



AGROTEC
SUISSE

5-22

forum



Lehrstellen finden – jetzt auf

Trouvez des places d'apprentissage –
maintenant sur

go4mechanic.ch





GRANIT
QUALITY PARTS

NEUES FÜR IHREN ALTEN!

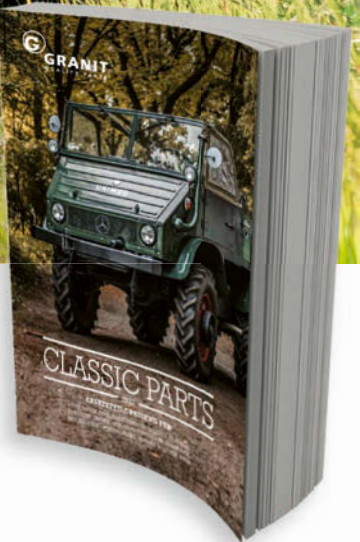
ERSATZTEILE PASSEND FÜR

Deutz | Eicher | Fahr | Fendt | Fordson | Güldner | Hanomag | John Deere | Kramer
MAN | Massey Ferguson | McCormick | Mercedes-Benz
Porsche Diesel | Renault | Schlüter | Steyr

CLASSIC PARTS steht für Oldtimer-Ersatzteile und Zubehör für alle Hersteller von Deutz über HANOMAG bis MASSEY FERGUSON und PORSCHE DIESEL. Der neue Katalog GRANIT CLASSIC PARTS 2022 enthält über 700 Neuheiten mit insgesamt 6.426 Ersatzteilen: **Eins ist das Passende für Ihren Oldtimer!**

Ihr Landmaschinen- Fachhändler hält den neuen Katalog gerne für Sie bereit.

GRANIT PARTS · www.granit-parts.ch



PROMRISK

AM Suisse Versicherungslösungen

Als offizieller Versicherungsbroker des AM Suisse haben wir Rahmenvertragslösungen ausgehandelt, welche speziell auf die Bedürfnisse der Landtechnikbetriebe zugeschnitten sind. Profitieren auch Sie von den günstigen Prämien sowie optimalen Deckungen in jeder Versicherungssparte. Unser Service ist für AM Suisse Mitglieder komplett kostenlos und unverbindlich – treten Sie ungeniert mit uns in Kontakt.

www.promrisk.ch | www.verbandsloesungen.ch
PROMRISK AG, Rohrstrasse 36, 8152 Glattbrugg
T +41 44 851 55 66, F +41 44 851 55 60, info@promrisk.ch

Inhalt/Sommaire

18



Inflation und die Folgen
L'inflation et ses conséquences

32



Eidgenössische Prüfung
Examen fédéral



Technique agricole et maréchal ferrants:
SwissSkills 2022 – Les champions



Landtechnik und Hufschmiede:
SwissSkills 2022 – Die Sieger

26

30

- 5 Éditorial: «**Ensemble, nous sommes plus forts**»
- 6 Guide: **Païement par carte avec SumUp**
- 8 Technique agricole: **Service client – analogique ou numérique?**
- 10 go4women: **Séminaire «FIT FOR FUTURE»**
- 12 Technique agricole: **Agrotec Romandie fédère les intérêts de la Suisse romande**
- 14 Technique agricole: **Assemblée des membres du jubilé de l'association professionnelle Agrotec ZH/SH**
- 16 Technique agricole: **L'initiative sur l'élevage intensif rejetée**
- 18 Technique agricole: **L'inflation et ses conséquences**
- 22 Technique agricole: **2^e examen professionnelle supérieur – Félicitation**
- 24 Formation professionnelle: **WorldSkills 2022 – Salzburg au lieu de Shanghai**
- 26 Technique agricole SwissSkills 2022: **Antoine Cottens est le champion suisse**
- 30 Maréchaux-ferrants SwissSkills 2022: **Janik Rüeger est le champion suisse**
- 32 Maréchaux-ferrants: **Examen fédéral**
- 36 Maréchaux-ferrants: **Une grande tribune pour des métiers rares**
- 38 Personnalités de l'Association professionnelle: **En visite chez Lukas Grüter**
- 40 Partenaire Agrotec Suisse: **Prillinger Gesellschaft m. b. H.**
- 42 Partenaire Agrotec Suisse: **Paul Forrer AG**
- 44 Sources d'approvisionnement
- 49 Agenda
- 50 Impressum

- 5 Editorial: «**Zusammen sind wir stärker**»
- 7 Ratgeber: **Kartenzahlung mit SumUp**
- 9 Landtechnik: **Kundenpflege analog oder digital?**
- 11 go4women: **Tagung «FIT FOR FUTURE»**
- 13 Landtechnik: **Agrotec Romandie bündelt die Interessen der Westschweiz**
- 15 Landtechnik: **Jubiläums-Mitgliederversammlung des Fachverbandes Agrotec ZH/SH**
- 17 Landtechnik: **Massentierhaltungsinitiative abgelehnt**
- 19 Landtechnik: **Inflation und die Folgen**
- 23 Landtechnik: **2. Höhere Fachprüfung – Herzliche Gratulation**
- 25 Berufsbildung: **WorldSkills 2022 – Salzburg statt Shanghai**
- 27 Landtechnik SwissSkills 2022: **Antoine Cottens ist Schweizermeister**
- 31 Hufschmiede SwissSkills 2022: **Janik Rüeger ist Schweizermeister**
- 33 Hufschmiede: **Eidgenössische Prüfung**
- 37 Hufschmiede: **Kleinstberufe mit grosser Bühne**
- 39 Persönlichkeiten des Fachverbandes: **Zu Besuch bei Lukas Grüter**
- 41 Partner Agrotec Suisse: **Prillinger Gesellschaft m. b. H.**
- 43 Partner Agrotec Suisse: **Paul Forrer AG**
- 44 Bezugsquellen
- 49 Agenda
- 50 Impressum

Partner Agrotec Suisse

Partenaires 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



Alumetal Turbochargers SA
Via Cereda 3, 6828 Balerna
Tel. 091 695 40 24
turbo@alumetal.ch, www.turbo.alumetal.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
ursula.gloor@delaval.com, www.delaval.ch



Eurotrade AG
Gewerbestrasse 18, 4105 Biel-Benken
Tel. 061 726 65 00, Fax 061 726 65 11
www.eurotrade.ch, info@eurotrade.ch



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



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



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



Hoelzle AG
Rosengartenstrasse 11, 8608 Bubikon
Tel. 044 928 34 34, Fax 044 928 34 35
info@hoelzle.ch, www.fahrzeugelektrik.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 50, Fax 062 887 37 55
info@husqvarna.ch, www.husqvarna-schweiz.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
Industriestrasse 6, 8610 Uster
Tel. 043 399 20 40, Fax 043 399 20 41
info@klaus-haebelin.ch, www.klaus-haebelin.ch



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



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



kmuOnline ag
Bottmingerstrasse 75, 4104 Oberwil
Tel. 061 406 97 97, Fax 061 406 97 98
allan.abt@wechselstube.ch, www.wechselstube.ch



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



MOLTEC AG
Industriestrasse 37, 3178 Böisingen
Tel. 031 740 740 0, Fax 031 740 740 9
info@moltec.ch, www.moltec.ch



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



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



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



Nilfisk AG
Ringstrasse 19, Industrie Stelz, 9500 Wil SG
Tel. 071 923 84 44, Fax 071 923 82 83
info.ch@nilfisk.com, www.nilfisk.com



optima solutions GmbH
Chutzenstrasse 20, 3007 Bern, Tel. 031 511 14 70
info@opti-sol.ch, www.opti-sol.ch



PIWAG AG
Spichermatt 9, 6370 Stans
Tel. 041 610 30 43, Fax 041 610 30 51
info@piwag.ch, www.piwag.ch



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
Ifangstrasse 8, 8952 Schlieren
Tel. 044 738 53 53, Fax 044 738 54 64
info@promea.ch, www.promea-pk.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



R. Peter AG
Technischer Grosshandel – Articles techniques
Weieracherstrasse 9, 8184 Bachenbülach
Tel. 044 872 40 40, Fax 044 860 85 18
info@r-peter.ch, www.r-peter.ch



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



Scharmüller (Schweiz) AG
Horbenerstrasse 7, 8308 Mesikon-Iltnau
Tel. 052 346 24 78, Fax 052 346 26 47
scharmuller@gujerland.ch
www.scharmuller.at



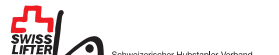
Schweizer Bauer
Dammweg 9, 3001 Bern
Tel. 031 330 95 33
verlag@schweizerbauer.ch | www.schweizerbauer.ch



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



Schweizerischer Hubotzger-Verband
Association Suisse des Charlots Elevateurs
Associazione Svizzera dei Carrelli Elevatori
Radgasse 3, 8005 Zürich
Tel. 043 366 66 55, Fax 043 366 66 01
info@swisslifter.ch, www.swisslifter.ch



Schweizerischer Verband für Landtechnik – SVLT
Auserdorferstrasse 31, 5223 Riniken
Tel. 056 462 32 00, Fax 056 462 32 01
zs@agrartechnik.ch, www.agrartechnik.ch



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

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

Partenaires Agrotec Suisse avec fabricants,
négociants et fournisseurs dans les
domaines machines agricoles, machines
municipales, appareils à moteur, construc-
tion de véhicules et équipement de forge/
ferrage.

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

Paul Mooser

Mitglied Vorstand Agrotec Suisse
Ressortleiter Bildungszentrum Aarberg

Membre du comité d'Agrotec Suisse
Responsable du Centre de formation d'Aarberg



Ensemble, nous sommes plus forts

**Chers membres,
Chères lectrices, chers lecteurs,**

Le 20 septembre 2022, j'ai eu l'honneur d'assister personnellement au « OUI » prononcé par les membres des quatre associations professionnelles régionales Agrotec Arc Jura, Agrotec Fribourg, Agrotec Vaud et Agrotec Valais en faveur de l'association interrégionale Agrotec Romandie.

Une longue histoire s'achève et une nouvelle commence.

Chaque région de Suisse a ses particularités, sa langue et ses qualités propres. Ces régions et leurs membres constituent la base de notre association professionnelle nationale.

Sous l'égide du nouvel Agrotec Romandie, les différentes associations professionnelles resteront en place et s'engageront en faveur des thèmes régionaux de leurs membres. Mais les intérêts de la communauté de Suisse romande sont désormais représentés par Agrotec Romandie. Ainsi, nous allons par exemple créer un secrétariat commun de l'association et des cours. Fidèles à la devise : ensemble, nous sommes plus forts, que ce soit dans notre présence publique ou au sein de l'association professionnelle nationale.

La fusion a été précédée d'une longue et minutieuse étude et d'une collecte d'idées. Ce processus a une fois de plus révélé notre fédéralisme, qui ne facilite pas les choses, mais qui a le mérite d'être un vecteur d'identité. De Sierre à Nyon, du Pays d'Enhaut à l'Ajoie, les exploitations les plus variées contribuent toutes de manière significative au développement de la branche.

Je me réjouis que nous puissions avancer ensemble vers l'avenir. Nous continuerons d'avoir du grain à moudre, car de nombreuses tâches, telles que la formation, la promotion de la relève, les défis économiques et les évolutions technologiques, vont nous occuper fortement dans un avenir proche. Le soutien d'une organisation sectorielle bien organisée et moderne est d'autant plus important.

La pénurie énergétique est un défi d'actualité. Qui aurait cru qu'après avoir passé ces deux dernières années à développer des plans de protection contre le COVID-19, nous devrions élaborer des programmes pour économiser l'électricité ? Malgré tout cela, je reste positif quand j'observe à quel point nos membres sont innovants et avec quel succès les jeunes adultes s'impliquent dans la branche. Je souhaite ainsi bonne chance aux 26 personnes venant de terminer leur maîtrise et j'espère qu'elles éprouveront beaucoup de plaisir dans l'exercice de leur profession.

Paul Mooser

Zusammen sind wir stärker

**Liebe Mitglieder
Liebe Leserinnen und Leser**

Am 20. September 2022 durfte ich dabei sein, als die Mitglieder der vier regionalen Fachverbände Agrotec Arc Jura, Agrotec Fribourg, Agrotec Waadt und Agrotec Wallis «JA» zur überregionalen Vereinigung Agrotec Romandie gesagt haben.

Damit geht eine lange Geschichte zu Ende, und eine neue nimmt ihren Anfang. Jede Region in der Schweiz hat ihre Eigenheiten, ihre Sprache und ihre besonderen Qualitäten. Diese Regionen mit ihren Mitgliedern sind die Basis unseres nationalen Fachverbandes.

Auch unter dem Dach des neuen Agrotec Romandie werden die einzelnen Fachverbände bestehen bleiben und sich für die regionalen Themen ihrer Mitglieder einsetzen. Die gemeinschaftlichen Interessen der Romandie werden jedoch vom Agrotec Romandie vertreten. So werden wir zum Beispiel ein gemeinschaftliches Verbands- und Kurssekretariat führen. Ganz getreu dem Motto: Zusammen sind wir stärker, sei das nun im Auftritt in der Öffentlichkeit, als auch im nationalen Fachverband.

Dem Zusammenschluss ist eine lange und sorgfältige Abklärung und Ideensammlung vorangegangen. Dabei hat sich einmal mehr unser nicht einfacher, aber identitätsstiftender Föderalismus gezeigt. Von Sierre bis Nyon, vom Pays d'Enhaut bis zur Ajoie finden sich die unterschiedlichsten Betriebe, die alle ihren wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung der Branche beitragen.

Ich freue mich, dass wir gemeinsam in die Zukunft gehen können. Sie wird uns weiterhin einiges abfordern, denn viele Aufgaben, wie die Aus- und Weiterbildung, die Nachwuchsförderung oder die wirtschaftlichen Herausforderungen und die technischen Entwicklungen, werden uns in naher Zukunft stark beschäftigen. Umso wichtiger ist die Unterstützung durch eine gut organisierte und zeitgemässe Branchenorganisation.

Eine sehr aktuelle Herausforderung ist die Energieknappheit. Wer hätte gedacht, dass wir uns nach den zwei letzten Jahren mit Covid19-Schutzkonzepten mit Stromsparplänen beschäftigen müssen? Trotz alledem stimmt es mich positiv, wenn ich sehe, wie innovativ unsere Mitglieder sind, und mit wie grossem Erfolg die jungen Erwachsenen sich in der Branche engagieren. Auf diesem Weg wünsche ich den 26 frisch gebackenen Meistern alles Gute und viel Freude beim Ausführen ihres Berufs.

Paul Mooser

Guide des solutions associatives

Paiement par carte avec SumUp

Lors de l'assemblée de l'association professionnelle 2021, Paul Furrer avait abordé le thème du paiement par carte. Il existe désormais une solution simple et peu coûteuse pour les entreprises membres.



La société londonienne SumUp Payments Limited offre une solution simple. Les membres d'AM Suisse peuvent s'inscrire à SumUp et acheter un lecteur de carte SOLO en suivant le lien <https://ch-fr.sumup.com/agrotec-suisse/>. Bien entendu, les conditions de l'association sont également valables avec tous les autres appareils SumUp. L'appareil proposé sur la page d'accueil est celui de dernière génération avec station de recharge. Une imprimante de justificatifs peut être commandée en option.

Quels justificatifs sont nécessaires ?

Pour l'inscription, il suffit d'avoir un e-mail et un mot de passe.

Pour s'inscrire, il vous sera demandé d'indiquer votre adresse, votre nom complet, le nom de l'entreprise et d'ajouter le cas échéant le site web, la forme juridique, l'identifiant TVA, le numéro de téléphone, etc.

L'onboarding est automatique. Vous n'avez pas besoin d'attendre un appel ou un e-mail de SumUp et vous pouvez commencer immédiatement. Si SumUp a besoin de plus d'informations, comme une carte d'identité, il contactera le commerçant après la première transaction. Jusqu'à CHF 4000.– au total peuvent être crédités sans vérification complète.

Quels sont les frais de SumUp ?

• Frais uniques

CHF 99.– pour le lecteur de carte SOLO avec station de recharge

• Frais de transaction

EC 1,3% au lieu de 1,5% et crédit 2,3% au lieu de 2,5%

Cartes Premium (Amex, China Union, Business Card) 2.5%

Les économies sont immédiatement enregistrées au moment de l'inscription et de l'achat sur <https://ch-fr.sumup.com/agrotec-suisse/>.



Autres particularités

- CHF 0.– fixes mensuels
- CHF 0.– fixes par transaction (frais de transaction variables uniquement)
- Paiements par carte possibles dès CHF 1.–
- Pas de contrat
- Pas de frais si l'appareil n'est pas utilisé.



Si vous avez des questions, n'hésitez pas à vous adresser au secrétariat d'Agrotec Suisse.

Ratgeber Verbandslösungen

Kartenzahlung mit SumUp

An der Fachverbandsversammlung 2021 hatte Paul Furrer das Thema Kartenzahlung eingebracht. Jetzt gibt es für Mitgliederbetriebe eine einfache und kostengünstige Lösung.



Die Firma SumUp Payments Limited mit Sitz in London bietet eine einfache Lösung an. Über die Homepage <https://ch-de.sumup.com/agrotec-suisse/> können sich AMSuisse Mitglieder für SumUp registrieren und einen SOLO Kartenleser kaufen. Selbstverständlich sind die Verbandskonditionen auch mit allen anderen SumUp Geräten gültig. Das auf der Homepage angebotene Gerät ist das der neusten Generation mit Ladestation. Optional kann ein Belegdrucker dazu bestellt werden.

Welche Einrichtungen braucht es?

Für die Registrierung braucht man nur Email und Passwort. Im Login Bereich kann man dann Adresse, vollständigen Namen, Unternehmens-/Betriebsnamen, allenfalls Webseite, Rechtsform, Umsatzsteuer-ID, Telefonnummer etc. hinzufügen.

Das **Onboarding** ist automatisch. Man muss nicht auf einen Anruf oder ein Email von SumUp warten und kann direkt loslegen. Falls SumUp aus irgendwelchem Grund weitere Infos braucht, wie z.B. Personalausweis, kontaktieren sie den Händler nach der ersten Transaktion. Bis zu insgesamt CHF 4000.– können auch

ohne vollständige Verifikation angenommen werden.

Welche Kosten entstehen mit SumUp?

- **Einmalig**
CHF 99.– für SOLO Kartenleser mit Ladestation
- **Transaktionskosten**
EC 1,3% statt 1,5% und Kredit 2,3% statt 2,5%
Premiumkarten (Amex, China Union, Business Karten) 2,5%
Die Einsparungen werden sofort bei der Registrierung und Kauf über die <https://ch-de.sumup.com/agrotec-suisse/> hinterlegt.



Weitere Besonderheiten

- CHF 0.– monatliche Fixkosten
- CHF 0.– Fixkosten pro Transaktion (nur variable Transaktionskosten)
- Zahlungen per Karte sind schon ab CHF 1.– möglich
- Kein Vertrag
- Keine Kosten, wenn das Gerät nicht genutzt wird

Bei Fragen können Sie sich gerne an die Agrotec Suisse Geschäftsstelle wenden.



Service client: analogique ou numérique ?

« Nous sommes tous du marketing »

Le marché s'étoffe progressivement en logiciels de gestion numérique du service à la clientèle, les outils CRM (Customer Relations Management). Pour clarifier quand et comment de tels outils doivent et peuvent être mis en place, nous avons interrogé Thomas Leutenegger*, spécialiste en marketing.

Vous avez plus de 20 ans d'expérience dans les PME. Où constatez-vous les besoins les plus importants en matière de service à la clientèle et de marketing ?

Thomas Leutenegger: J'éviterais de parler de besoin de rattrapage, mais plutôt d'attitude. Le marketing a pour but d'attirer, de conserver et éventuellement de récupérer des clients. Cet objectif doit être ancré dans nos consciences, nous devons tous l'incarner au quotidien, du patron à l'apprenti. Chaque collaboratrice et chaque collaborateur est le porte-drapeau et l'ambassadeur de l'entreprise.

Et plus particulièrement dans notre branche ?

Même si les carnets de commandes sont remplis, il faut penser à demain. La situation peut changer. L'inflation va finir par se tasser, les chaînes d'approvisionnement retrouveront un fonctionnement sans accroc, les collaborateurs bien formés ne partiront plus et nous serons à nouveau heureux de chaque commande... Créer un lien avec les clients revient à entretenir des relations et jeter ainsi les bases pour l'avenir. C'est vivre le marketing au quotidien.

Comment transmettez-vous cette approche dans vos activités de conseil et de formation ?

J'essaie de susciter l'enthousiasme, d'encourager de nouvelles idées, de renforcer la prise de conscience à tous les niveaux: nous sommes tous du marketing, au téléphone, à la réception, à l'atelier, dans le véhicule de service, dans l'environnement privé, etc. Je compare cela à un risotto : Tous les ingrédients doivent convenir pour que la recette fonctionne, que le résultat soit correct, et que le produit soit apprécié par le client.

Comment découvrir au mieux les goûts du client ?

Plus je connais un client, mieux je peux l'accompagner. Cela peut se passer de différentes manières selon la taille de

l'entreprise. Il peut suffire de tenir des fiches. Quels produits le client a-t-il acheté, quand un entretien ou un remplacement doit-il être effectué ? Quelle forme prend sa structure d'exploitation, aujourd'hui et demain ? La démarche inclut également des facteurs humains, comme un anniversaire. Une carte de vœux, par exemple, témoigne de l'estime pour le client, dans une démarche relationnelle active. Il est clair qu'il faut ici faire preuve de bon sens et, par exemple, ne pas inonder les clients d'informations. En règle générale, les règles suivantes s'appliquent: Il est important de documenter ces données d'une manière ou d'une autre. Il n'est pas envisageable de se contenter de garder en tête toutes ces informations et ce serait beaucoup trop dangereux pour la sécurité et la continuité de l'entreprise.

En tant que conseiller d'entreprise, vous recommandez également les outils CRM. Qu'est-ce que ces logiciels peuvent apporter ?

Face à une taille et une complexité croissantes des exploitations, ces logiciels sont une chance. Mais attention : vous pouvez y mettre beaucoup d'argent et vous battre jour et nuit avec toutes les fonctionnalités. Il est également possible d'utiliser tout simplement des fiches ou des listes Excel avec liaisons.

Et quels sont les écueils éventuels ?

Comme je l'ai dit, vous pouvez vous perdre dans les méandres des innombrables possibilités. Il est important de mettre en place un logiciel dédié à la fois à l'entreprise et au public visé, selon le principe du « aussi peu que possible, autant que nécessaire ». Il ne faut jamais oublier que nous avons affaire à des personnes, et qu'il est préférable de faire preuve de bon sens. Cela peut également impliquer de s'adresser à des collègues expérimentés ou à un professionnel du marketing. ■

Rob Neuhaus



* **Thomas Leutenegger**, né en 1961, est employé de commerce de détail de formation. Il a ensuite travaillé dans plusieurs PME, a obtenu trois diplômes d'études supérieures et a dirigé pendant une vingtaine d'années la société Leutenegger & Partner GmbH pour le conseil en gestion et en entreprise. Il enseigne depuis de nombreuses années le marketing et le leadership dans le commerce et l'industrie. Il dirige actuellement la société Stewo International AG. Thomas Leutenegger participe à la formation des maîtres mécaniciens en machines agricoles et fait passer les examens fédéraux pour Agrotec Suisse.

Kundenpflege: analog oder digital?

«Wir sind alle Marketing»

Auf dem Markt werden immer häufiger digitale Kundenpflege-Verwaltungsprogramme, sogenannte CRM-Tools (Customer Relations Management) angeboten. Wir fragen den Marketingspezialisten Thomas Leutenegger*, wann und wie solche Tools eingesetzt werden sollen und können.



Sie haben seit über 20 Jahren Einblick in KMU. Wo stellen Sie den grössten Bedarf in Sachen Kundenpflege und Marketing fest?

Thomas Leutenegger: Ich würde nicht von Aufholbedarf sprechen, sondern von Haltung. Marketing soll Kunden gewinnen, behalten und falls nötig zurückholen. Das muss in unserem Bewusstsein verankert sein, das müssen wir tagtäglich leben – vom Chef bis zum Lernenden. Jeder Mitarbeiter, jede Mitarbeiterin ist Fahnenträger und Botschafter des Unternehmens.

Und speziell in unserer Branche?

Trotz vollen Auftragsbüchern muss man auch an morgen denken. Die Situation kann sich ändern – die Inflation ist irgendwann vorbei, die Lieferketten funktionieren wieder

wie geschmiert, die gut ausgebildeten Mitarbeiter wandern nicht mehr ab, wir sind wieder froh um jeden Auftrag... Kunden binden heisst Beziehungen pflegen und dadurch die Basis für die Zukunft legen. Das ist im Alltag gelebtes Marketing.

Wie geben Sie das in der Beratung und Schulung weiter?

Ich versuche, Begeisterung zu wecken, Mut zu machen für neue Ideen, das Bewusstsein auf allen Ebenen zu stärken: Wir sind alle Marketing – am Telefon, am Empfang, in der Werkstatt, im Servicefahrzeug, im privaten Umfeld etc. Ich vergleiche das jeweils mit einem Risotto: Alle Zutaten müssen passen, damit das Rezept funktioniert und das Resultat stimmt – und: Das Produkt muss dem Kunden schmecken.

Wie finde ich am besten heraus, was dem Kunden schmeckt?

Je genauer ich einen Kunden kenne, desto besser kann ich ihn pflegen. Je nach Betriebsgrösse kann das ganz unterschiedlich erfolgen. Es kann unter Umständen reichen, Karteikarten zu führen. Welche Produkte hat der Kunde bezogen, wann ist ein Service oder ein Ersatz fällig? Wie sieht seine Betriebsstruktur heute und morgen aus? Dazu gehören auch menschliche Faktoren, zum Beispiel der Geburtstag. Eine Glückwunschkarte zum Beispiel zeugt von Wertschätzung und ist aktive Beziehungspflege. Klar muss man hier nach gesundem Menschenverstand dosieren und zum Beispiel die Kunden nicht mit Informationen überfluten. Ganz grundsätzlich gilt: Wichtig ist, diese Daten in irgendeiner Form zu dokumentieren. Es kann nicht sein, dass ich das alles nur in meinem Kopf behalte – für die Sicherheit und

die Kontinuität des Unternehmens wäre das viel zu gefährlich.

Als Unternehmensberater empfehlen Sie auch CRM-Tools. Was können einem solche Programme abnehmen?

Bei zunehmender Betriebsgrösse und Komplexität bieten sich digitale Programme an. Aber Achtung: Da kann man viel Geld hineinstecken und sich tage- und nächtelang mit all den Features herumschlagen. Es geht auch einfach, mit Karteikarten oder Excel-Listen mit Verknüpfungsmöglichkeiten.

Wo sind allfällige Stolperdrähte?

Wie gesagt, man kann sich in den Untiefen der unzähligen Möglichkeiten verlieren. Wichtig ist, ein Programm unternehmens- und zielgruppenspezifisch anzulegen – so wenig wie möglich, so viel wie nötig. Man darf dabei nie vergessen, dass wir es mit Menschen zu tun haben und dafür setzen wir am besten immer noch den gesunden Menschenverstand ein. Das kann durchaus auch bedeuten, dass man sich an erfahrene Kolleginnen und Kollegen oder an einen Marketing-Profi wendet. ■

Rob Neuhaus

***Thomas Leutenegger**, Jahrgang 1961, ist ursprünglich gelernter Detailhandelsangestellter. Danach arbeitete er in verschiedenen KMU, erwarb daneben drei höhere Fachdiplome und führte während rund 20 Jahren die Leutenegger & Partner GmbH für Management- und Unternehmensberatung. Seit vielen Jahren ist er als Dozent für Marketing und Leadership im Handel und Gewerbe tätig. Zurzeit ist er Geschäftsführer der Firma Stewo International AG. Thomas Leutenegger ist in die Ausbildung der Landmaschinenmechanikermeister involviert, und nimmt für Agrotec Suisse Eidgenössische Prüfungen ab.

Séminaire go4women « FIT FOR FUTURE »

De précieux échanges et des ateliers instructifs lors de la 16^e conférence go4women à Thoune.

Une trentaine de femmes se sont réunies le 14 septembre 2022 à l'hôtel Deltapark pour la 16^e conférence go4women. Cette manifestation a été l'occasion d'échanger des informations, d'entretenir ses réseaux et de participer à des ateliers inspirants.

Après avoir souhaité la bienvenue à toutes les participantes, Cyrine Zeder, responsable Droit, affaires sociales et direction d'entreprise chez AM Suisse, les a invitées à répondre aux sondages d'AM Suisse. Les données collectées de manière anonyme fournissent à chaque membre des informations importantes pour la comparaison sectorielle et pour l'association, notamment pour les négociations avec les partenaires sociaux.

Visibilité numérique grâce à LinkedIn

Antonella Di Iorio, coach Marketing et LinkedIn, a montré comment fonctionne le réseau d'affaires LinkedIn et comment utiliser cette plateforme de manière ciblée. « LinkedIn n'est pas notre scène personnelle », a-t-elle expliqué. Contrairement à d'autres réseaux sociaux, LinkedIn met davantage l'accent sur l'échange de connaissances et la maintenance du réseau. L'atelier a été l'occasion pour les participantes de découvrir d'abord le concept de LinkedIn, puis de profiter de précieux conseils pratiques pour leur propre profil.

L'art de diriger efficacement

Christina Weigl, formatrice en leadership, a détaillé le concept de leadership situationnel. Diriger, entraîner, coacher ou déléguer : ajuster son leadership selon la compétence et le dévouement des collaborateurs peut s'avérer judicieux. Christina Weigl a également révélé la clé d'un leadership efficace : les cadres qui possèdent une intelligence émotionnelle et qui écoutent consciemment sont plus performants. Dans le cadre de l'entretien interactif, les participantes ont relaté des situations de leur quotidien pro-

fessionnel et les ont analysées sous le prisme des théories enseignées.

Se contenter de fonctionner, ou s'épanouir ?

Liliane Blurtschi a permis aux participantes de découvrir les stratégies de base pour une culture d'entreprise positive. C'est précisément en période de pénurie de main-d'œuvre qualifiée qu'une gestion durable du personnel est payante et crée des avantages concurrentiels. Grâce au Positive Leadership, les managers optimisent la vie (au travail) des collaborateurs et réduisent le risque d'épuisement professionnel de 50%. En guise de réflexion, Liliane Blurtschi a posé aux participantes une question gênante mais décisive : « Vous contentez-vous de fonctionner, ou vous épanouissez-vous ? » L'experte en psychologie positive a donné des conseils concrets pour agir au quotidien, dans son travail et son leadership.

Change Management dans la vie professionnelle

L'atelier de Pirmin Steiner, cadre expérimenté, avait pour titre « Le changement est la seule constante de la vie ». Tout le monde ne réagit pas positivement au changement. Les collaborateurs qui se montrent sceptiques face au changement traversent généralement sept phases de changement. Les personnes concernées feront d'abord face à une période de dépression émotionnelle, avant de remonter la pente et de retrouver un nouvel élan. Il est important, en tant que dirigeant, d'accompagner de près les collaborateurs qui souffrent tout au long du processus de changement.

Avoir l'œil pour la photographie

La photographe professionnelle Inge Zinsli a donné aux participantes des conseils utiles pour réaliser des photos réussies. L'heure au cours de la journée joue un rôle important à cet égard : l'heure bleue et l'heure dorée



offrent une lumière douce et sont à ce titre idéales pour des prises de vue uniques. Rechercher et identifier les conditions optimales de luminosité ou de contraste permet de prendre des photos qui sortent du lot.

Recouvrement des créances impayées

Lors de l'atelier juridique, Cyrine Zeder a abordé le thème des « créances impayées », une question désagréable mais extrêmement importante pour toutes les entreprises. L'atelier a donné une vue d'ensemble des différentes procédures de poursuite et a détaillé comment opérer et quels sont les pièges. L'objectif de l'atelier était de rendre les participantes « prêtes pour l'avenir », afin qu'elles soient en mesure d'agir rapidement, facilement et sans recourir à un juriste.

Pour en savoir plus sur le contenu juridique de cet atelier, rendez-vous dans le prochain numéro.

Seraina Gurtner



go4women-Tagung «FIT FOR FUTURE»

Wertvoller Austausch und lehrreiche Workshops an der 16. go4women-Tagung in Thun.

Rund 30 Frauen versammelten sich am 14. September 2022 im Hotel Deltapark zur 16. go4women-Tagung. Dieser Anlass bot Gelegenheit für Informationsaustausch, Netzwerkpfege und den Besuch von inspirierenden Workshops.

Cyrine Zeder, Leiterin Recht, Soziales und Unternehmensführung bei AMSuisse, begrüßte alle herzlich und rief die Teilnehmerinnen auf, an den AMSuisse-Umfragen teilzunehmen. Die anonym erhobenen Daten liefern dem Mitglied jeweils wichtige Angaben im Branchenvergleich und dem Verband wichtige Grundlagen, unter anderem für die Verhandlungen mit den Sozialpartnern.

Digitale Sichtbarkeit dank LinkedIn

Wie das Business-Netzwerk LinkedIn funktioniert und wie man diese Plattform zielgerichtet einsetzt, demonstrierte Antonella Di Iorio, Marketing und LinkedIn Coach. «LinkedIn ist nicht unsere persönliche Bühne», erklärte sie. Im Gegensatz zu anderen Social Media-Plattformen steht bei LinkedIn vielmehr der Austausch von Wissen und die Netzwerkpfege im Vordergrund. Im Workshop lernten die Frauen zunächst das Konzept von LinkedIn kennen und erhielten im Anschluss wertvolle Praxistipps für ihr eigenes Profil.

Die Kunst des wirksamen Führens

Leadership-Trainerin Christina Weigl zeigte auf, wie situatives Führen funktioniert. Lenken, trainieren, coachen oder delegieren – je nach Kompetenz und Hingabe der Mitarbeitenden erweist sich ein anderer Führungsstil als sinnvoll. Zudem verriet Weigl den Schlüssel zum wirksamen Führen: Vorgesetzte, welche über emotionale Intelligenz verfügen und bewusst zuhören, sind erfolgreichere Führungs-

personen. Im interaktiven Gespräch tauschten die Frauen Situationen aus ihrem Berufsalltag aus und analysierten diese anhand der erlernten Theorie.

Funktionieren Sie nur oder blühen Sie auf?

Die Workshop-Teilnehmerinnen lernten bei Liliane Blurtschi die Basisstrategien für eine positive Unternehmenskultur kennen. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels macht sich eine nachhaltige Führung bezahlt und schafft Wettbewerbsvorteile. Dank Positive Leadership optimieren Führungspersonen das (Arbeits-)leben der Mitarbeitenden und verringern das Burnout-Risiko um 50%. Zur Reflektion stellte Blurtschi den Besucherinnen eine unbequeme, aber entscheidende Frage: «Funktionieren Sie nur oder blühen Sie auf?». Die Expertin für Positive Psychologie vermittelte konkrete Tipps für Interventionen im Führungs- und Arbeitsalltag.

Change-Management im Berufsleben

«Der Wandel ist die einzige Konstante im Leben», so hiess der Workshop der langjährigen Führungsperson Pirmin Steiner. Nicht alle reagieren positiv auf Veränderungen. Diejenigen, welche einer Veränderung skeptisch gegenüberstehen, durchlaufen zumeist sieben Phasen des Wandels. Erst nach einer emotionalen Talfahrt sind die Betroffenen wieder im Stande, neuen Enthusiasmus aufzubringen. Wichtig ist, dass man als Führungsperson leidende Mitarbeitende eng durch den Prozess der Veränderung begleitet.

Ein Auge für Fotografie

Die professionelle Fotografin Inge Zinsli gab den Teilnehmerinnen nütz-

liche Tipps für gelungene Bilder. Die Tageszeit spielt dabei eine wichtige Rolle. Die blaue Stunde und die goldene Stunde eignen sich aufgrund des weichen Lichts hervorragend für einzigartige Aufnahmen. Bewusstes Hinschauen und Erkennen von optimalen Licht- oder Kontrastverhältnissen ermöglicht Fotografien, die sich von der Bilderflut abheben.

Eintreiben ausstehender Forderungen

Im juristischen Workshop behandelte Cyrine Zeder das Thema «ausstehende Forderungen» – eine unangenehme aber äusserst wichtige Angelegenheit für alle Unternehmen. Der Workshop gab einen Überblick über die verschiedenen Betreibungsverfahren und lehrte, wie man betreibt und welche Fallstricke dabei bestehen. Ziel des Workshops war, die Teilnehmerinnen «fit für die Zukunft» zu machen, damit sie in der Lage sind, Schuldner rasch, unkompliziert und ohne Einsatz einer juristischen Fachperson zur Verantwortung zu ziehen.

Mehr über die juristischen Inhalte dieses Workshops erfahren Sie in der nächsten Forum-Ausgabe. ■

Seraina Gurtner



La famille Agrotec s'agrandit

Agrotec Romandie fédère les intérêts de la Suisse romande

Le 20 septembre 2022, une soixantaine de membres d'Agrotec Suisse ont dit « OUI » à l'association régionale Agrotec Romandie. La nouvelle association est représentée par les membres des associations professionnelles régionales Agrotec Arc Jura, Fribourg, Vaud et Valais.



Le 20 septembre 2022, les membres romands se sont réunis dans le vénérable atrium de l'ENEA à Avenches et ont concrétisé le souhait de longue date de créer une association interrégionale.

L'autonomie régionale est maintenue

Le bien-fondé d'une telle organisation a été débattu pour la première fois il y a plus de dix ans. Les idées ont été compilées et couchées sur papier au cours de plusieurs réunions et discussions. Les représentants des différentes régions ont toujours tenu à ce que chaque association professionnelle régionale conserve son autonomie. Le groupe de travail compétent y est également parvenu.

Agrotec Romandie cherche à défendre et à coordonner les intérêts des associations professionnelles régionales de technique agricole de Suisse romande affiliées aux échelons régional et national. L'association souhaite également coordonner de manière uniforme les cours interentreprises en Suisse romande. C'est pourquoi les représentantes et représentants issus de la région ont décidé d'installer le secrétariat des cours et de l'association au siège du centre national de formation et de l'association nationale à Aarberg. Outre le comité d'Agrotec Romandie, composé de deux représentants de chaque association professionnelle régionale, et les deux secrétariats, une commission de cours sera mise en place pour gérer le contenu des cours interentreprises et pour les coordonner.

Continuité et innovation

Le financement de la nouvelle association a donné lieu à de nombreuses discussions. Paul Mooser, président du jour, est ravi de noter que ces dis-

cussions et les informations diffusées lors des assemblées régionales ont porté leurs fruits: « Nous avons trouvé un système capable de refléter les différentes structures dans les cantons et, finalement, de traiter tous les membres sur un pied d'égalité. » Pius Buchmann, président de la commission de la formation professionnelle d'Agrotec Suisse, a souhaité la bienvenue aux participants au nom de l'organisation nationale. Il a souligné que l'association ne peut avancer que si tous ses membres agissent de concert. Paul Mooser assurera également la présidence d'Agrotec Romandie au moins jusqu'à la prochaine assemblée générale ordinaire. Eric Andrist présidera la commission des cours.

Lui et son équipe ont également été innovants. Il a demandé à un vigneron de créer un vin « Agrotec Romandie » à l'occasion de la fondation de l'association. Celui-ci a réalisé un assemblage de qualité avec des raisins provenant de toute la Suisse romande. Pour célébrer la journée, chaque membre a reçu trois bouteilles portant l'étiquette « Agrotec Romandie » en souvenir de cette journée spéciale. ■

Thomas Teuscher



Die Agrotec Familie vergrössert sich

Agrotec Romandie bündelt die Interessen der Westschweiz

Am 20. September 2022 haben rund 60 Agrotec Suisse-Mitglieder «JA» zur regionalen Vereinigung Agrotec Romandie gesagt. Der neu gegründete Verein wird durch die Mitglieder der regionalen Fachverbände Agrotec Arc Jura, Fribourg, Waadt und Wallis vertreten.



Im ehrwürdigen Atrium der IENA Avenches haben sich am 20. September 2022 die Mitglieder aus der Romandie versammelt, und den bereits seit langem gehegten Wunsch einer überregionalen Vereinigung in die Tat umgesetzt.

Regionale Autonomie bleibt erhalten

Vor über 10 Jahren wurde das erste Mal über eine solche Organisation diskutiert. In etlichen Sitzungen und Diskussionen wurden die Ideen gesammelt und auf Papier gebracht. Den Vertretern aus den unterschiedlich strukturierten Regionen war es stets wichtig, dass jeder regionale Fachverband seine Autonomie behalten kann. Dies ist der verantwortlichen Arbeitsgruppe auch sehr gut gelungen.

Das Ziel vom Agrotec Romandie ist es, die Interessen der angeschlossenen regionalen Fachverbände der Landtechnik aus der Westschweiz auf regionaler und nationaler Ebene zu vertreten und zu koordinieren. Ein weiteres wichtiges Ziel vom Agrotec

Romandie ist es, die überbetrieblichen Kurse für die Westschweiz einheitlich zu koordinieren. Aus diesem Grund haben sich die Vertreterinnen und Vertreter aus der Region dazu entschieden, das Kurs- sowie das Verbandssekretariat am Sitz des nationalen Bildungszentrums und des nationalen Verbandes in Aarberg festzulegen. Neben dem Vorstand Agrotec Romandie, der aus jeweils zwei Vertretern der regionalen Fachverbände besteht, und den beiden Sekretariaten wird eine Kurskommission eingesetzt, die für die Inhalte und die Koordination der überbetrieblichen Kurse verantwortlich sein wird.

Kontinuität und Innovation

Die Finanzierung des neuen Verbandes war im Vorfeld Grundlage für manche Diskussion. Paul Mooser, Tagespräsident hält gerne fest, dass sich diese Diskussionen und die Informationen an den regionalen Versammlungen gelohnt haben: «Wir haben ein System gefunden, das die unterschiedlichen Strukturen in den

Kantonen abbilden kann und am Schluss alle Mitglieder gleichbehandelt.» Pius Buchmann, Präsident der Berufsbildungskommission Agrotec Suisse überbrachte die Grussworte der nationalen Organisation. Er betonte, dass der Verband nur gemeinsam weiterkommt. Mindestens bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung wird Paul Mooser auch das Präsidium des Agrotec Romandie innehaben. Als Präsident der Kurskommission wird Eric Andrist walten.

Innovativ war auch Eric Andrist mit seinem Team. Zur Gründung des neuen Vereins hat er einen «Agrotec Romandie»-Wein kreieren lassen. Mit Trauben aus der gesamten Romandie wurde ein erstklassiges Assemblage erschaffen. Zur Feier des Tages erhielt jedes Mitglied drei Flaschen mit der «Agrotec Romandie»-Etikette als Andenken an den speziellen Tag. ■

Thomas Teuscher

Agrotec Zurich Schaffhouse

Dix ans au service des membres

L'assemblée des membres du jubilé de l'association professionnelle Agrotec ZH/SH a été un franc succès. Lors de cette assemblée générale qui s'est tenue au château de Wülflingen, les délégués ont traité les points habituels de l'ordre du jour. Avec une visite guidée sur le site de Sulzer, l'anniversaire a été fêté comme il se doit, car à cet endroit l'interaction entre le passé, le présent et le futur est bien perceptible.



L'association professionnelle Agrotec ZH/SH a vu le jour avec le regroupement d'entrepreneurs de la région travaillant dans les secteurs de la technique agricole et de la maréchalerie. En tant qu'organisation de branche fortement ancrée dans la région, elle s'engage, en proposant des services complets, pour que les activités des entreprises qui en sont membres soient couronnées de succès. L'offre de formation initiale et continue permet de transmettre aujourd'hui déjà le savoir de demain. L'association professionnelle régionale Agrotec ZH/SH est membre de l'association nationale Agrotec Suisse.

Perspécité, solidarité et ouverture

Le 20 septembre, 52 membres et invités se sont réunis au château de Wülflingen pour l'assemblée des membres du jubilé d'Agrotec Zürich Schaffhausen. Après l'allocation de bienvenue du président, Fredy Keller de Schalchen, les délégués ont été informés des finances et des objectifs lors de l'Assemblée des délégués du printemps 2022. La rétrospective des examens partiels et de la procédure de qualification de LMB Technik+Bildung a été suivie de plusieurs discours de bienvenue, notamment de la part de Peter Meier, président central d'AM Suisse. Il a particulièrement insisté sur l'importance de

la collaboration entre les associations professionnelles régionales et l'association faitière. Le fait de s'engager ensemble avec perspicacité, solidarité et ouverture permet de façonner les trois piliers essentiels : formation initiale et continue, partenariat social ainsi que politique juridique et économique dans l'intérêt des membres. Agrotec Zurich Schaffhouse est la preuve même de la motivation et de la passion au service d'une profession.

Voyage dans le temps

Une visite du site de Sulzer à Winterthur était également au programme. Là-bas, les participants ont pu plonger dans le passé et voir comment il interagit avec le futur. Sur le site de Sulzer s'est écrite l'histoire industrielle et sociale : pensons aux gros moteurs diesel qui équipaient les navires sur toutes les mers du monde, au fameux « crocodile » du chemin de fer du Gothard, qui a été construit ici, ou aux négociations entre employeurs et syndicats ayant constitué la base de l'accord de paix du travail, qui assure depuis lors un climat de travail paisible et stable en Suisse. Aujourd'hui, le site de Sulzer est un exemple pionnier du développement urbain et offre un espace pour la formation (les futurs architectes sont formés dans l'ancienne chaudronnerie), le logement, le commerce, la culture et les loisirs.

Bien sûr, cette manifestation a aussi donné à chacun la possibilité de remplir son carnet d'adresses. L'assemblée a été ponctuée par un souper, pour le plus grand plaisir des papilles gustatives des participants, qui se sont également laissés séduire par les talents d'un magicien. ■

Doris Fernández-Frehner



Agrotec Zürich/Schaffhausen

10 Jahre im Dienst der Mitglieder

Die Jubiläums-Mitgliederversammlung des Fachverbandes Agrotec ZH/SH war ein voller Erfolg. Bei der Mitgliederversammlung im Schloss Wülflingen behandelten die Delegierten die üblichen Traktanden. Mit einer Führung auf dem Sulzer-Areal wurde das Jubiläum gebührend gefeiert, wird doch hier das Zusammenspiel aus Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft besonders deutlich.



Fredy Keller, Präsident Agrotec Zürich Schaffhausen
Fredy Keller, président d'Agrotec Zurich Schaffhouse



Der Fachverband Agrotec ZH/SH ist der regionale Zusammenschluss von Unternehmern aus den Branchen Landtechnik und Hufschmiede. Als breit in der Region abgestützter Branchenverband setzt er sich mit umfassenden Dienstleistungen für den unternehmerischen Erfolg seiner Mitglieder ein. Das Bildungs- und Weiterbildungsangebot vermittelt schon heute das Wissen für morgen. Der regionale Fachverband Agrotec ZH/SH ist Mitglied im nationalen Verband Agrotec Suisse.

Weitsicht, Solidarität und Offenheit

Am 20. September trafen sich 52 Mitglieder und Gäste für die Jubiläums-Mitgliederversammlung des Agrotec Zürich Schaffhausen im Schloss Wülflingen. Nach der Begrüssung durch den Präsidenten, Fredy Keller aus Schalchen, wurden die Delegierten über die Finanzen und die anlässlich der Delegiertenversammlung vom Frühjahr 2022 festgelegten Ziele informiert. Dem Rückblick auf die Teilprüfungen und das Qualifikationsverfahren des LMB Technik+ Bildung folgten verschiedene Grussworte, unter anderem von Peter Meier, Zentralpräsident der AM Suisse. Er ging insbesondere auf die Bedeutung der Zusammenarbeit der regionalen Fachverbände und des Dachverbandes ein. Der gemeinsame Einsatz mit Weitsicht, Solidarität und Offenheit ermöglicht die Gestaltung der drei wichtigen Eckpfeiler: Aus- und Weiterbildung, Sozialpartnerschaft sowie Rechts- und Wirtschaftspolitik im Sinne der Mitglieder. Agrotec Zürich Schaffhausen beweist, dass man mit Leidenschaft und Herzblut bei der Sache ist.

Eintauchen in die Geschichte

Als Rahmenprogramm besichtigten die Teilnehmenden das Sulzer-Areal in Winterthur. Hier konnten sie in die Vergangenheit eintauchen und sehen, wie sie mit der Zukunft zusammenspielt. Auf dem Sulzer Areal wurde Industrie- und Sozialgeschichte geschrieben – man denke an die grossen Dieselmotoren, mit denen die Schiffe auf allen Weltmeeren ausgerüstet wurden, an das berühmte «Krokodil» der Gotthardbahn, das hier gebaut wurde oder an die Friedensverhandlungen zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften, die die Grundlage des Friedensabkommens bildeten, welches seither für einen stabilen Arbeitsfrieden in der Schweiz sorgt. Heute ist das Sulzer-Areal ein wegweisendes Beispiel für Stadtentwicklung und bietet Raum für Ausbildung – in der ehemaligen Kesselschmiede werden zukünftige Architekten ausgebildet –, Wohnen, Gewerbe, Kultur und Freizeit.

Selbstverständlich kam auch das Netzwerken nicht zu kurz. Abgerundet wurde die Versammlung von einem Abendessen, bei dem sich die Teilnehmenden nicht nur kulinarisch verwöhnen liessen, sondern auch von den Künsten eines Magiers verzaubern liessen. ■

Doris Fernández-Frehner

Politique agricole

L'initiative sur l'élevage intensif rejetée

L'initiative populaire fédérale « Non à l'élevage intensif en Suisse » (initiative sur l'élevage intensif) a été rejetée sans équivoque le 25 septembre 2022. La détérioration redoutée de la situation économique des agriculteurs ainsi que les conséquences sur les entreprises spécialisées dans la technique agricole ont pu être évitées.

Le Conseil fédéral avait rejeté l'initiative et une soixantaine d'organisations agricoles s'étaient associées pour lutter contre l'initiative, notamment l'Union suisse des paysans (USP), Gallosuisse, l'Association suisse des producteurs de volaille, Suisseporcs, les Producteurs suisses de lait, les Producteurs suisses de bétail bovin et la Fédération suisse des engraisseurs de veaux. Agrotec Suisse avait également rejoint cette alliance, car une détérioration de la situation économique des agriculteurs aurait aussi affecté celle des entreprises spécialisées dans la technique agricole. Les électrices et électeurs ont manifestement compris que les revendications de l'initiative sont déjà suffisamment satisfaites grâce à différents labels. Nous remercions tous nos membres qui ont contribué au résultat en avançant autour d'eux leurs arguments objectifs.

La pression de la société et des milieux politiques sur l'agriculture restera importante après la votation. L'« Initiative biodiversité » souhaite garantir la diversité de la nature, des paysages et du patrimoine bâti. À cette fin, elle demande plus d'argent et d'espace pour la biodiversité ainsi que l'ancrage d'une protection plus forte du patrimoine paysager et architectural dans la Constitution. Le 4 mars 2022, le Conseil fédéral a adopté le message relatif au contre-projet indirect à l'initiative populaire « Pour l'avenir de notre nature et de notre paysage (Initiative biodiversité) ». Tout comme les auteurs de l'initiative, le Conseil fédéral veut lui aussi

mieux protéger la biodiversité. Selon lui, l'initiative va toutefois trop loin, car elle limiterait excessivement la marge de manœuvre de la Confédération et des cantons. La date de la votation n'est pas encore fixée.

Le défi reste de taille pour que nos entreprises spécialisées dans la technique agricole, mettent à disposition la meilleure technique et leur savoir-faire en vue d'une agriculture responsable et productive. ■





Landwirtschaftspolitik

Massentierhaltungsinitiative abgelehnt

Die eidgenössische Volksinitiative «Keine Massentierhaltung in der Schweiz» – kurz: Massentierhaltungsinitiative – wurde am 25. September 2022 deutlich abgelehnt. Die befürchtete Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation der Landwirte und die entsprechenden Auswirkungen auf die Landtechnik-Fachbetriebe konnten abgewendet werden.

Der Bundesrat hatte die Initiative abgelehnt, und rund 60 landwirtschaftliche Organisationen, zum Beispiel der Schweizer Bauernverband SBV, Gallosuisse, Schweizer Geflügelproduzenten, Suisseporcs, Schweizer Milchproduzenten, Schweizer Rindviehproduzenten und Schweizer Kälbermäster-Verband hatten sich zusammengeschlossen, um die Initiative zu bekämpfen. Auch Agrotec Suisse hatte sich dieser Allianz angeschlossen, da eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation der Landwirte auch diejenige der Landtechnik-Fachbetriebe beeinträchtigen würde. Offensichtlich anerkannten die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger, dass die Forderungen der Initiative dank verschiedenen Labels bereits ausreichend erfüllt werden. Wir danken allen unseren Mitgliedern, die mit ihren sachlichen Argumenten in ihrem Umfeld zum Resultat beigetragen haben.

Der Druck der Gesellschaft und der Politik auf die Landwirtschaft bleibt

nach der Abstimmung weiterhin gross. Die «Biodiversitätsinitiative» will die Vielfalt in Natur, Landschaft und Baukultur sichern. Dazu fordert sie mehr Geld und Fläche für die Biodiversität und die Verankerung des stärkeren Schutzes von Landschaft und baukulturellem Erbe in der Verfassung. Der Bundesrat hat am 4. März 2022 die Botschaft zum indirekten Gegenvorschlag zur Biodiversitätsinitiative verabschiedet. Wie die Initiantinnen und Initianten will auch der Bundesrat die biologische Vielfalt besser schützen. Die Initiative geht ihm aber zu weit: Bei einer Annahme würde sie den Handlungsspielraum von Bund und Kantonen übermässig einschränken. Das Datum der Abstimmung steht noch nicht fest.

Die Herausforderung bleibt gross, dass unsere Landtechnik Fachbetriebe die beste Technik und ihr Know-how für unsere verantwortungsvolle und produzierende Landwirtschaft zur Verfügung stellen. ■

Gestion d'entreprise

L'inflation et ses conséquences

L'augmentation des coûts nous préoccupe sur tous les fronts. Le prix de l'énergie, des matières premières, des composants et des machines augmente, sans compter les délais de livraison et le manque de main-d'œuvre qualifiée.

L'essentiel en bref

- Ce sont en effet les difficultés générales de livraison qui préoccupent le secteur de la technique agricole bien plus que l'inflation.
- Celle-ci était de 3,5% en août en Suisse. Dans les pays voisins, elle est nettement plus élevée.
- L'indice des prix à la production et à l'importation de machines agricoles et forestières est passé à 108,2 points depuis décembre 2020 (base 100).
- De nouvelles hausses de prix sont à prévoir dans notre branche.
- Les distributeurs ne peuvent supporter la hausse des coûts.
- Pour conserver nos professionnels qualifiés, les salaires attractifs doivent être versés, ce qui n'est possible que si le taux de facturation est approprié.

Les prix des matières premières, de l'énergie et des composants ont augmenté. Nous sommes en pleine inflation. Officiellement, le taux d'inflation en Suisse était de 3,5% en août 2022. Dans la zone euro, l'inflation a atteint 9,1% en août, un niveau record jamais atteint depuis l'introduction de la monnaie unique en 1999. La base de calcul de l'inflation est l'indice national des prix à la consommation (IPC). L'évolution des prix est mesurée à l'aide d'un panier-type. Celui-ci comporte une sélection représentative des biens et des services consommés par les ménages privés. Parmi les quelque 100 000 prix comparés mensuellement, aucun ne provient du secteur industriel. Il faut également noter que le panier-type suisse ne correspond pas à celui des autres pays.

Inflation variable

Il n'y a pas de données spécifiques pour notre secteur, mais une simple analyse permet de se rendre compte que le secteur industriel subit un renchérissement plus élevé.

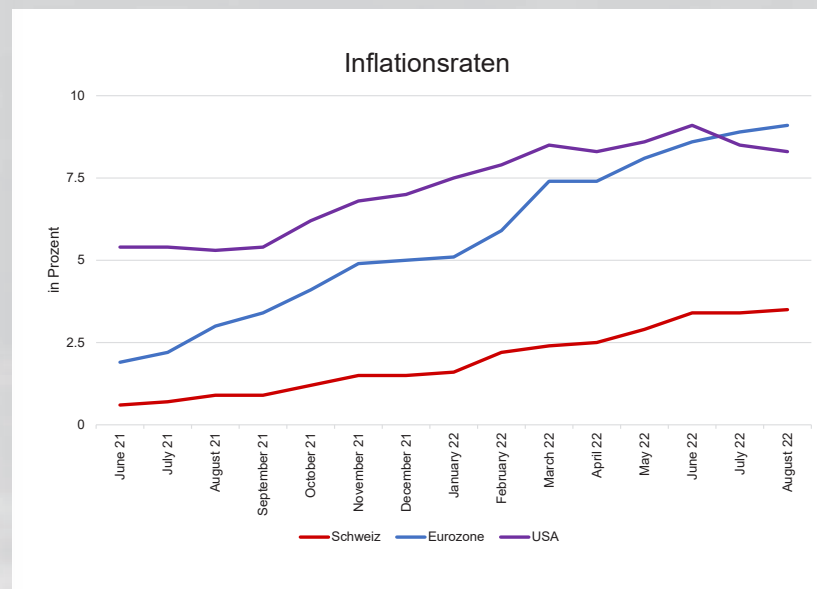
- Les prix de l'énergie ont augmenté de 16% en juillet 2022 par rapport à l'année précédente. Les métaux étaient 27,8% plus chers que l'année précédente, les câbles et le matériel d'installations électriques 2,4%, et les produits pétroliers 82,4%. (Source: Office fédéral de la statistique, communiqué de presse du 15.08.2022 – indice des prix à la production)
- En Allemagne, le prix de la fonte, de l'acier et des alliages ferreux avait augmenté de 29,6% de juin à juillet 2022. (Source: Office fédéral de la statistique)

Évolution incertaine

Si on examine le secteur des pièces de rechange, des composants et des solutions de système, on constate une évolution plutôt incertaine. Pour Peter Furrer, gérant de Paul Forrer AG, la capacité de livraison et le prix restent au premier plan. En ce qui concerne la capacité de livraison, Paul Forrer AG

a investi et étoffé ses stocks d'environ un tiers. «Jusqu'à présent, nous nous en sommes bien sortis. La grande question reste toutefois de savoir si les clients recevront l'appareil de base, le véhicule, afin que nous puissions construire nos solutions de système sur ce dernier.» À cet égard, nous dépendons du commerce mondial. Tout le monde sait que les prix des matières premières ont parfois explosé au cours des 24 derniers mois. Cela ne changera pas de si tôt: la Russie est le cinquième producteur d'acier au monde, suivie de

l'Ukraine au 14^e rang, ce pays étant par ailleurs un fournisseur important de faisceaux de câbles pour les fabricants européens. Paul Forrer AG essaie de compenser les fortes majorations de prix par des processus aussi efficaces que possible. Dans les achats, l'entreprise tente de profiter des fluctuations des taux de change, ce qui nécessite une stratégie d'achat à long terme. « Nous constatons actuellement que les prix des matières premières diminuent quelque peu, mais que ceux de l'énergie deviennent fous », explique Peter



Unternehmensführung

Inflation und die Folgen

Steigende Kosten beschäftigen uns an allen Fronten. Energie, Rohstoffe, Komponenten und Maschinen werden teurer. Dazu kommt die Problematik der Lieferfristen und der fehlenden Fachkräfte.

Das Wichtigste in Kürze

- Stärker als die Teuerung beschäftigt die Landtechnik die allgemeinen Lieferschwierigkeiten.
- Die Inflation in der Schweiz betrug im August 3,5%. In den umliegenden Ländern ist sie deutlich höher.
- Der Produzenten- und Importpreisindex für land- und forstwirtschaftliche Maschinen stieg gegenüber Dezember 2020 (= 100) auf 108,2 Punkte. In unserer Branche sind weitere Preissteigerungen zu erwarten.
- Gestiegene Kosten können nicht von den Händlern getragen werden.
- Um die gut ausgebildeten Fachkräfte zu halten, müssen attraktive Löhne bezahlt werden. Das geht nur mit einem entsprechenden Verrechnungsansatz.

Die Preise für Rohstoffe, Energie, Komponenten sind gestiegen. Wir stecken in einer Inflation. Offiziell lag die Teuerungsrate in der Schweiz im August 2022 bei 3,5%. In der Eurozone war die Teuerung im August mit 9,1% so hoch wie nie seit Einführung der Gemeinschaftswährung im Jahr 1999. Die Berechnungsgrundlage für die Teuerung ist der Landesindex für Konsumentenpreise LIK. Erhoben wird dafür der sogenannte Warenkorb. Dieser enthält eine wirklichkeitsnahe Auswahl der von den privaten Haushalten konsumierten Waren und Dienstleistungen. In den rund 100'000 Preisen, die monatlich verglichen werden, befinden sich aber keine aus dem Industriesektor. Zu beachten ist auch, dass der Warenkorb der Schweiz nicht mit demjenigen anderer Länder korrespondiert.

Unterschiedliche Teuerung

Für unsere Branche gibt es keine spezifischen Angaben, aber ein Blick in die Runde zeigt, dass der Industriesektor eine höhere Teuerung erduldet:

- Die Energiepreise sind im Juli 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 16% gestiegen. Metalle waren im Vergleich zum Vorjahr 27,8%, Kabel

und elektrisches Installationsmaterial 2,4%, Mineralölprodukte 82,4% teurer. (Quelle: Bundesamt für Statistik, Medienmitteilung vom 15.08.2022 – Produzentenpreisindex)

- In Deutschland waren Roheisen, Stahl und Ferrolegerungen im Juli 2022 29,6% teurer als im Vorjahresmonat. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Ungewisse Entwicklung

Ein Blick auf den Bereich der Ersatzteile, Komponenten und Systemlösungen zeigt eine eher unsichere Entwicklung. Für Peter Furrer, Geschäftsführer der Paul Forrer AG, stehen stets die Lieferfähigkeit und der Preis im Vordergrund. Bezüglich Lieferfähigkeit hat die Paul Forrer AG investiert und die Lagerbestände um rund einen Drittel erhöht. «Damit sind wir bis jetzt gut gefahren. Die grosse Frage bleibt allerdings, ob die Kunden das Grundgerät, das Fahrzeug erhalten, damit wir unsere Systemlösungen aufbauen können.» Wir sind diesbezüglich vom globalen Handel abhängig. Allgemein bekannt ist, dass die Preise für Rohstoffe in den letzten 24 Monaten zum Teil sprunghaft angestiegen sind. Das wird sich so schnell wohl nicht

ändern – Russland ist der weltweit fünfgrößte Stahlhersteller, die Ukraine folgt auf Platz 14 und ist zudem ein wichtiger Lieferant für Kabelstränge der europäischen Hersteller. Die starken Preisaufschläge versucht man bei der Paul Forrer AG mit möglichst effizienten Arbeitsabläufen zu kompensieren, wie auch beim Einkauf, wo man unter Umständen von Währungsschwankungen profitieren kann – langfristige Einkaufsstrategie vorausgesetzt. «Wir beobachten zurzeit, dass die Rohmaterialpreise zum Teil etwas sinken, die Energiepreise aber verrückt spielen», sagt Peter Furrer, «aber die Frage bleibt, wie die Hersteller darauf reagieren.» Diese Frage betrifft auch das Kundenverhalten: «Verschieben sie den Kauf in der Hoffnung auf eine Entspannung? Welcher verlässliche Preis gilt zu welchem Zeitpunkt?» Eine Prognose hält Peter Furrer für schwierig: «Wir müssen aufmerksam bleiben, nahe bei den Lieferanten und Kunden – wie entwickelt sich die Situation, bewegen wir uns plötzlich auf eine Blase hin und die Preise purzeln, weil man auf Lagerbeständen sitzt?»

Was bedeutet das für uns als Unternehmer?

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist klar: Steigen die Kosten im Einkauf, wird dies an die Kunden weitergegeben. Mittlerweile dürfte die Teuerung allgemein bekannt sein, dennoch tut man gut daran, die Kunden vorgängig zu informieren. Lange Lieferfristen bedeuten, dass zum Beispiel ein Handel erst im nächsten Jahr abgewickelt wird – die Konsequenz ist weniger Umsatz bei Maschinen in den nächsten ein bis zwei Jahren. Dafür fällt mehr Arbeit in der Werkstatt an. Hier wird der effektive Mehrwert der Landtechnikbetriebe erarbeitet.

Le défi du délai de livraison

Pour les clients, la situation actuelle est également particulièrement complexe. **Pour Peter Stüssi, agriculteur et agro-entrepreneur à Rüti (GL)**, l'augmentation des coûts n'est pas le problème majeur : « Pour moi, en tant qu'agro-entrepreneur, le prix est moins déterminant que la question de la disponibilité de la marchandise. La camionnette que j'ai commandée sera-t-elle vraiment livrée au printemps ? » Cette nouvelle difficulté de planification concerne également d'autres composants : les pneus doivent être commandés au moins trois mois à l'avance et une pompe hydraulique, qui devrait pourtant être remplacée immédiatement, ne sera disponible que dans deux mois. « Il en résulte une perte de productivité pour moi. Je ne serai pas en mesure de m'acquitter de mes obligations. Et le pire dans tout cela, c'est qu'il n'y a pas d'amélioration en vue. »

Peter Stüssi est client de **Zweifel Landtechnik à Schänis**.

Le propriétaire de l'entreprise, Beat Zweifel, est confronté au même problème : « Les délais de livraison représentent pour nous, distributeurs et mécaniciens, le plus gros problème. Les réparations doivent être réalisées immédiatement, et il devient vraiment difficile d'obtenir les pièces de rechange. Si nous avons absolument besoin de pièces d'origine, nous n'avons pas de marge de manœuvre. Pour d'autres composants, il faut accepter un surcroît de travail considérable avant de trouver une source d'approvisionnement. » Les entreprises doivent savoir improviser : « Quelles alternatives pouvons-nous proposer aux clients ? Par exemple, en mettant à leur disposition nos propres véhicules d'occasion comme solution temporaire. » Il s'inquiète lui aussi de l'absence de perspectives d'amélioration concernant les délais de livraison.

Furrer, « mais reste à savoir comment les fabricants y réagiront. » Cette question concerne également le comportement des clients : « Reportent-ils l'achat dans l'espoir d'une amélioration ? Quel prix est réputé fiable et à quel moment ? » Peter Furrer estime qu'il est difficile de faire des prévisions : « Nous devons rester vigilants, proches des fournisseurs et des clients et nous poser régulièrement les questions suivantes : comment la situation évolue-t-elle ? Nous dirigeons-nous soudain vers une bulle ? Les prix dégringolent-ils parce que nous conservons des stocks ? »

Qu'est-ce que cela signifie pour nous en tant que chefs d'entreprise ?

Du point de vue de la gestion d'entreprise, une chose est claire : si les coûts d'achat augmentent, ils seront réperc

tés sur la clientèle. Aujourd'hui, tout le monde devrait être au courant de l'inflation, mais mieux vaut tout de même en informer les clients à l'avance. Les délais de livraison longs signifient par exemple que la transaction n'aura pas lieu avant l'année prochaine, ce qui se traduira par une baisse du chiffre d'affaires pour les ventes de machines au cours des deux prochaines années. Pour compenser, il faudra travailler plus à l'atelier. C'est là qu'intervient la valeur ajoutée effective des entreprises de technique agricole. Notre main-d'œuvre qualifiée joue un rôle clé. Pour la conserver dans la branche, il faut la rémunérer en conséquence. Werner Berger, responsable Économie et communication chez Agrotec Suisse, dans l'émission 10vor10 du 4 août 2022 : « Nous devons aborder la question des tarifs horaires de manière globale. Pour rester un employeur attrayant à long terme, nous devons mieux vendre et communiquer nos prestations. Nous devons diriger nos entreprises de telle sorte qu'elles soient rentables et qu'elles restent attrayantes à long terme. »

Augmenter les taux de facturation

Marcel Dubler, Dubler Agrar Service AG à Hagneck et président d'Agrotec Berne, a opté pour cette solution afin de rester un employeur attrayant. Il a augmenté le taux de facturation de 9 francs, dépassant ainsi la limite de 100 francs de l'heure. « Nous parlons depuis longtemps de pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Elle s'explique en partie par une raison simple : nous formons des

gens de haut niveau, mais nous ne les payons pas assez et ils rejoignent d'autres branches. Dans le secteur de l'automobile ou des appareils électroménagers, 120 à 190 francs de l'heure sont facturés, alors que notre branche pratique des tarifs de l'ordre de 80 à 95 francs bien qu'elle soit dotée d'infrastructures gigantesques et que ses technologies soient très complexes. Il est impossible de verser des salaires plus élevés sans augmenter les taux de facturation ! La branche doit enfin re-vendiquer d'employer et de former les meilleurs mécaniciens et de les rémunérer en conséquence. Nous ne pouvons plus brader notre savoir-faire. » Pour Marcel Dubler, l'augmentation des prix présente un autre avantage : « Les clients qui apprécient notre excellente qualité continuent à venir nous voir. Nous risquons de perdre l'un ou l'autre client qui ne s'intéresse qu'au prix. Mais nous pourrions alors consacrer plus de temps aux autres. Nous avons appliqué les nouveaux tarifs horaires sur nos factures et il n'y a pas eu de réaction. C'est tout à fait compréhensible, car une grande partie des commandes correspondent à un temps de travail s'échelonnant entre trois et quatre heures. La majoration n'a donc qu'un impact minime sur le montant de la facture. »

Marcel Dubler a également discuté de la mesure avec l'équipe : « Nous observons ce qui se passe, puis nous augmenterons les salaires. Nous devons adapter nos taux de facturation aux exigences strictes de notre travail et de nos services. Si nous n'y arrivons pas, nous ne résoudrons pas notre problème de pénurie de personnel qualifié. Je veux que nous soyons bien payés pour notre travail et que je puisse répercuter les tarifs sur les salaires de mes collaborateurs. »

Rob Neuhaus

L'inflation, également appelée **taux d'augmentation des prix** ou **renchérissement**, désigne la hausse du niveau des prix d'une économie sur une période donnée. Le taux d'inflation est exprimé en pourcentage. Si le niveau général des prix augmente, il est possible d'acheter moins de biens et de services avec la même somme d'argent. Par conséquent, l'inflation explicite la perte de pouvoir d'achat par unité monétaire et donc la baisse de la valeur réelle de l'argent.

L'inflation est déterminée par l'indice national des prix à la consommation (IPC). Celui-ci mesure l'évolution des prix des biens et des services significatifs pour les ménages privés. Comme le panier-type n'est pas composé de produits industriels, cette valeur n'est guère pertinente pour notre branche.

Dafür braucht es unsere gut ausgebildeten Fachkräfte. Damit sie in der Branche bleiben, müssen sie entsprechend entlohnt werden. Werner Berger, Ressortleiter Wirtschaft & Kommunikation im Agrotec Suisse in der Sendung «10vor10» am 4. August 2022: «Wir müssen das Thema Stundenansätze gesamtheitlich angehen. Um langfristig ein attraktiver Arbeitgeber zu sein, müssen wir unsere Leistungen besser verkaufen und kommunizieren. Wir müssen unsere Betriebe rentabel führen und so diese Attraktivität langfristig sichern.»

Verrechnungsansätze erhöhen

Marcel Dubler, Dubler Agrar Service AG in Hagneck und Präsident Agrotec Bern, geht diesen Weg, um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben. Er hat den Verrechnungsansatz um 9 Franken erhöht und damit die Grenze von 100 Franken pro Stunde überwunden. «Wir reden schon lange vom Fachkräftemangel. Ein Grund dafür ist einfach: Wir bilden Top-Leute aus, zahlen ihnen aber zu tiefe Löhne, so dass sie in andere Branchen abwandern. In der Automobil- oder Haushaltsgerätebranche werden 120 bis 190 Franken pro Stunde verrechnet, während unsere Branche mit enorm grossen Infrastrukturen und hoch komplexer Technik im Bereich von 80 bis 95 Franken herumdümpelt. Es ist nicht möglich, höhere Löhne zu bezahlen,

ohne die Verrechnungssätze anzuhöhen! Die Branche muss sich endlich dazu bekennen, dass wir die besten Mechaniker beschäftigen und ausbilden, und sie auch dementsprechend gut entlohnen müssen. Unser Know-how dürfen wir nicht mehr unter dem Preis verkaufen.» Die Preiserhöhung hat für Marcel Dubler einen weiteren Vorteil: «Kunden, die unsere hohe Qualität schätzen, kommen weiterhin zu uns. Das Risiko besteht, dass wir den einen oder anderen Kunden, der nur auf den Preis schaut, verlieren. Dann haben wir umso mehr Zeit für die anderen. Wir haben die neuen Stundenansätze verrechnet und es gab keine Reaktion. Das ist auch gut verständlich, denn ein grosser Teil der Aufträge bewegt sich im Bereich von drei bis vier Stunden – auf den Rechnungsbetrag hat der Aufschlag also eine minime Auswirkung.»

Marcel Dubler hat die Massnahme auch mit dem Team besprochen: «Wir beobachten, was passiert, und dann heben wir die Löhne an. Wir müssen unsere Verrechnungsansätze den hohen Ansprüchen an unsere Arbeit und Dienstleistung anpassen. Wenn wir das nicht schaffen, lösen wir unser Problem mit den Fachkräften nicht. Ich will, dass wir für unsere Arbeit gut bezahlt werden, dann kann ich das meinen Mitarbeitern weitergeben.»

Rob Neuhaus

Herausforderung Liefertermin

Auch für Kunden ist die aktuelle Situation eine besondere Herausforderung. Für **Peter Stüssi, Landwirt und Lohnunternehmer in Rüti GL**, sind die gestiegenen Kosten noch das kleinere Problem: «Für mich als Lohnunternehmer ist der Preis weniger massgebend als die Frage, ob die Ware überhaupt lieferbar ist. Ist der Transporter, den ich bestellt habe, im Frühling wirklich da?» Diese neue Planungsschwierigkeit betrifft auch andere Komponenten – Pneus müssen mindestens drei Monate im Voraus bestellt werden, eine Hydraulikpumpe, die eigentlich sofort ersetzt werden muss, steht erst in zwei Monaten zur Verfügung. «Das bedeutet für mich unproduktive Zeit, ich kann unter Umständen meine Verpflichtungen nicht erfüllen – und vor allem: es ist keine Besserung in Sicht.»

Peter Stüssi ist Kunde bei **Zweifel Landtechnik in Schänis**.

Der **Firmeninhaber Beat Zweifel** steht vor dem gleichen Problem: «Die Lieferfristen sind für uns als Händler und Mechaniker das grösste Problem. Reparaturen müssen sofort erledigt werden, da wird es zur echten Herausforderung, die Ersatzteile zu besorgen. Wo wir auf Originalteile angewiesen sind, haben wir keinen Spielraum. Bei anderen Komponenten ergibt sich ein beträchtlicher Mehraufwand, bis wir eine Quelle finden.» Für die Unternehmen erfordert das Improvisation: «Wo können wir den Kunden eine Alternative bieten? Zum Beispiel, indem wir die eigenen Occasionen als vorübergehenden Ersatz anbieten.» Auch ihm bereitet es Sorgen, dass keine Aussicht auf Besserung bezüglich Lieferterminen besteht.

Inflation, auch Preissteigerungsrate oder Teuerung, bezeichnet den Anstieg des Preisniveaus einer Wirtschaft über einen bestimmten Zeitraum. Die Inflationsrate wird in Prozent ausgedrückt. Steigt das allgemeine Preisniveau, kann man für das gleiche Geld weniger Waren und Dienstleistungen kaufen. Folglich zeigt die Inflation die Abnahme der Kaufkraft pro Geldeinheit und damit den realen Wertverlust des Geldes.

Ausschlaggebend für die Inflation ist der Landesindex der Konsumentenpreise (LIK). Er misst die Preisentwicklung der für die privaten Haushalte bedeutsamen Waren und Dienstleistungen. Der sogenannte Warenkorb enthält aber keine Industriegüter, sodass dieser Wert für unsere Branche wenig Aussagekraft hat.



2^e examen professionnel supérieur pour les mécaniciens en machines agricoles, machines de chantier et appareils à moteur

Félicitations !

À l'occasion du deuxième examen selon le règlement prévu, 26 nouveaux maîtres mécaniciens en machines agricoles, machines de chantier et appareils à moteur ont reçu leur diplôme fédéral à l'occasion de la cérémonie de clôture du 27 août 2022.

Les 28 candidats se sont préparés à l'examen pendant près de 12 mois en accumulant les connaissances, l'expérience et les compétences nécessaires. Outre une expérience pratique, un apprentissage des connaissances théoriques par les partenaires de formation a été assuré. Un grand merci à l'école de formation professionnelle de Winterthur, au Centre de formation d'Aarberg, à l'école professionnelle de Langenthal et au Centre de formation de Paudex. Outre les partenaires de formation, le soutien de l'entourage personnel privé et de l'employeur est également crucial pour réussir sa préparation. Nous les remercions également de tout cœur.

La formation, un investissement pour l'avenir

Les candidats ont investi beaucoup d'efforts, de temps et d'argent. Le respect de l'ensemble de la branche est d'autant plus grand. Tous les diplômés de l'examen professionnel supérieur sont motivés et envisagent leur avenir professionnel avec sérénité. Toutes les portes leur sont ouvertes. L'agriculture suisse a pris une importance considérable, de même que l'environnement technique. L'appréciation de leur travail et de leurs compétences prend ainsi une nouvelle dimension. Qu'un diplômé assume à l'avenir les responsabilités pour lesquelles il a été formé dans le cadre d'une succession ou qu'il ose démarrer une activité indépendante, la formation lui permet de franchir un grand pas dans sa carrière professionnelle.

Cérémonie de clôture

Cette année encore, deux occasions ont été célébrées à la fois. Les candidats à l'examen professionnel de mars 2022 ont fêté leur succès avec les diplômés de l'examen de maîtrise à l'hôtel Krone d'Aarberg. Ainsi, 75 diplômés au total se sont réunis à Aarberg pour cet événement festif.

Les lauréats de l'examen EPS se composent de 15 maîtres mécaniciens en machines agricoles, 9 mécaniciens en machines de chantier et 2 mécaniciens d'appareils à moteur. Silvan Schneider, d'Adlikon b. Andelfingen (Tobura AG, Winterthur), a obtenu les meilleurs résultats de tous les candidats avec une note finale de 5,6. Martin Peter Eigenmann de Häggenschwil (Maschinencenter Wittenbach AG,

Wittenbach) et Stefan Vogt de Schönenberg an der Thur (Kuhn Schweiz AG, Loomis) viennent en deuxième et troisième place avec la note 5,1. Le président d'Agrotec Suisse, Jörg Studer, a félicité chaque diplômé personnellement et remercié les experts, les enseignants et l'organisation des examens pour leur engagement. Ils renforcent l'attrait du secteur et nous permettent d'envisager ensemble un avenir prometteur. Jörg Studer a en outre encouragé les diplômés à s'impliquer à l'avenir dans la vie associative, par exemple comme membre d'une commission ou comme expert. ■

Name Nom	Vorname Prénom	Arbeitgeber/in Employeur	Ort Lieu	HFP als EPS du
Bänteli	Benjamin	Probst Maveg AG	Embrach ZH	BMM / MMC
Blumer	Stefan	Stöckli AG	Gams SG	LMM / MMA
Bosch	Dominik	Müller Technologie AG	Frauenfeld TG	BMM / MMC
Denzler	Joel	Egli Landmaschinen AG	Oberglatt ZH	LMM / MMA
Eigenmann	Martin Peter	Maschinencenter Wittenbach AG	Wittenbach SG	LMM / MMA
Gander	Martin	Gasser Felstechnik AG	Lungern NW	BMM / MMC
Häusler	Fabian	Kurt Freitag Landmaschinen GmbH	Kleinandelfingen ZH	LMM / MMA
Jennewein	Ronny	Robert Aebi Landtechnik AG	Landquart GR	LMM / MMA
Lehn	Tobias Pascal	Züko AG	Wetzikon ZH	MGM / MAM
Meier	Robin	Gujer Landmaschinen AG	Mesikon ZH	LMM / MMA
Müller	Raphael	Designwerk Products AG	Winterthur ZH	LMM / MMA
Müller	Urs	Hilzinger AG	Frauenfeld TG	LMM / MMA
Reutimann	Manuel Roman	N.U.P GmbH	Hettlingen ZH	LMM / MMA
Schneider	Silvan	Tobura AG	Winterthur ZH	BMM / MMC
Stäuble	Philipp Anton	BAMAG Maschinen AG	Regensdorf ZH	BMM / MMC
Steinhauser	Robin Marc	Rüedi Technik AG	Luzern LU	LMM / MMA
Stöcklin	Mario	Technik Center Grueb AG	Oberwangen TG	LMM / MMA
Stutz	Markus	Robert Hossli AG	Lupfig AG	BMM / MMC
Tischhauser	Matthias	J. Heim Landtechnik GmbH	Ebnat-Kappel SG	LMM / MMA
Venica	Raffaele Romeo	Walo Bertschinger AG	Dietikon ZH	BMM / MMC
Vogt	Stefan	Kuhn Schweiz AG	Loomis TG	BMM / MMC
Wanner	Damian	GVS-Agrar AG	Gächlingen SH	LMM / MMA
Wenger	Patrick	Wenger Wattenwil GmbH	Wattenwil BE	LMM / MMA
Wenzinger	Pascal	Bucher Landtechnik AG	Niederweningen ZH	LMM / MMA
Zimmermann	Ricardo	Zimmermann AG	Domat/Ems GR	MGM / MAM

Anmerkung: Zum Schutz von Personendaten kann die Anzahl der gelisteten Namen von der Gesamtzahl der Prüfungsteilnehmer abweichen.

Remarque: afin de protéger les données à caractère personnel, le nombre de noms figurant sur la liste peut différer du nombre total de participants à l'examen.



2. Höhere Fachprüfung für Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker

Herzliche Gratulation!

An der zweiten Prüfung nach der bestehenden Prüfungsordnung haben 26 neue Landmaschinenmechaniker-, Baumaschinenmechaniker-, und Motorgerätemechanikermeister das eidgenössische Diplom anlässlich der Schlussfeier am 27. August 2022 entgegengenommen.

Die 28 angetretenen Kandidaten haben sich während rund 12 Monaten auf die Prüfung vorbereitet, indem sie sich Wissen, Erfahrung und Kompetenzen angeeignet haben. Nebst der praktischen Erfahrung ist das Lernen des theoretischen Wissens durch die Ausbildungspartner sichergestellt worden. An dieser Stelle einen herzlichen Dank an die Berufsbildungsschule Winterthur, das Bildungszentrum Aarberg, die Berufsfachschule Langenthal und dem Centre Formation in Paudex. Nebst den Ausbildungspartnern ist auch die Unterstützung durch das private Umfeld und den Arbeitgeber wichtig für die erfolgreiche Vorbereitung. Auch ihnen danken wir an dieser Stelle herzlich.

Bildung als Investition in die Zukunft
Die Kandidaten investierten viel Einsatz, Zeit und Geld. Umso grösser ist

nun der Respekt der gesamten Branche. Sämtliche Absolventen der Höheren Fachprüfung blicken motiviert und gelassen in die berufliche Zukunft. Ihnen stehen Tür und Tor offen. Die schweizerische Landwirtschaft hat erheblich an Bedeutung gewonnen und damit auch das technische Umfeld. Die Wertschätzung ihrer Arbeit und ihrer Fertigkeiten erfährt eine neue Dimension. Egal, ob ein Absolvent in Zukunft im Zuge einer Nachfolgeregelung als Geschäftsführer die Verantwortung übernimmt, für die er ausgebildet wurde, oder ob er den Schritt in die Selbstständigkeit wagt – in jedem Fall bringt ihn die Ausbildung einen grossen Schritt weiter auf der beruflichen Laufbahn.

Schlussfeier

Auch in diesem Jahr wurden zwei Anlässe zu einer Feier zusammengeführt. Die Kandidaten der bereits im März 2022 durchgeführten Berufsprüfung fanden ihren feierlichen Höhepunkt gemeinsam mit den Absolventen der Meisterprüfung im Hotel Krone, Aarberg. So kamen insgesamt 75 Absolventen zum feierlichen Anlass nach Aarberg.

Die erfolgreichen Absolventen der HFP Prüfung setzen sich aus 15 Landmaschinenmechaniker-, 9 Baumaschinenmechaniker-, und 2 Motorgerätemechanikermeistern zusammen. Silvan Schneider aus Adlikon b. Andelfingen (Tobura AG, Winterthur) zeigte die beste Leistung aller Kandidaten mit der Schlussnote 5.6. Martin Peter Eigenmann aus Häggenschwil (Maschinencenter Wittenbach AG, Wittenbach) und Stefan Vogt aus Schönenberg an der Thur (Kuhn Schweiz AG, Loomis) folgen auf Platz zwei und drei mit der Note 5.1. Der Präsident Agrotec Suisse, Jörg Studer, gratulierte allen Absolventen mit persönlichen Worten und dankte den Experten, den Dozenten und der Prüfungsorganisation für ihren Einsatz. Die Attraktivität der Branche wird durch sie gestärkt und so dürfen wir gesamthaft in eine gute Zukunft blicken. Weiter ermunterte Jörg Studer die Absolventen, sich künftig in das Verbandsleben einzubringen, zum Beispiel als Mitarbeiter in einer Kommission oder als Experte. ■

Interview avec Pascal Hofstetter

WorldSkills 2022 : Salzbourg au lieu de Shanghai

Malgré l'annulation des championnats du monde des métiers prévus en octobre à Shanghai, notre champion professionnel Pascal Hofstetter continue à se préparer en vue des WorldSkills. En raison de la situation Covid-19 en Chine, ils auront lieu de manière décentralisée dans le monde entier. Notre vainqueur des SwissSkills 2021 représentera l'équipe nationale SwissSkills en tant que mécanicien en machines agricoles dans la catégorie « Heavy Vehicle Technology ». Nous l'avons interviewé.

Peux-tu te présenter brièvement s'il te plaît ?

Je m'appelle Pascal Hofstetter et j'ai 21 ans. Je viens de Wildhaus, dans le canton de Saint-Gall, où je travaille pour l'entreprise Gebr. Huser AG. Je vais bientôt me rendre à Salzbourg avec Martin Schär, l'expert compétent, pour représenter la Suisse aux World Skills.

Pascal, pourrais-tu nous expliquer à quoi ressemble une journée de travail typique pour toi ?

Ma journée débute par un court briefing. Avec mon patron, je passe en revue le travail à réaliser et détermine le temps à consacrer aux commandes en cours. Ensuite, la journée commence et le travail est très varié. Hier, par exemple, j'ai démonté un moteur. Le client se plaignait d'un bruit de battement.

À qui recommanderais-tu ce métier ?

Je recommanderais la profession de mécanicienne ou mécanicien en machines agricoles à toutes les personnes douées pour le travail manuel et qui ont un grand intérêt pour les machines agricoles. Travailler dans un domaine technologique complexe demande beaucoup de savoir-faire. En contrepartie, les journées de travail sont toujours passionnantes.

Es-tu prêt pour les WorldSkills et comment t'y es-tu préparé ?

Oui, je pense que je suis prêt. Mon employeur et Martin Schär me soutiennent énormément. Ainsi, aux SwissSkills de cette année à Berne, j'ai par exemple pu servir de « cobaye » pour tester toutes les tâches à réaliser. J'ai aussi pu

prendre la température en tant qu'assistant expert. En passant de l'autre côté de la barrière, j'ai pu prendre conscience de certains points auxquels je dois davantage prêter attention dans mon travail.

Quels sont tes atouts pour engranger des points à Salzbourg ?

J'examine les problèmes aux machines avec un œil critique et j'en cherche toujours l'origine. Pour cela, je fais confiance au savoir-faire que j'ai pu acquérir au cours des dernières années. Une fois le problème identifié, je travaille avec précision mais rapidement pour le résoudre.

Quelle est la chanson qui te motive lorsque tu travailles ?

Clairement : « Get It Crackin – Sefa Remix » de Re-Style.

Quel message souhaites-tu faire passer à tes collègues plus jeunes ?

Je leur dirais que cela vaut la peine de s'engager dans l'apprentissage ! Participer aux SwissSkills, aux EuroSkills ou aux WorldSkills est une expérience unique. Malgré les nombreux métiers différents, la cohésion au sein de l'équipe nationale SwissSkills est énorme et constitue déjà une expérience fantastique.

Nous remercions Pascal Hofstetter pour son engagement et lui souhaitons d'ores et déjà beaucoup de succès aux WorldSkills 2022 ! ■

Martin Schär, unser zuständiger Experte, unterstützt Pascal bei den Vorbereitungen.

Martin Schär, notre expert compétent, aide Pascal à se préparer.



Im Interview mit Pascal Hofstetter

WorldSkills 2022: Salzburg statt Shanghai

Trotz der Absage der für im Oktober geplanten Berufsweltmeisterschaften in Shanghai bereitet sich unser Berufs-Champion Pascal Hofstetter weiter auf die WorldSkills vor. Aufgrund der Covid-19 Situation in China werden diese dezentral auf der ganzen Welt stattfinden. Unser Sieger der SwissSkills 2021 wird das SwissSkills Nationalteam als Landmaschinenmechaniker in der Kategorie «Heavy Vehicle Technology» vertreten. Wir haben ihn interviewt.



Pascal Hofstetter, Landmaschinenmechaniker aus dem Toggenburg, ist bereit für seine nächste grosse Challenge.

Pascal Hofstetter, mécanicien en machines agricoles du Toggenbourg, est prêt pour son prochain grand défi.

Kannst du dich bitte kurz vorstellen?

Mein Name ist Pascal Hofstetter und ich bin zurzeit 21 Jahre alt. Ich stamme aus Wildhaus, St. Gallen und arbeite dort bei der Firma Gebr. Huser AG. Schon bald darf ich zusammen mit Martin Schär, dem zuständigen Experten, nach Salzburg reisen und dort die Schweiz an den WorldSkills vertreten.

Pascal erzähl: Wie sieht ein typischer Arbeitstag für dich aus?

Mein Tag startet grundsätzlich mit einem kurzen Briefing. Zusammen mit meinem Chef schaue ich an, was es zu tun gibt und wie lange ich noch an den bestehenden Aufträgen arbeite. Danach folgt der Start in einen abwechslungsreichen Tag. Gestern, zum Beispiel, habe ich einen Motor zerlegt. Der Kunde hatte ein klopfendes Geräusch bemängelt.

Wem würdest du diesen Beruf empfehlen?

Den Beruf als Landmaschinenmechanikerin oder als Landmaschinenmechaniker würde ich allen weiterempfehlen, die handwerklich begabt sind und die ein grosses Interesse für Landmaschinen haben. Bei der Arbeit mit der komplexen Technik ist viel Know-how gefragt. Dafür wird man stets mit spannenden Arbeitstagen belohnt.

Bist du bereit für die WorldSkills und wie hast du dich darauf vorbereitet?

Ja, ich denke schon. Mein Arbeitgeber und Martin Schär unterstützen mich sehr. So konnte ich zum Beispiel an den diesjährigen SwissSkills in Bern alle Aufgaben als Versuchs-

kaninchen testen. Auch als Experten-Helfer konnte ich Luft schnupfern. Durch den Seitenwechsel erkannte ich, auf welche Punkte ich bei meiner Arbeit mehr achten muss.

Mit welchen Stärken wirst du in Salzburg Punkte holen?

Ich hinterfrage Probleme an den Maschinen kritisch und suche immer den Ursprung. Dabei vertraue ich auf mein Fachwissen, das ich mir in den letzten Jahren aneignen konnte. Ist das Problem gefunden, arbeite ich präzise und doch zügig an der Reparatur.

Dein Motivationssong bei der Arbeit?

Ganz klar: «Get It Crackin – Sefa Remix» von Re-Style.

Was möchtest du deinen jüngeren Berufskollegen auf den Weg mitgeben.

Der Einsatz in der Lehre lohnt sich! Teilnehmer zu sein an den Swiss-, Euro- oder WorldSkills ist ein Ereignis sondergleichen. Der Zusammenhalt im SwissSkills-Nationalteam ist trotz der vielen unterschiedlichen Berufe enorm gross und schon jetzt ein riesiges Erlebnis.

Wir danken Pascal Hofstetter für seinen Einsatz und wünschen ihm bereits jetzt viel Erfolg an den WorldSkills 2022! ■

SwissSkills 2022

Le mécanicien en machines de chantier Antoine Cottens est champion suisse 2022

Il a été question de diagnostic, de vissage et de réparation à la mi-septembre à Berne. 15 talentueux mécaniciens en machines agricoles et en machines de chantier venus de toute la Suisse ont montré leur savoir-faire lors des championnats suisses des métiers de cette année – les SwissSkills. Le nouveau champion suisse s'appelle Antoine Cottens de Ranches (entreprise formatrice : Holcim (Suisse) SA, Eclépens). La médaille d'argent revient à Pascal Brönnimann de Niedermuhlern (entreprise formatrice : Herzig Technik GmbH, Zimmerwald). Elias Bucher de Wolhusen (entreprise formatrice : Kurmann Technik AG, Ruswil) remporte le bronze.



C'est le plus grand événement en matière de formation professionnelle suisse – les SwissSkills 2022 à Berne. Plus de 1000 jeunes professionnels issus de 85 métiers se sont affrontés du 7 au 11 septembre 2022 pour remporter les médailles tant convoitées. Nous avons eu le plaisir d'accompagner les 15 candidats de la technique agricole pendant la compétition et de prendre leur pouls.

La force réside dans le calme

Nous étions au matin du premier jour de la compétition et les premiers candidats arrivaient. Neuf mécaniciens en machines agricoles et six mécaniciens en machines de chantier venus de toute la Suisse devaient s'affronter cette année aux SwissSkills. Il restait encore suffisamment de temps pour prendre un dernier café et bavarder entre participants avant que les choses sérieuses

Le champion suisse 2022

Date de naissance: 13.02.2001

Canton: Vaud

Entreprise formatrice: Holcim (Suisse) SA, Eclépens

Employeur: Liebherr Machines de Construction SA, Daillens

Hobbies: Jouer au football et voir des amis

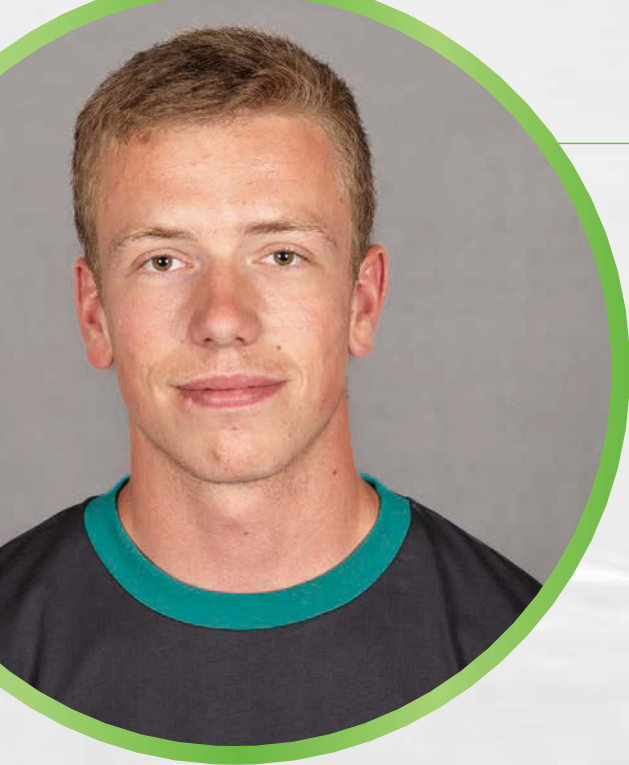
Devise de réussite SwissSkills: Je n'ai pas de devise, mais je pense que pour réussir, il faut être assidu et consciencieux dans son travail.

Pourquoi as-tu choisi ce métier ?

Antoine Cottens: J'ai fait mon apprentissage de mécanicien en machines de chantier parce que je m'intéresse à la technique et que j'aime bien comprendre comment fonctionnent les machines.

Qu'est-ce qui te passionne dans ton métier ?

J'aime beaucoup la variété des tâches quotidiennes. Le dépannage et le contact avec les clients les plus divers m'enthousiasment également.



SwissSkills 2022

Der Baumaschinenmechaniker Antoine Cottens ist Schweizermeister 2022

Mitte September wurde in Bern fleissig diagnostiziert, geschraubt und repariert. 15 talentierte Landmaschinen- und Baumaschinenmechaniker aus der ganzen Schweiz zeigten ihr Können an den diesjährigen Schweizer Berufsmeisterschaften, den SwissSkills. Der neue Schweizermeister heisst Antoine Cottens aus Ranches (Lehrbetrieb: Holcim (Suisse) SA, Eclépens). Die Silbermedaille geht an Pascal Brönnimann aus Niedermuhlern (Lehrbetrieb: Herzog Technik GmbH, Zimmerwald). Bronze gewinnt Elias Bucher aus Wolhusen (Lehrbetrieb: Kurmann Technik AG, Ruswil).

Der Schweizermeister 2022

Geburtsdatum: 13.02.2001

Kanton: Waadt

Lehrbetrieb: Holcim (Suisse) SA, Eclépens

Arbeitgeber: Liebherr Machines de Construction SA, Daillens

Hobbys: Fussball spielen und Freunde treffen

SwissSkills-Erfolgsmotto: Ich habe kein Motto, finde aber, der Schlüssel zum Erfolg ist, fleissig und gewissenhaft bei der Arbeit zu sein.

Weshalb hast du dich für diesen Beruf entschieden?

Antoine Cottens: Mich interessiert die Technik und ich möchte gerne verstehen, wie die Maschinen funktionieren, deshalb habe ich die Lehre zum Baumaschinenmechaniker gemacht.

Was begeistert dich an deinem Beruf Baumaschinenmechaniker?

Mir gefällt die Vielfalt der täglichen Arbeiten sehr gut. Auch die Fehlersuche und der Kontakt mit den verschiedensten Kunden begeistert mich.

Es ist der grösste Event in Sachen Schweizer Berufsbildung – die SwissSkills 2022 in Bern. Vom 7. bis 11. September 2022 kämpften über 1000 junge Fachkräfte aus 85 Berufen um die begehrten Medaillen. Wir durften die 15 Kandidaten der Landtechnik während des Wettbewerbes begleiten und ihnen den Puls fühlen.

In der Ruhe liegt die Kraft

Es war der Morgen des ersten Wettkampftages. Die ersten Kandidaten trafen ein. In diesem Jahr massen sich neun Landmaschinenmechaniker und sechs Baumaschinenmechaniker aus der ganzen Schweiz an den SwissSkills. Es war noch genügend Zeit für einen letzten Kaffee sowie einen Schwatz unter den Teilnehmenden, bevor es ernst galt und sie zu Konkurrenten wurden. Die Unterlagen, Pläne und Werkzeuge lagen bereit und die Experten nahmen unter der Aufsicht des Chefexperten, Martin Schär und des Projektleiters Berufsbildung Agrotec Suisse, Noel Gilomen die letzten Kontrollen aller Arbeitsmittel und Maschinen vor. Es waren nur noch wenige Minuten bis zum Startschuss, die Kandidaten begaben sich zu ihren Arbeitsplätzen. Die Anspannung war im gesamten Wettkampfbereich zu spüren, bis die Wettkämpfe offiziell begannen.

Volle Konzentration voraus!

Die Wettkämpfe waren in vollem Gang und überall wurde unter den prüfenden Blicken der Experten fleissig und konzentriert gearbeitet. Wäh-

rend des Wettkampfes absolvierten die Kandidaten fünf unterschiedliche Posten, an denen sie unter enormem Zeitdruck ihr gesamtes Fachwissen und ihr Handwerk einsetzen mussten. Die Aufgaben waren aufgeteilt in die Kategorien mechanische Antriebe, Motoren, Elektrik und Hydraulik, zudem wartete ein Überraschungsposten auf die Kandidaten. Nicht nur handwerkliches Geschick und fachliches Können waren gefragt, auch die weichen Faktoren standen im Fokus: Wie gehen die Kandidaten mit dem Druck um? Wie teilen sie sich die Zeit ein? Diese Kompetenzen nahmen eine wichtige Rolle beim Kampf um den Titel ein.

Die Krönung des neuen Schweizermeisters

Vier intensive Wettkampftage neigten sich dem Ende zu. Die Uhr lief nur noch wenige Minuten und die letzten Arbeiten wurden abgeschlossen. Es war geschafft! Mit dem Ende der Wettkämpfe fiel die gesamte Anspannung von den Teilnehmenden und dem einen oder anderen huschte ein erschöpftes, aber auch erleichtertes Lächeln übers Gesicht. Nun hatten sich die Kandidaten eine Pause verdient, bevor es am Abend mit der grossen Siegerehrung in der Postfinance Arena weiter ging. Für die Experten war die Arbeit jedoch noch nicht getan – sie zogen sich zurück und fällten das Urteil.

Wenige Stunden später: In der feierlich geschmückten Arena warteten alle gespannt auf die Bekanntgabe



Der Schweizermeister bei der Arbeit. Antoine Cottens arbeitet konzentriert an der Hydraulik-Testbank.

Les champions suisses au travail. Antoine Cottens travaille avec concentration sur le banc de test hydraulique.

ne commencent et qu'ils deviennent des concurrents. Les documents, plans et outils étaient préparés et les experts procédaient sous la surveillance du chef expert, Martin Schär, et du chef de projet formation professionnelle Agrotec Suisse, Noel Gilomen aux derniers contrôles de tous les outils de travail et des machines. Il ne restait que quelques minutes avant le coup d'envoi, les candidats se rendaient à leur poste de travail. La tension était palpable dans toute la zone de compétition jusqu'à ce que les épreuves aient officiellement commencé.

Pleine concentration pour aller de l'avant !

Les compétitions étaient déjà bien engagées et on travaillait partout avec assiduité et concentration sous le regard scrutateur des experts. Au cours de la compétition, les candidats passaient par cinq postes différents, dans lesquels ils devaient mettre en œuvre toutes leurs connaissances techniques et leur savoir-faire, en étant soumis à une énorme pression. Les tâches étaient réparties dans les catégories entraînement mécanique, moteurs, électricité et hydraulique, et un poste surprise les attendait également. L'habileté manuelle et les compétences techniques n'étaient pas les seules qualités requises. Les facteurs subjectifs étaient également au centre de l'attention : comment les candidats ont-ils géré la pression ? Comment ont-ils géré leur temps ? Ces compétences ont éga-

lement joué un rôle important dans la lutte pour le titre.

Le couronnement du nouveau champion suisse

Quatre jours intensifs de compétition touchaient à leur fin. Encore quelques minutes à l'horloge et les derniers travaux étaient achevés. C'était fait ! Avec la fin des épreuves, toute la tension des participants retombait et un sourire à la fois épuisé et soulagé se dessinait sur le visage de l'un ou l'autre d'entre eux. Les candidats avaient maintenant bien mérité une pause avant la grande cérémonie de remise des prix du soir même à la Postfinance Arena. Mais le travail n'était pas encore terminé pour les experts, qui se retirèrent pour rendre leur verdict.

Quelques heures plus tard : tout le monde attendait avec impatience l'annonce des vainqueurs dans l'Aréna solennellement décorée. Qu'a-t-il bien pu se passer dans la tête des candidats aspirant aux médailles ? Les présentateurs ont ouvert la cérémonie de remise des médailles et ont habilement guidé le public tout au long de la soirée. Le moment de vérité approchait à grands pas. C'était bientôt le tour des techniciens agricoles, la tension était à son extrême.

C'était fait, le nouveau champion suisse de la technique agricole s'appelle : Antoine Cottens de Rances. « Je suis vraiment très heureux de cette médaille d'or ! Les SwissSkills ont été une expérience unique pour moi, j'ai

rencontré des collègues formidables et vécu beaucoup de choses. C'était une grande expérience. »

Thomas Teuscher, responsable de l'association professionnelle Agrotec, était, lui aussi, très heureux : « Nous félicitons Antoine pour cette excellente performance ! Nous sommes heureux de former des professionnels aussi talentueux et nous sommes très fiers d'eux ».

Les médaillés ont reçu une bourse pour une formation continue qui leur ouvre les portes d'une carrière réussie. Les bons de formation pourront être utilisés aussi bien pour l'obtention d'un diplôme de maîtrise que pour des études dans une haute école spécialisée.

Une cérémonie de clôture digne de son nom

Bien qu'il n'y ait plus eu de compétitions le dimanche, l'Allmend de Berne était déjà très animé de bon matin, les premières familles flânaient sur le terrain. L'accent a été mis sur les « MySkills » le dimanche. Les visiteurs intéressés ont encore une fois eu la possibilité de poser des questions sur les métiers et de les essayer en direct. Les meilleurs mécaniciens en machines agricoles et en machines de chantier ont de plus été honorés par les responsables de l'association professionnelle Agrotec Suisse lors d'une cérémonie de remise des prix. Une conclusion digne de l'aventure passionnante des SwissSkills 2022. ■

V.l.n.r.: Pius Buchmann, Präsident Berufsbildungskommission Agrotec Suisse; Antoine Cottens, Schweizermeister; Thomas Teuscher, Leiter Fachverband Agrotec Suisse

De gauche à droite: Pius Buchmann, Président Commission de la formation professionnelle Agrotec Suisse; Antoine Cottens, le champion suisse, Thomas Teuscher; Directeur Agrotec Suisse



der Sieger. Was wohl in den Köpfen der Medaillenanwärter vorging? Die Moderatoren eröffneten die Siegesfeier und führten das Publikum gekonnt durch den Abend. Der Moment der Wahrheit rückte immer näher. Bald waren die Landtechniker an der Reihe, die Spannung stieg ins Unermessliche.

Endlich erfolgte das Resultat, der neue Schweizermeister der Landtechnik heisst: Antoine Cottens aus Rances. «Ich bin sehr glücklich über die Goldmedaille! Die SwissSkills waren eine einmalige Erfahrung für mich, ich habe tolle Kollegen kennengelernt und viel erlebt. Es war ein grossartiges Erlebnis.» Auch bei Thomas Teuscher, dem Leiter Fachverband Agrotec war die Freude gross: «Wir gratulieren Antoine zu dieser hervorragenden Leistung! Wir freuen uns, so talentierte Fachkräfte auszubilden und sind sehr stolz auf sie.»

Die Medaillengewinner erhielten ein Stipendium für eine Weiterbildung,

mit dem ihnen die Türen für eine erfolgreiche Karriere geöffnet werden. Die Ausbildungsgutscheine können sowohl für das Meisterdiplom wie auch für ein Studium an einer Fachhochschule eingesetzt werden.

Eine würdige Schlussfeier

Obwohl am Sonntag keine Wettkämpfe mehr stattfanden, herrschte bereits früh reges Treiben auf der Berner Allmend, die ersten Familien schlenderten über das Gelände. Jetzt standen die «MySkills» im Fokus. Hier hatten interessierte Besucherinnen und Besucher nochmals die Möglichkeit, Fragen rund um die Berufe zu stellen und diese auch gleich auszuprobieren, so konnten sich die Besucher zum Beispiel im Baggerfahren üben. Zudem wurden die besten Land- und Baumaschinenmechaniker von den Verantwortlichen des Fachverbandes Agrotec Suisse an einer Siegesfeier geehrt. Ein würdiger Abschluss des aufregenden Abenteuers SwissSkills 2022. ■

Die drei besten (v.l.n.r.): Pascal Brönnimann, Antoine Cottens, Elias Bucher.

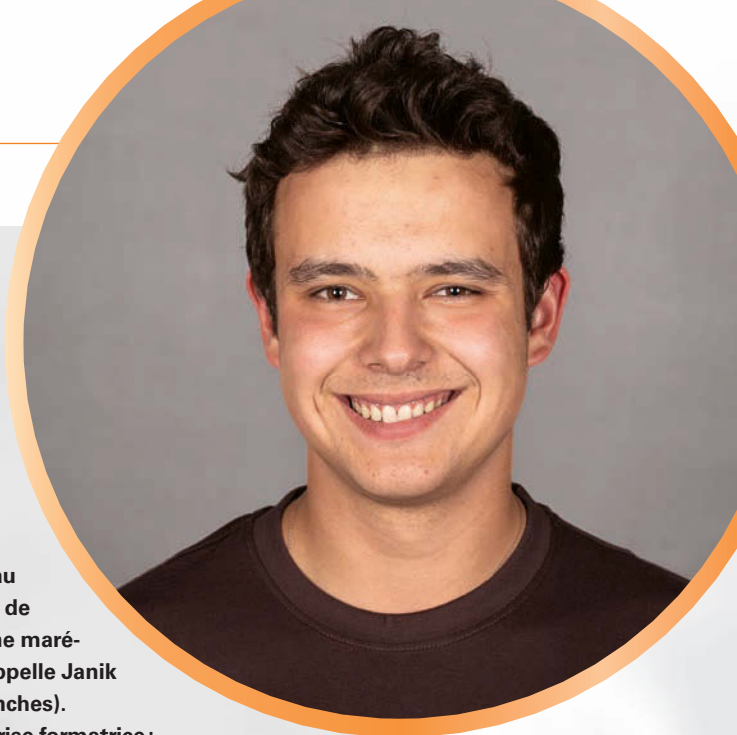
Les trois meilleurs (de gauche à droite): Pascal Brönnimann, Antoine Cottens, Elias Bucher



SwissSkills 2022

Le maréchal-ferrant Janik Rüeger est le champion suisse 2022

Les meilleurs jeunes professionnels se sont rencontrés à Berne du 7 au 11 septembre et se sont battus pour le titre de champion suisse. Plus de 1000 participants se sont affrontés lors des SwissSkills 2022, dont une maréchale-ferrante et onze maréchaux-ferrants. Le nouveau champion s'appelle Janik Rüeger de Bergen (entreprise formatrice : Haras National Suisse, Avenches). Le vice-champion suisse est Lui Langenegger d'Eichberg lieu (entreprise formatrice : Langenegger Hufbeschlag GmbH, Eichberg). Le bronze revient à Marco Müller de Hilfikon (entreprise formatrice : Marcel Meier Schmiede, Boniswil).



Pendant une compétition intensive de quatre jours, les jeunes professionnels ont forgé ce qu'ils pouvaient. Nous avons suivi la compétition de près et accompagné les participants.

Le calme avant la tempête

Il y avait de la tension dans l'air le matin du 7 septembre 2022. Onze jeunes maréchaux-ferrants et une maréchale-ferrante préparaient leurs outils dans la tente numéro huit. Il ne restait plus que quelques instants avant le début du combat pour le titre tant convoité de champion suisse. L'équipe de deux experts était également sur place. Ils ont contrôlé minutieusement les équipements de travail, les outils et les documents des participants, afin que la compétition soit équitable. La tension, qui montait lentement mais sûrement chez tous les participants, était à peine supportable. Une dernière inspiration profonde et c'était parti.

Un concours qui fait transpirer

Les participants ont forgé et ferré sous l'œil critique des experts. Les jeunes talents professionnels se sont affrontés pendant quatre jours dans sept tâches différentes de forge et de ferrage, au cours desquelles ils ont dû mettre en œuvre toutes les compétences acquises. En plus de la fabrication de fers à cheval et d'outils, le nettoyage, la découpe et le ferrage de trois préparations de sabots faisaient partie des défis à relever par les participants. Quant au huitième, qui marquait la fin de la compétition, il consistait à forger un souvenir des SwissSkills 2022. Les jeunes talents ont forgé par équipes de

deux des chiffres et des lettres d'après un modèle, afin d'obtenir l'inscription «SwissSkills 2022», qui a ensuite été assemblée sur une planche le dimanche. Cette épreuve a été évaluée individuellement et récompensée par un abonnement à la revue spécialisée «der Huf» pour tous les participants.

Le nouveau champion suisse est couronné !

Les compétitions se sont terminées le samedi et la cérémonie de clôture dans la Postfinance Arena de Berne était un grand moment à venir. La maréchale-ferrante et les onze maréchaux-ferrants sont entrés dans l'Arena, la tension est montée une dernière fois. Un film plein d'émotion a retracé les journées de compétition passées. Puis c'était enfin l'heure du point culminant de la cérémonie de remise des prix. Le nom du vainqueur de l'association professionnelle Farriertec Suisse a été annoncé : le Bernois Janik Rüeger de Bergen, est champion suisse 2022. «J'ai été totalement bouleversé à l'appel de mon nom et j'étais très heureux. La semaine, vraiment éprouvante, nous a fait beaucoup transpirer et terminer ainsi est tout simplement un rêve. C'était un événement magnifique malgré l'effort, et j'ai eu énormément de plaisir à voir l'intérêt des gens.» Christian Krieg, le chef de projet maréchal-ferrant de Farriertec Suisse est lui aussi enthousiasmé par les SwissSkills : «Le groupe motivé nous a permis de faire découvrir notre métier passionnant à des visiteurs intéressés. Je garde un excellent souvenir des SwissSkills 2022 grâce à de nombreuses belles ren-

contres, à des participants motivés et des épreuves créatives. Je suis très reconnaissant et, avec beaucoup de nouvelles idées en tête, je me réjouis déjà des SwissSkills nationaux de 2025.» Les festivités se sont poursuivies le dimanche au stand de Farriertec Suisse. Les participants couronnés ont une nouvelle fois été honorés et fêtés comme il se doit lors d'une petite cérémonie de remise des prix. Les jeunes professionnels se sont tenus à la disposition des visiteurs intéressés pour répondre à leurs questions sur leur métier dans le cadre de «MySkills». ■

Le champion suisse 2022

Date de naissance : 28. April 2022

Kanton : Berne

Entreprise formatrice : Haras National Suisse, Avenches (VD)

Loisirs : Équitation

Ma devise personnelle : Maîtriser quelque chose ne tombe pas du ciel.

Pourquoi tu as choisi ce métier ?

Janik Rüeger : Mon enthousiasme pour les chevaux et mon intérêt pour la forge m'ont poussé à suivre la formation de maréchal-ferrant.

Qu'est-ce qui te passionne dans ton métier ?

Je suis ravi d'être capable de réaliser un fer à cheval à partir d'une barre de fer. Ce travail manuel me fascine, car je peux aider les chevaux.

SwissSkills 2022

Janik Rüeger ist Schweizermeister

In Bern trafen vom 7. bis 11. September die besten jungen Berufsleute aufeinander und kämpften um den Titel des Schweizermeisters. Über 1000 Wettkämpferinnen und Wettkämpfer massen sich an den SwissSkills 2022, darunter auch eine Hufschmiedin und elf Hufschmiede. Der neue Schweizermeister heisst Janik Rüeger aus Barga (Lehrbetrieb: Haras National Suisse, Avenches). Vizeschweizermeister ist Lui Langenegger aus Eichberg (Lehrbetrieb: Langenegger Hufbeslag GmbH, Eichberg). Bronze geht an Marco Müller aus Hilfikon (Lehrbetrieb: Marcel Meier Schmiede, Boniswil).

Während einem intensiven, viertägigen Wettkampf schmiedeten die jungen Fachkräfte was das Zeug hielt. Wir haben den Wettbewerb hautnah miterlebt und die Teilnehmenden begleitet.

Die Ruhe vor dem Sturm

Es lag Spannung in der Luft am Morgen des 7. Septembers. Im Zelt Nummer 8 legten elf junge Hufschmiede und eine Hufschmiedin ihr Werkzeug bereit. Es waren nur noch wenige Augenblicke, bis der Kampf um den begehrten Schweizermeister-Titel begann. Ebenfalls vor Ort war das zweiköpfige Expertenteam. Sie prüften die Arbeitsmittel, Werkzeuge und Unterlagen der Teilnehmenden genau, damit ein fairer Wettkampf stattfinden konnte. Langsam, aber sicher galt es ernst, die Nervosität im Wettbewerbsbereich stieg bei allen Anwesenden. Es war kaum auszuhalten. Noch einmal tief durchatmen und los ging es.

Ein schweisstreibender Wettbewerb

Unter den Blicken der kritischen Experten wurde fleissig geschmiedet und beschlagen. Vier Tage lang stellten sich die jungen Berufstalente sieben verschiedenen Schmiede- und Beschlagsaufgaben, bei denen sie sämtliche gelernte Fertigkeiten anwenden mussten. Nebst der Herstellung von Hufeisen und Werkzeug gehörten auch das Säubern, Ausschneiden und Beschlagen dreier Hufpräparate zu den Herausforderungen.

Zum Abschluss gab es eine achte Wettkampfaufgabe. Diese beinhaltete das Schmieden eines Souvenirs der SwissSkills 2022. In Zweierteams schmiedeten die jungen Talente Zahlen und Buchstaben nach Vorlage, diese ergaben den Schriftzug «SwissSkills 2022», welcher am Sonntag auf einem Brett zusammengestellt wurde und dem Präsidenten der SwissSkills Organisation, Daniel Arn übergeben wurde. Diese Prüfung wurde einzeln gewertet und mit einem Abonnement der Fachzeitschrift «der Huf» für alle Teilnehmenden honoriert.

Der neue Schweizermeister ist erkoren!

Am Samstag waren die Wettkämpfe abgeschlossen, mit der Schlussfeier in der Berner Postfinance Arena stand ein grosses Highlight bevor. Die Hufschmiedin und die elf Hufschmiede marschierten in die Arena ein, die Anspannung stieg ein letztes Mal. Ein emotionaler Film liess die vergangenen Wettkampftage noch einmal Revue passieren. Dann war es endlich so weit, der Höhepunkt der Siegerehrung stand bevor. Der Sieger des Fachverbandes Farriertec Suisse wurde bekannt gegeben: Der Berner Janik Rüeger aus Barga ist Schweizermeister 2022: «Als mein Name aufgerufen wurde, war ich total überwältigt und habe mich sehr gefreut. Die Woche war anstrengend und schweisstreibend, so abzuschliessen ist einfach ein Traum. Trotz der Anstrengung war es ein wun-



derschöner Anlass. Das Interesse der Leute zu sehen, hat mir enorm viel Freude bereitet.»

Begeistert von den SwissSkills ist auch Christian Krieg, Projektleiter Fachgruppe Hufschmiede bei Farriertec Suisse: «Dank der motivierten Gruppe konnten wir unser spannendes Handwerk interessierten Besucherinnen und Besuchern näherbringen. Mir bleiben die SwissSkills 2022 dank vielen schönen Begegnungen, motivierten Teilnehmenden und kreativen Prüfungen in bester Erinnerung. Ich bin sehr dankbar und voller neuer Ideen und freue mich bereits auf die nationalen SwissSkills 2025.»

Am Sonntag gingen die Feierlichkeiten am Stand von Farriertec Suisse weiter. Die erfolgreichen Teilnehmenden wurden an einer kleinen Siegerehrung nochmals gebührend geehrt und gefeiert. Im Rahmen der «My Skills» standen die jungen Fachkräfte interessierten Besucherinnen und Besuchern für Fragen rund um ihren Beruf zur Verfügung. ■

Der Schweizermeister 2022

Geburtsdatum: 28. April 2004

Kanton: Bern

Lehrbetrieb: Haras National Suisse, Avenches (VD)

Hobbies: Reiten

SwissSkills-Erfolgsmotto: Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen

Weshalb hast du dich für diesen Beruf entschieden?

Janik Rüeger: Meine Begeisterung für Pferde und das Interesse am Schmieden haben mich dazu gebracht, die Ausbildung zum Hufschmied zu machen.

Was begeistert dich an deinem Beruf Hufschmied?

Mich begeistert, dass ich aus einem Eisenstab ein Hufeisen schmieden kann. Dieses Handwerk fasziniert mich ausserdem, da ich Pferden helfen kann.

Formation continue

Examen fédéral

Pour la branche des maréchaux-ferrants, l'occasion unique de préparer un examen fédéral se présente. Nous accompagnons ce processus et expliquons tout ce qui est nécessaire pour qu'un brevet fédéral puisse être délivré.

Le besoin d'un examen fédéral pour remplacer la formation continue de « maréchal/e-ferrant/e qualifié/e », dispensée jusqu'à présent dans un cadre associatif, existait depuis longtemps déjà. Maintenant, c'est concret. En 2021, des investigations approfondies ont été menées avec le Secrétariat de la formation, de la recherche et de l'innovation (SEFRI) et le projet a été préparé. En mai 2022, la demande de subvention en vue de son élaboration a été envoyée. La filière de formation devrait ouvrir ses portes en septembre 2023, avec un examen au troisième trimestre 2024.

Situation initiale

Le nombre de chevaux en Suisse n'a cessé d'augmenter ces dernières années, plus précisément de 3% au cours des cinq dernières années. Conformément à l'Ordonnance sur la protection des animaux, les soins professionnels

du sabot des chevaux ne peuvent être dispensés que par de la main-d'œuvre qualifiée (Ordonnance sur la protection des animaux, art. 101). Sont considérés comme des professionnels qualifiés les maréchaux-ferrants CFC et les personnes ayant suivi une formation spécifique indépendante d'une formation professionnelle dans le domaine des soins du sabot (FSIFP soins du sabot avec 40 leçons de cours et 300 heures de stage d'accompagnement, mais sans diplôme officiel du degré secondaire).

Il manque donc aujourd'hui une solution formelle pour poursuivre la filière après la formation professionnelle initiale de maréchal/e-ferrant/e CFC, ce qui limite l'attrait de cette formation initiale, atténue la confiance des jeunes dans l'avenir et complique donc le recrutement. De plus, les maréchaux-ferrants avec CFC ne sont formés que pour

les ferrures normales et les ferrures spéciales simples. Pour pouvoir s'occuper de tous les animaux, des formations professionnelles plus poussées sont nécessaires.

Au cours des dernières années, seules des formations continues non formelles ont été dispensées dans le cadre d'un cours débouchant sur le certificat associatif de « maréchal/e-ferrant/e qualifié/e ». Celui-ci doit être remplacé par un cours de préparation prolongé et un examen professionnel fédéral.

L'examen s'adresse aux professionnels indépendants qui dirigent de petites entreprises ou aspirent à devenir indépendants dans le domaine de la maréchalerie. Ils dirigent des collaborateurs et travaillent en tant que spécialistes des soins professionnels du sabot et de la ferrure pour les équidés. ■

*** eduxept SA**

Face à la complexité de l'élaboration d'un nouvel examen fédéral, le projet est dirigé par la société spécialisée eduxept AG. Cette entreprise est spécialisée dans le conseil et l'accompagnement en matière de formation.

René Will, directeur adjoint d'eduxept AG, assure la direction et la coordination du projet, tandis que son collègue Martin Schönbächler s'occupe de l'accompagnement pédagogique. René Will a fait des études d'ingénieur électricien, est titulaire du brevet fédéral de formateur FA et a suivi une formation continue en conseil et en change management. Il bénéficie de 17 ans d'expérience dans la formation professionnelle, dont sept comme formateur et responsable CIE et huit en tant que chef du service de la formation professionnelle et responsable de la formation professionnelle supérieure auprès d'une organisation nationale de l'industrie.

Questions à René Will, eduxept SA *

Comment élabore-t-on un examen fédéral ?

René Will: C'est un processus long et complexe. Il y a de nombreuses prescriptions strictes de la Confédération dont il faut tenir compte. Il est important que les besoins de la branche soient bien pris en compte afin que l'examen soit largement accepté par les parties concernées.

Quelles sont les particularités des maréchaux-ferrants ?

Le champ professionnel des maréchaux-ferrants est restreint par rapport à d'autres. Bien que le besoin de maréchaux/ales-ferrants/es puisse être démontré facilement, le volume reste faible et critique. À titre de comparaison: Certains examens fédéraux comptabilisent plus d'un millier de candidates et candidats par an. En raison de ce faible volume, les négociations avec le SEFRI nous ont pris beaucoup de temps. Afin de répondre au souhait de longue date d'une formation continue formelle, nous avons maintenant établi un calendrier très ambitieux, qui sollicitera toutes les parties prenantes.

Quelles personnes, institutions, offices, etc. doivent être impliqués ?

C'est le SEFRI qui en décide. Il définit les prescriptions strictes pour les examens fédéraux. Elle veille à garantir le label de qualité « Examen fédéral. » Mais le plus important est d'impliquer comme il se doit les membres de l'association et ses organes, ainsi que d'obtenir leur approbation. Pour ce faire, nous avons constitué un groupe de pilotage de projet qui se concentre précisément sur cette question. Dans notre plan de projet, l'implication est planifiée de manière transparente et détaillée.

Weiterbildung

Eidgenössische Prüfung

Die Hufschmiedebbranche erlebt die einmalige Gelegenheit, eine Eidgenössische Prüfung zu erarbeiten. Wir begleiten diesen Prozess und zeigen auf, was es alles braucht, bis ein Eidgenössischer Fachausweis ausgestellt werden kann.

Das Bedürfnis nach einer Eidgenössischen Prüfung, welche die bisherige Weiterbildung auf Verbandsbasis – «qualifizierte/r Hufschmied/in» – ablösen soll, war schon lange da. Jetzt wird es konkret. Im Jahr 2021 erfolgten umfangreiche Abklärungen mit dem Sekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI und die Projektvorbereitung. Im Mai 2022 konnte das Beitragsgesuch für die Erarbeitung abgeschickt werden. Die erste Durchführung soll im September 2023 starten mit der Prüfung im dritten Quartal 2024.

Ausgangslage

Der Pferdebestand in der Schweiz hat in den vergangenen Jahren kon-

tinuierlich zugenommen – in den letzten fünf Jahren um 3%. Die gewerbmässige Hufpflege für Pferde darf gemäss Tierschutzverordnung nur von ausgebildeten Fachkräften durchgeführt werden (Tierschutzverordnung Art. 101). Als ausgebildete Fachkräfte gelten Hufschmiede/innen EFZ und Personen, die eine fachspezifische berufsunabhängige Ausbildung im Bereich Hufpflege absolviert haben (FBA Hufpflege mit 40 Lektionen Unterricht und 300 Stunden Mitfahrpraktikum, jedoch ohne formalen Abschluss auf Sekundarstufe II).

Demnach fehlt heute eine formale Anschlusslösung an die berufliche Grundbildung Hufschmied/-in EFZ, was deren Attraktivität und das Zu-

kunftsvertrauen Jugendlicher in diese Grundbildung einschränkt und die Rekrutierung erschwert. Dazu kommt, dass Hufschmiede/-innen mit EFZ nur für Normalbeschläge und einfache Spezialbeschläge ausgebildet sind. Um allen Tieren gerecht zu werden, sind weiterführende fachliche Ausbildungen notwendig.

In den vergangenen Jahren wurden lediglich nonformale Weiterbildungen im Rahmen eines Kurses mit abschliessendem Verbandszertifikat «qualifizierte/r Hufschmied/in» durchgeführt. Dieser soll nun durch einen verlängerten Vorbereitungskurs und die eidgenössische Berufsprüfung abgelöst werden.

Die Prüfung richtet sich an selbstständige Fachkräfte, welche Kleinbetriebe führen, oder eine Selbstständigkeit im Bereich Hufbeschlage anstreben. Sie führen Mitarbeitende und sind als Fachspezialisten/-innen in der gewerbmässigen Hufpflege und im Hufbeschlage an Equiden tätig. ■

Fragen an René Will, eduxept AG *



Wie erarbeitet man eine Eidgenössische Prüfung?

René Will: Das ist ein komplexer und langwieriger Prozess. Es gibt viele und strenge Vorgaben vom Bund, welche es zu berücksichtigen gilt. Wichtig ist, dass die Branchenbedürfnisse gut abgeholt werden, damit die Prüfung auf eine hohe Akzeptanz bei den Betroffenen trifft.

Was sind die Besonderheiten bei den Hufschmiedien?

Das Berufsfeld der Hufschmiede/innen ist im Vergleich zu anderen klein. Obwohl der Bedarf nach Hufschmiedinnen gut nachweisbar ist, bleibt das Mengengerüst immer klein und kritisch. Zum Vergleich: Es gibt Eidg. Prüfungen mit über 1000 Kandidatinnen pro Jahr. Diese Tatsache hat uns in den Abklärungen mit dem SBFI viel Zeit gekostet. Damit der langersehnte Wunsch einer formalen Weiterbildung erfüllt werden kann, haben wir jetzt einen sehr ambitionierten Zeitplan aufgestellt, welcher alle Beteiligten herausfordern wird.

Welche Personen, Institutionen, Ämter etc. müssen dafür involviert werden?

Taktgebend ist das SBFI. Es definiert die strengen Vorgaben für Eidg. Prüfungen. Es sorgt für die Sicherung des Qualitätslabels «Eidg. Prüfung». Am wichtigsten ist es aber, Verbandsmitglieder und die Verbandsgremien gebührend einzubinden und abzuholen. Wir haben dazu

* eduxept AG

Um der Komplexität der Erarbeitung einer neuen Eidg. Prüfung gerecht zu werden, wird das Projekt von der darauf spezialisierten Firma eduxept AG geleitet. Das Unternehmen ist auf die Beratung und Begleitung in Bildungsfragen fokussiert.

René Will, Stellvertretender Geschäftsführer eduxept AG, trägt die Projektleitung und -koordination, während sein Kollege Martin Schönbächler die berufspädagogische Begleitung wahrnimmt. René Will hat Elektroingenieur studiert, die Ausbildung zum Ausbilder FA absolviert und sich in Beratung und Change Management weitergebildet. Er bringt 17 Jahre Erfahrung in der Berufsbildung mit, davon 7 Jahre als Berufsbildner und üK-Leiter und 8 Jahre als Ressortleiter Berufsbildung und Verantwortlicher für die höhere Berufsbildung bei einem nationalen Industrieverband.

Comment peut-on imaginer les différentes étapes du travail ?

Après les clarifications préalables, la préparation du projet et les premières négociations avec le SEFRI ont lieu. Ensuite, le processus doit passer par les quatre phases prescrites par le SEFRI. (voir encadré)

Comment se déroule l'échange d'informations ?

La direction du projet et le groupe de pilotage impliqueront la commission de la formation professionnelle, le comité et l'assemblée de l'association professionnelle au fil des étapes à franchir. En outre, nous informerons régulièrement les membres de l'association de l'état d'avancement du projet. Enfin, les membres du groupe de pilotage et de travail prendront note des suggestions à tout moment.

À quel stade du processus d'élaboration en sommes-nous ?

Nous en sommes actuellement à l'élaboration du profil de qualification, c'est-à-dire à la phase 2. Nous travaillons avec un groupe de plus d'une vingtaine de maréchaux/ales-ferrants/es, qui apportent leurs connaissances de la branche. Cette phase est très passionnante et nous avançons à un bon rythme grâce à leurs précieuses contributions. ■

**Les 4 étapes à franchir pour arriver à l'examen fédéral****Phase 1 : Début du projet et demande de subvention**

Dans cette phase, il s'agit de présenter au SEFRI les preuves nécessaires à la nécessité d'un examen fédéral et d'obtenir l'autorisation de projet correspondante. Cela entraîne aussi le déblocage des subventions par le SEFRI.

Phase 2 : Élaboration d'un profil de qualification

Les professionnels de la branche définissent les compétences nécessaires à l'exercice de l'activité. En d'autres termes, seule la branche définit le contenu de l'examen et donc de la formation.

Cela consiste à déterminer l'obstacle que les jeunes diplômées et diplômés doivent surmonter lors de l'examen.

Phase 3 : Élaboration du règlement d'examen et des directives

Ici, l'accent est mis sur l'élaboration de l'examen à proprement parler. Il s'agit de définir les parties dont l'examen fédéral doit se composer et la manière dont celui-ci doit se dérouler.

Le profil de qualification, le règlement d'examen et les directives doivent être conformes aux prescriptions de la Confédération et sont à la fois étudiés par rapport à leur contenu ainsi que du point de vue juridique. Enfin, les examens doivent se dérouler de façon équitable et des possibilités de recours doivent être prévues.

Phase 4 : Appel d'offres et approbation

Le processus d'approbation comprend notamment la publication dans la Feuille fédérale, après quoi les différents acteurs peuvent donner leur avis sur l'examen prévu. ■

Questions à Peter Wäfler, président de Farriertec Suisse**« Nous devons vendre notre valeur ajoutée à la clientèle »****Comment est né le souhait de mettre sur pied un examen professionnel supérieur ?**

L'enquête réalisée lors de la Journée de la maréchalerie et auprès de tous les membres a clairement montré que les jeunes maréchaux/ales-ferrants/es en particulier éprouvent le besoin que la formation continue soit modernisée. Depuis de nombreuses années, le souhait d'établir un diplôme supérieur était également présent.

Quelle est l'ampleur des besoins ?

Grande, à mon avis. Bien que notre branche soit très petite par rapport aux mécaniciens/nes en machines agricoles, en machines de chantier et d'appareils à moteur, les jeunes maréchaux/ales-ferrants/es sont vivement intéressés par une formation continue. Cette dernière leur permet d'acquérir de l'assurance au niveau de leurs compétences professionnelles et les autorise ensuite à former des apprentis et apprenties. De cette manière, ils contribuent à l'avenir de la branche. Nous n'avions jusqu'à présent aucune offre comparable de formation continue et c'est un réel avantage pour tous ceux et toutes celles qui entrent dans la profession.

Comment pouvons-nous rendre attrayante, y compris auprès de la relève éventuelle, cette amélioration de notre image de marque et vendre à la clientèle la valeur ajoutée qui en résulte ?

Oui, c'est une valeur ajoutée, mais seulement si nous savons la vendre en fonction de notre clientèle ! Dans le même temps, cette formation continue pour permet de garantir à la fois la qualité des prestations de notre branche et le bien-être du cheval. Et elle nous donne une assurance supplémentaire dans l'application de la loi sur le bien-être animal. Mais nous devons tous apprendre à faire valoir nos qualités comme il se doit, par exemple sur les réseaux sociaux. Sur ceux-ci aussi, nous nous adressons à notre clientèle future, et nous devons nous démarquer clairement des autres prestataires de ferrage. ■

Rob Neuhaus

eine Projekt-Steuergruppe konstituiert, welche ihren Fokus genau darauflegt. In unserem Projektplan ist der Einbezug transparent und detailliert geplant.

Wie kann man sich die einzelnen Arbeitsschritte vorstellen?

Nach den Vorabklärungen erfolgen die Projektvorbereitung und erste Abklärungen mit dem SBFI. Danach durchläuft der Prozess die vier Phasen, welche durch das SBFI vorgegeben sind. (siehe Box)

Wie findet der Informationsaustausch statt?

Die Projektleitung und die Steuergruppe werden die Berufsbildungskommission, den Vorstand und die Fachverbandsversammlung bei der Erreichung von Meilensteinen involvieren. Daneben werden wir die Verbandsmitglieder regelmässig über den Projektstand informieren. Und zu guter Letzt nehmen die Mitglieder der Steuer- und Arbeitsgruppe jederzeit Inputs entgegen.

In welcher Phase des Erarbeitungsprozesses befinden wir uns?

Wir befinden uns derzeit in der Erarbeitung des Qualifikationsprofils, also in der Phase 2. Wir arbeiten mit einer Gruppe von über zwanzig Hufschmied/innen, welche Ihr Branchenwissen einbringen. Diese Phase ist sehr spannend und wir kommen dank den wertvollen Inputs zügig voran. ■

Die 4 Phasen auf dem Weg zur Eidg. Prüfung

Phase 1: Projektbeginn und Subventionsgesuch

In dieser Phase geht es darum, dem SBFI die nötigen Nachweise zum Bedarf einer Eidg. Prüfung darzulegen und die entsprechende Projektfreigabe zu erhalten. Damit verbunden ist auch die Freigabe von Subventionsgeldern durch das SBFI.

Phase 2: Erarbeitung eines Qualifikationsprofils

Fachleute aus der Branche definieren, welche Kompetenzen für die Ausübung der Tätigkeit notwendig sind. Das heisst: Allein die Branche definiert den Inhalt der Prüfung und somit auch der Ausbildung. Damit wird die Hürde, welche Absolventen/innen an der Prüfung meistern müssen, definiert.

Phase 3: Erarbeitung von Prüfungsordnung und Wegleitung

Hierbei steht die Ausarbeitung der eigentlichen Prüfung im Vordergrund. Es wird definiert, welche Bestandteile die Eidg. Prüfung aufweisen soll und wie die Prüfung ablaufen soll. Qualifikationsprofil, Prüfungsordnung und Wegleitung müssen den Vorgaben des Bundes genügen und werden sowohl inhaltlich als auch juristisch geprüft. Schliesslich sollen Prüfungen fair durchgeführt werden und Möglichkeiten zu Rekursen bestehen.

Phase 4: Ausschreibung und Genehmigung

Der Genehmigungsprozess beinhaltet unter anderem die Publikation im Bundesblatt, worauf diverse Akteure Rückmeldungen zur geplanten Prüfung geben können.

Fragen an Peter Wäfler, Präsident Farriertec Suisse

«Wir müssen unseren Mehrwert der Kundschaft verkaufen»



Wie entstand der Wunsch nach einer Höheren Berufsprüfung?

Die Umfrage an der Hufbeschlagtagung und persönlich bei allen Mitgliedern zeigte klar, dass vor allem die jüngeren Hufschmiede eine Modernisierung der Weiterbildung wünschten. Seit vielen Jahren stand auch der Wunsch im Raum, einen höheren Abschluss zu etablieren.

Wie gross ist der Bedarf?

Nach meiner Einschätzung ist er gross. Unsere Branche ist zwar im Vergleich zu den Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker/innen sehr klein, dennoch ist das Interesse der jungen Hufschmiede nach einer anerkannten Weiterbildung gross. Sie gibt den jungen Berufsleuten geschäftliche Sicherheit und sie dürfen Lernende ausbilden. Damit tragen sie zur Zukunft der Branche bei. Wir haben bisher keine vergleichbare Weiterbildungsmöglichkeit und sie ist ein Vorteil für alle, die in den Beruf einsteigen.

Wie können wir diesen Imagegewinn und Mehrwert der Kundschaft, aber auch dem potenziellen Nachwuchs schmackhaft machen?

Ja, es ist ein Mehrwert – aber nur, wenn wir ihn entsprechend unserer Kundschaft verkaufen! Gleichzeitig dient er der Qualitätssicherung unserer Branche und dem Wohl des Pferdes. Und er gibt uns zusätzliche Sicherheit im Umgang mit dem Tierschutzgesetz. Wir alle müssen aber lernen, unsere Qualitäten entsprechend zu präsentieren, zum Beispiel in den sozialen Medien. Dort sprechen wir auch zukünftige Kundschaft an – und wir müssen uns klar von anderen Hufdienstleistern abgrenzen. ■

Rob Neuhaus

Une grande tribune pour des métiers rares

L'association professionnelle Farriertec Suisse fait partie du réseau des petits métiers, ce qui l'aide à bénéficier de la plus grande attention possible. Lors des SwissSkills 2022 de Berne, la fourgonnette à trois roues « Goli », un véhicule de ferrage entièrement équipé, sera également utilisé.

Les SwissSkills nationaux qui se tiendront à Berne du 7 au 11 septembre 2022 offriront une grande tribune à plus de 150 professions, dont 23 font partie du réseau des métiers rares. Ils se définissent ainsi: 40 apprentis au maximum par an pour l'apprentissage de trois ans, 60 apprentis au maximum pour l'apprentissage de quatre ans. Avec environ 15 apprentis par an, les maréchaux-ferrants se situent dans la moyenne.

Informations sur un pied d'égalité

Durant les cinq jours des SwissSkills, ils attirent l'attention par le fait qu'ils travaillent avec une enclume autour d'un foyer, mais aussi par la présence de la « Goli ». Cette fourgonnette à trois roues des usines Borgwart-Goliath à Bremen, qui date de 1960, est un véhicule de ferrage entièrement équipé. Le message: les maréchaux-ferrants sont aujourd'hui équipés d'une technologie moderne et se déplacent souvent auprès des chevaux. Les apprentis Andressa Bürki et Sandro Keller, tous deux en troisième année d'apprentissage, donnent aux jeunes gens, à leurs enseignants et à leurs parents des informations sur leur formation, sur ce

en quoi consiste leur travail et sur les perspectives professionnelles. Comme ils sont à peine sortis de l'adolescence, ils peuvent échanger des informations avec leurs interlocuteurs d'égal à égal.

Le réseau attire l'attention

L'association « Réseau des métiers rares », fondée en 2019, veille notamment à ce que ses membres puissent se présenter dans de bonnes conditions aux salons professionnels régionaux, comme c'est actuellement le cas aux SwissSkills. « Nous sommes entre de bonnes mains en tant qu'association professionnelle au sein d'AM Suisse, mais le réseau des petits métiers nous permet néanmoins d'attirer encore davantage l'attention sur nous », fait remarquer Christian Krieg, chef de projet du groupe spécialisé maréchaux-ferrants. La présence du réseau dans les régions est un soutien important pour le marketing professionnel, qui permet d'attirer régulièrement l'attention du public.

La même formation professionnelle que pour les grands

Les métiers rares ont envers leurs membres, leur relève, mais aussi les autorités et le Secrétariat d'État à la For-

mation, à la Recherche et à l'Innovation SEFRI les mêmes obligations en matière de formation que les professions comptant des milliers d'apprentis. Le profil professionnel, l'ordonnance sur la formation, la vérification quinquennale ne sont que quelques-unes des procédures auxquelles chaque branche doit se soumettre. Pour les petites organisations professionnelles, cela représente un travail énorme. Certaines d'entre elles, comme les facteurs de tuyaux d'orgues, les maçons de pierres sèches ou les vanniers créateurs, n'ont guère plus d'un ou deux apprentis par an. Pour Pepito Zwahlen, qui fait partie du comité directeur du réseau, il est important d'apporter un soutien aux membres dans ce contexte. Sur le stand d'information des SwissSkills 2022, il se trouve au milieu des postes de travail des petits métiers, où la jeune luthière, le sculpteur sur bois ou le ser-tisseur séduisent les jeunes visiteurs, ce qui constitue la meilleure publicité pour l'exceptionnelle diversité de nos professions. ■

Rob Neuhaus





Kleinstberufe mit grosser Bühne

Der Fachverband Farriertec Suisse ist Teil des Netzwerks der Kleinstberufe. Das verhilft ihm zu grösstmöglicher Aufmerksamkeit. An den SwissSkills 2022 in Bern kommt auch der Dreiradlieferwagen «Goli», ein voll ausgerüstetes Beschlagsfahrzeug, zum Einsatz.

Die nationalen SwissSkills in Bern vom 7. bis 11. September 2022 bieten über 150 Berufen eine grosse Bühne. 23 davon gehören zum Netzwerk der Kleinstberufe. Maximal 40 Lernende pro Jahr bei der dreijährigen Lehre, maximal 60 Lernende bei der vierjährigen Lehre, so lautet die Definition. Die Hufschmiede mit rund 15 Lernenden pro Jahr bewegen sich im Mittelfeld.

Informationen auf Augenhöhe

An den fünf Tagen der SwissSkills fallen sie nicht nur beim Arbeiten an Esse und Amboss auf, sondern auch mit dem «Goli». Der Dreiradlieferwagen aus den Borgward-Goliath-Werken in Bremen mit Jahrgang 1960, ist ein komplett ausgerüstetes Beschlagsfahrzeug. Die Botschaft: Hufschmiede sind heute mit moderner Technologie ausgerüstet und oft mobil unterwegs zum Pferd. Die Lernenden Andressa Bürki und Sandro Keller, beide im dritten Lehrjahr, geben den Jugendlichen und ihren Lehrern und Eltern Auskunft über ihre Ausbildung, Arbeit und berufliche Aussichten. Dass sie selbst dem

jugendlichen Alter kaum entwachsen sind, ermöglicht einen Informationsaustausch auf Augenhöhe.

Netzwerk schafft Aufmerksamkeit

Der Verein «Netzwerk Kleinstberufe», im Jahr 2019 gegründet, sorgt unter anderem dafür, dass sich seine Mitglieder an regionalen Berufsmessen und aktuell an den SwissSkills gut präsentieren können. «Wir sind als Fachverband im AM Suisse sehr gut aufgehoben, das Netzwerk Kleinstberufe verhilft uns dennoch zu grösserer Aufmerksamkeit», stellt Christian Krieg, Projektleiter Fachgruppe Hufschmiede, fest. Gerade die Präsenz des Netzwerks in den Regionen ist eine wichtige Unterstützung des Berufsmarketings und schafft regelmässig Aufmerksamkeit.

Berufsbildung wie die Grossen

Kleinstberufe stehen in Sachen Ausbildung ihren Mitgliedern, ihrem Nachwuchs und auch den Behörden und dem Sekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI genau gleich in der Pflicht, wie Berufe mit Tausenden von Lernenden. Berufs-

bildung, Bildungsverordnung, Fünfjahresüberprüfung sind nur einige der Prozedere, die jede Branche für sich durchlaufen muss. Für die kleinen Berufsorganisationen ist das ein immenser Aufwand – einige, wie die Zinnpfeifenmacher, Trockensteinmaurer oder Korb- und Flechtwerkgestalter haben kaum mehr als einen oder zwei Lernende pro Jahr. Für Pepito Zwahlen vom Vorstand des Netzwerks ist es eine wichtige Aufgabe, die Mitglieder dabei zu unterstützen. Am Informationsstand an den SwissSkills 2022 steht er mitten in den Arbeitsplätzen der Kleinstberufe, wo die junge Geigenbauerin, der Holzschnitzer oder der Edelsteinfasser die jugendlichen Besucherinnen und Besucher in ihren Bann ziehen und beste Werbung für unsere einzigartige Berufsvielfalt machen. ■

Rob Neuhaus

En visite chez Lukas Grüter

Lukas Grüter (29 ans) est le nouveau membre de la Commission des examens de maîtrise CEM. Le mécanicien en machines agricoles de formation, au bénéfice d'une formation continue de techno-diagnosticien, qui a obtenu sa maîtrise de maître mécanicien en machines agricoles, est chef de département Technique agricole chez B. Kaufmann AG à Altishofen.



Lukas Grüter (29) ist neues Mitglied der Meisterprüfungskommission MPK. Der gelernte Landmaschinenmechaniker mit Weiterbildung zum Diagnose-techniker und Landmaschinenmechanikermeister arbeitet als Abteilungsleiter Landmaschinen bei der B. Kaufmann AG in Altishofen.

Lukas Grüter, né le 25 mars 1993, est le nouveau membre de la Commission des examens de maîtrise (CEM). Il travaille comme chef du département Technique agricole chez B. Kaufmann AG à Altishofen, dans le canton de Lucerne.

Lukas Grüter, aîné de quatre fils, a grandi dans la ferme de ses parents à Sankt Urban. Son père, maître agriculteur, a été très tôt un exemple, notamment en étant actif au sein de l'association de la branche. Au bénéfice d'une formation commerciale, sa mère s'occupait des tâches administratives. Dès son plus jeune âge, Lukas vivait au contact de la technique agricole, il réparait des machines et trafiquait sa mobylette. Après l'école, il a commencé un apprentissage de mécanicien en machines agricoles chez Schär Landtechnik AG à Bleienbach. Il fréquentait l'école professionnelle de Langenthal et se rendait à Aarberg pour suivre les cours. Il a gardé le contact avec ses enseignants et en revoit encore certains. Après son apprentissage, il a rejoint A. Leiser AG à Reiden. En février 2014, il a effectué son école de recrues, puis il a enchaîné avec l'école de sous-officiers et l'école d'officiers. En août 2017, il a rejoint la société B. Kaufmann AG à Altishofen. Après un an en tant que mécanicien, Lukas a également endossé un rôle de vente à l'automne 2018 et depuis le début de cette année, il est chef du département Technique agricole.

La société B. Kaufmann AG a été fondée en 1944 par Barnabas Kaufmann senior, à l'époque forgeron de sabots et de wagons. Elle se compose aujourd'hui de trois départements Technique agricole, Serrurerie et Technique du bâtiment

et emploie environ 50 collaborateurs, dont 20 dans le seul département Technique agricole. Sept apprentis y suivent actuellement une formation de mécanicien en machines agricoles. Les domaines d'activité de B. Kaufmann AG sont très variés. S'agissant des machines agricoles, l'entreprise opère principalement au niveau régional, les tracteurs sont utilisés par les agriculteurs et les entrepreneurs agricoles, et les chargeurs télescopiques Merlo principalement dans l'industrie. Pour la maintenance des presses Kuhn, elle est active dans toute la Suisse et fournit des appareils à moteur, des tondeuses robotisées, etc. à sa clientèle privée.

Lukas Grüter revient sur différents moments forts de sa vie professionnelle. En 2014, il y a eu la participation aux SwissSkills nationaux à Berne. Le week-end précédent, il s'entraînait avec son collègue apprenti de Schär Landtechnik AG. Il a dû demander des congés de l'école de recrues pour la compétition et est rentré immédiatement après la cérémonie de remise des diplômes le dimanche soir. Il garde un bon souvenir de son travail devant le public, d'autant plus que certains de ses professeurs et leurs classes étaient parmi eux. Ses formations continues ont marqué une première à deux reprises: il a compté parmi les premiers techno-diagnosticiens et il a passé l'examen de maîtrise dès la première année du nouveau règlement d'examen. Il garde un contact étroit avec Raphael Lüdi, aujourd'hui chef de département chez U. Wyss AG, depuis leur rencontre durant leur formation initiale. « Nous nous sommes toujours inspirés mutuellement et avons beaucoup profité l'un de l'autre. »

C'est aussi pour cette raison qu'il s'est un jour adressé à Thomas Teuscher, directeur d'Agrotec Suisse, pour lui demander s'il y avait une place pour un expert parmi les techno-diagnosticien(ne)s. En réponse, Thomas Teuscher lui a demandé s'il ne préférerait pas s'engager au sein de la CEM. Cette proposition lui a fait très plaisir: « Je tiens beaucoup à ce que nous soyons performants en tant que branche. Compte tenu de la pénurie généralisée de main-d'œuvre qualifiée, il est d'autant plus important que nous soyons bien placés auprès du public. En tant que chef de département, j'ai moi-même besoin de professionnels compétents et il est important que nous soyons attrayants pour la relève. »

Pendant son temps libre, Lukas Grüter s'est quelque peu « calmé ». Après avoir joué au football, avoir été actif dans un club de gymnastique et avoir fait de la lutte, il aime aujourd'hui faire de la randonnée, de préférence en montagne, ou rencontrer des collègues. De temps en temps, il continue de faire un tour en mobylette. La plupart du temps, cependant, c'est le travail qui prime, et désormais aussi l'engagement envers la fédération.

Rob Neuhaus



Zu Besuch bei Lukas Grüter

Lukas Grüter, geboren am 25. März 1993, ist neues Mitglied der Meisterprüfungskommission MPK. Er arbeitet als Abteilungsleiter Landmaschinen in der B. Kaufmann AG im luzernischen Altishofen.

Aufgewachsen ist Lukas Grüter auf dem elterlichen Bauernhof in St. Urban als ältester von vier Söhnen. Der Vater, Meisterlandwirt, war schon früh ein Vorbild, auch indem er im Branchenverband aktiv war. Die Mutter besorgte mit ihrer kaufmännischen Ausbildung die Administration. Von klein auf genoss Lukas die Nähe zur Landtechnik, flickte Geräte, reparierte Maschinen und schraubte am Töffli. Nach der Schule trat er die Lehre als Landmaschinenmechaniker bei der Schär Landtechnik AG in Bleienbach an. Die Berufsschule besuchte er in Langenthal, für die Kurse reiste er nach Aarberg. Der Kontakt mit seinen Fachlehrern hielt an, einigen davon begegnet er seither immer wieder. Nach der Lehre wechselte er zur A. Leiser AG in Reiden. Ab Februar 2014 folgte ein Jahr Militär, mit der Rekrutenschule, der Unteroffiziers- und der Offiziersschule. Im August 2017 dann der Wechsel zur B. Kaufmann AG in Altishofen. Nach einem Jahr als Mechaniker übernahm Lukas im Herbst 2018 zusätzlich den Verkauf und seit Anfang dieses Jahres ist er Abteilungsleiter Landtechnik.

Die B. Kaufmann AG wurde 1944 von Barnabas Kaufmann sen. als Huf- und Wagenschmiede gegründet. Unterdessen besteht sie aus den drei Abteilungen Landtechnik, Schlosserei und Haustechnik und zählt rund 50 Mitarbeitende, 20 davon in der Abteilung Landmaschinen. Sieben Lernende sind zurzeit auf ihrem Weg zum Landmaschinenmechaniker. Das Einsatzgebiet der B. Kaufmann AG ist vielseitig. Für Landmaschinen ist sie vor allem regional tätig, Traktoren sind bei Landwirten und Lohnunternehmern im Einsatz, Merlo Teleskop-lader hauptsächlich in der Industrie.



Im Spezialgebiet Kuhn-Pressen ist sie schweizweit tätig und mit Motorgeräten, Mährobotern und so weiter bedient sie die Privatkundschaft.

Lukas Grüter blickt auf verschiedene Höhepunkte in seinem Berufsleben zurück. Da war einmal 2014 die Teilnahme an den nationalen SwissSkills in Bern. Über das Wochenende davor trainierte er mit seinem Mit-Lehrling der Schär Landtechnik AG, für den Wettkampf musste er Urlaub von der Rekrutenschule beantragen und nach der Abschlussfeier am Sonntagabend rückte er gleich wieder ein. Das Arbeiten vor Publikum bleibt ihm in guter Erinnerung, besonders auch weil einige seiner Lehrer mit ihren Schulclassen darunter waren. Die Weiterbildung absolvierte er zweimal als Premiere – er war bei den ersten Diagnostikern dabei und die Meisterprüfung absolvierte er als erster Jahrgang nach der neuen Prüfungsordnung. Seit der Grundausbildung, die er mit Raphael Lüdi durchlief, der heute Abteilungsleiter bei der U. Wyss AG ist, sind die

beiden in engem Kontakt. «Wir haben uns immer gegenseitig angespornt und haben viel voneinander profitiert.»

Dass man voneinander profitieren kann, war auch der Grund dafür, dass er sich eines Tages beim Agrotec Suisse-Fachverbandsleiter Thomas Teuscher meldete und fragte, ob ein Platz für einen Experten bei den Diagnostikern/innen frei sei. Daraus entstand die Rückfrage von Thomas Teuscher, ob er sich nicht lieber in der MPK einsetzen wolle. Das war ihm sehr willkommen: «Es ist mir ein grosses Anliegen, dass wir als Branche gut dastehen. In Anbetracht des weitverbreiteten Fachkräftemangels ist es umso wichtiger, dass wir in der Öffentlichkeit gut dastehen. Als Abteilungsleiter bin ich selbst auf gute Fachleute angewiesen, und es ist wichtig, dass wir attraktiv für den Nachwuchs sind.»

In der Freizeit hat Lukas Grüter etwas «geruhigt». Nachdem er früher Fussball gespielt hatte, im Turnverein und beim Schwingen aktiv gewesen war, geht er heute gerne Wandern, am liebsten in den Bergen oder trifft sich mit Kollegen. Ab und zu liegt auch noch eine Fahrt auf dem Töff drin. Meistens geht allerdings die Arbeit vor – und neu auch das Engagement für den Verband. ■

Rob Neuhaus

Matériel forestier de qualité professionnelle

Chaînes de tronçonneuse et guides PRILLINGER PREMIUM

PRILLINGER, le spécialiste autrichien en pièces détachées pour la technique agricole, propose dans son assortiment un équipement forestier professionnel de haut de gamme de chaînes et guides de tronçonneuses et de plateaux. La ligne de produits commercialisée sous la marque «PRILLINGER PREMIUM» répond aux plus hautes normes de qualité et convient donc parfaitement à toute utilisation professionnelle.

Les chaînes de tronçonneuses PRILLINGER PREMIUM répondent aux exigences de qualité les plus élevées. Ceci est également confirmé avec le contrôle effectué par l'association «Kuratorium für Waldarbeit und Forsttechnik (KWF)» au cours duquel de nombreux types de ces chaînes de tronçonneuse PREMIUM ont été soumis à un test de qualité approfondi et considérés comme totalement adaptés pour le travailleur forestier professionnel, le confirme également. Les propriétés des matériaux des chaînes de tronçonneuse PRILLINGER PREMIUM garantissent des performances de coupe maximales et une faible usure. La combinaison d'une distribution d'huile optimale et d'un chromage spécial fait de la chaîne de tronçonneuse à faible élongation le compagnon idéal de tout équipement forestier professionnel:

- Performance avec peu d'application de force
- Durabilité grâce au chromage spécial
- Canal de distribution d'huile pour une répartition optimale
- Extensibilité réduite
- Excellent rapport qualité-prix
- Certificat KWF pour tous les types de chaînes testés
- Également disponible en rouleau de 100 pieds

Les guides chaînes PRILLINGER PREMIUM sont également fabriqués à partir de matériaux de qualité supérieure, testés et performants, répondant ainsi aux besoins de travaux forestiers professionnels. Ils sont parfaitement

adaptés aux chaînes de tronçonneuse certifiées PRILLINGER PREMIUM et présentent les avantages suivants:

- Acier de haute qualité
- Usure réduite de la bande de roulement
- Longue durée de vie
- Qualité testée

PRILLINGER – Partenaire des revendeurs de matériel agricole depuis plus de 60 ans

L'entreprise familiale PRILLINGER de Wels (Haute-Autriche) intervient dans le secteur du matériel agricole depuis plus de 60 ans et est devenue le premier grossiste des pièces détachées et d'usure pour les équipements agricoles en Autriche tout en occupant une place de plus en plus importante dans les pays voisins. Seuls les ateliers de réparation du secteur du matériel agricole et du jardin/forêt sont approvisionnés avec des pièces de rechange.



PRILLINGER-Zentrallager Wels
Entrepôt central de PRILLINGER à Wels

Les revendeurs de matériel agricole de renom et les ateliers spécialisés apprécient la fiabilité et le service de PRILLINGER. Une grande disponibilité en stock et une livraison dans la journée de plus de 97% des commandes reçues soulignent cette fiabilité. Un système logistique performant de la saisie de commande à la livraison permet de livrer en express le lendemain matin, même pour les commandes réceptionnées en soirée.

Le siège social et l'entrepôt central de 80 000 articles en stock sont situés à Wels. PRILLINGER propose à ses clients revendeurs et ateliers non seulement une sélection complète de pièces de rechange à des prix attractifs, mais également de nombreux services, tels que le service client personnalisé et les conseils professionnels par les commerciaux sur le terrain et le service client ou une boutique en ligne très facile à utiliser avec une recherche rapide des produits et des services supplémentaires utiles. Pour assister ses clients dans les pays frontaliers de l'Autriche, l'entreprise dispose de bureaux de vente en Allemagne, en Suisse, en Slovaquie, en Hongrie, en République tchèque. ■



PREMIUM Motorsägenkette und Schwert im Profi-Einsatz
Chaîne de tronçonneuse et guide PREMIUM à usage professionnel



Hochwertige Sägeketten und Schwerter für den professionellen Einsatz von PRILLINGER PREMIUM.
 Chaînes de tronçonneuses et plateaux de haute qualité pour une utilisation profession-nelle de PRILLINGER PREMIUM.

Forstausrüstung in Profi-Qualität

PRILLINGER PREMIUM Sägeketten und Schwerter

Der österreichische Landtechnik-Ersatzteilspezialist PRILLINGER führt eine hochwertige Ausrüstung an Sägeketten und Schwertern in Profi-Qualität für die Forstarbeit im Sortiment. Die unter der Marke «PRILLINGER PREMIUM» vertriebene Produktlinie erfüllt höchste Qualitätsansprüche und ist daher ideal für den Einsatz im Profi-Bereich.

PRILLINGER PREMIUM Motorsägenketten entsprechen höchsten Qualitätsanforderungen. Dies bestätigt auch eine Überprüfung durch das Kuratorium für Waldarbeit und Forsttechnik (KWF), in der zahlreiche Typen dieser PREMIUM Motorsägenketten einem umfangreichen Qualitätstest unterzogen und als für den Forst-Profi absolut geeignet befunden wurden. Die Materialeigenschaften der PRILLINGER PREMIUM Sägeketten garantieren höchste Schnittleistung bei geringem Verschleiss. Die Kombination aus optimalem Öltransport und Spezialverchromung macht die dehnungsarme und langlebige Sägekette zum idealen Begleiter jeder professionellen Forstausrüstung:

- Leistungsfähig bei geringem Kraftaufwand
- Langlebig durch Spezialverchromung

- Öltransportkanal für optimale Verteilung
- Dehnungsarm
- Top Preis-Leistungsverhältnis
- KWF-Zertifikat auf allen überprüften Kettentypen
- Auch als 100-Fuss-Rolle erhältlich

Auch die bewährten **PRILLINGER PREMIUM Motorsägenswerter** werden aus hochwertigen Materialien produziert, sind qualitätsgeprüft und leistungsstark und werden damit den Bedürfnissen des professionellen Forsteinsatzes gerecht. Sie passen perfekt zu den zertifizierten PRILLINGER PREMIUM Motorsägenketten und weisen folgende Vorteile auf:

- Hochwertiger Stahl
- Geringere Abnutzung der Lauffläche
- Hohe Standzeit
- Qualitätsgeprüft

PRILLINGER – seit über 60 Jahren Partner des Landtechnik-Fachhandels

Seit mehr als 60 Jahren ist das Familienunternehmen PRILLINGER aus Wels (Oberösterreich) in der Landtechnikbranche tätig und hat sich über die Jahre zum führenden Grosshändler von Verschleiss- und Ersatzteilen für landwirtschaftliche Geräte in Österreich mit wachsen-

der Bedeutung in den benachbarten Ländern entwickelt. Beliefert mit Ersatzteilen werden ausschliesslich Reparaturwerkstätten aus dem Bereich Landtechnik sowie Garten/Forst. Namhafte Landtechnikhändler sowie Fachwerkstätten schätzen die Verlässlichkeit und den Service bei PRILLINGER. Eine hohe Lagerverfügbarkeit und eine tagfertige Auslieferung von mehr als 97% der eingehenden Bestellungen unterstreichen diese Verlässlichkeit. Ein leistungsfähiges Logistiksystem von der Auftragserfassung bis zur Auslieferung garantiert selbst bei Bestellungen, die in den Abendstunden eingehen, eine Lieferung mittels Nachtexpress-Zustellung am nächsten Morgen.

Der Firmenstammsitz sowie das Zentrallager mit 80000 belagerten Artikeln befinden sich in Wels. PRILLINGER bietet seinen Fachhandels- und Werkstattkunden nicht nur eine volle Auswahl an Ersatzteilen zu attraktiven Preisen, sondern auch viele Serviceleistungen, wie eine persönliche Kundenbetreuung und Fachberatung durch Experten im Aussendienst sowie im Kundencenter oder einen sehr einfach zu bedienenden Webshop mit schneller Produktsuche und nützlichen Zusatzservices. Zur Betreuung der Kunden in den Ländern rund um Österreich unterhält das Unternehmen Vertriebsniederlassungen in Deutschland, der Schweiz, in Slowenien, Ungarn, der Slowakei sowie in Tschechien. ■



Prillinger Gesellschaft m.b.H.
 Prillingerstraße 1
 A-4600 Wels
 partner@prillinger.at
 www.prillinger.at

H2L – le calme est revenu

TENDANCE - FREINS HYDRAULIQUES – COMPÉTENCES PROCHES DE LA PRATIQUE



Sans aucun doute, les systèmes de freinage de remorques pneumatiques sont de plus en plus répandus dans le secteur suisse des machines agricoles. De nombreux véhicules neufs sont déjà souvent commandés, équipés et livrés avec l'équipement correspondant au départ de l'usine. On investit également de plus en plus dans des tracteurs existants avec des kits de rééquipement pneumatiques homologués, lorsqu'un parc de remorques veut être freiné pneumatiquement aujourd'hui ou à l'avenir. Dans divers domaines d'application, le frein hydraulique à 2 conduites, communément appelé H2L, reste toutefois incontournable.

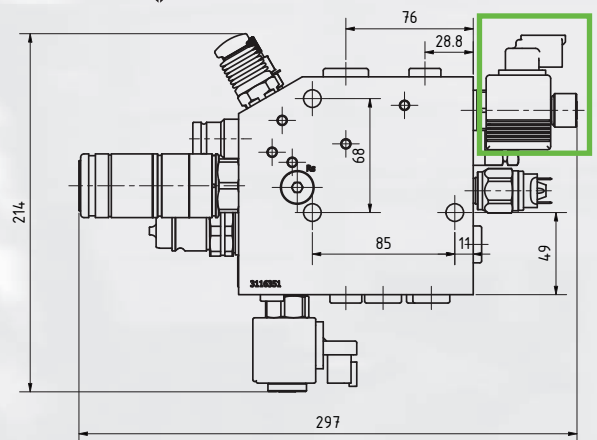
C'est surtout dans la mécanisation de montagne ainsi que dans l'arboriculture et la culture maraîchère, où les machines sont compactes, que les composants pneumatiques plus volumineux trouvent difficilement leur place. Le frein hydraulique est également demandé dans la technique forestière. La raison en est sa robustesse, à commencer par les cylindres de frein hydrauliques, la technique des conduites et la sécurité de fonctionnement en cas de températures négatives et après des temps d'arrêt prolongés. Si le parc de véhicules de l'entreprise est majoritairement freiné hydrauliquement, le frein hydraulique

est et reste la solution la plus attractive, tant pour le tracteur que la remorque. Les fabricants de remorques l'ont également compris et livrent au besoin directement départ usine des remorques homologuées UE avec le système H2L, ce qui rend caduque la réception individuelle plus coûteuse auprès du service des automobiles. En outre, les freins hydrauliques des remorques offrent aujourd'hui une liaison techniquement sûre et conforme, sans investissements coûteux de rééquipement, avec l'ancien parc de véhicules autorisé avec des freins hydrauliques à 1 conduite (H1L). Ainsi, grâce à la directive du 28 mai 2020 édictée par l'Office fédéral des routes (OFROU), l'admission à la circulation routière d'une combinaison d'anciens tracteurs (avec H1L) et de véhicules remorqués de nouvelle législation (avec H2L) est désormais réglée en détail sur le plan juridique.

Compatibilité freins hydrauliques

Dans le rapport "Il est contrôlé et affiché" de La Technique Agricole Suisse, la directive de l'Astra est expliquée en détail. Cependant, une représentation visuelle est parfois utile pour conseiller au mieux un client. Dans l'aperçu de compatibilité ci-contre, les différentes combinaisons de véhicules au-

(H2L) Système De Freinage
paul forrer



torisées et non autorisées sont listées pour vous. Les produits adaptés pour un équipement ultérieur du tracteur et de la remorque conforme aux instructions sont disponibles chez les fournisseurs connus. La nouvelle génération **NBV16HE1-H15-E2-012** de systèmes de freinage H2L de Paul Forrer est livrée en standard conformément aux instructions, car le déclenchement électrique pour le frein automatique et le frein auxiliaire est intégré.

Le centre de compétence pour les freins de Paul Forrer SA vous conseille de manière professionnelle sur toutes les solutions de freinage pneumatiques et hydrauliques au numéro de téléphone suivant 044 439 19 92. ■

Paul Forrer AG · Industriestrasse 27
8962 Bergdietikon
info@paul-forrer.ch · www.paul-forrer.ch

H2L – es ist Ruhe eingekehrt

TREND - HYDRAULISCHE BREMSEN – PRAXISNAHE FACHKOMPETENZ

Druckluft-Anhängerbremsensysteme erfreuen sich in der Schweizer Landmaschinenbranche einer steigenden Beliebtheit. Zahlreiche Neufahrzeuge werden oft schon mit entsprechender Ausrüstung ab Werk bestellt, ausgestattet und geliefert. Auch wird vermehrt mit typengenehmigten Druckluft-Nachrüstbausätzen in bestehende Traktoren nach-investiert, weil ein Anhängerfahrzeugpark heute oder in Zukunft pneumatisch gebremst werden will. In diversen Anwendungsbereichen ist jedoch nach wie vor die hydraulische 2-Leiter-Bremse, umgangssprachlich H2L, nicht wegzudenken.

Vor allem in der Bergmechanisierung sowie im Obst- und Gemüsebau, wo Maschinen kompakt gebaut sind, finden die eher grossen Druckluftkomponenten kaum Platz.

Gewünscht wird die hydraulische Bremse auch in der Forsttechnik. Grund ist ihre Robustheit, beginnend bei den Hydraulik-Zylindern, der Lei-

tungstechnik bis hin zur Schaltsicherheit bei Minustemperaturen und nach längeren Stillstandzeiten. Wird der Fuhrpark im Unternehmen mehrheitlich hydraulisch gebremst, ist die hydraulische Bremse anhängergeseitig durchwegs attraktiv. Dies haben auch die Anhänger Hersteller erkannt und liefern bei Bedarf direkt ab Werk EU- typengenehmigte Anhänger mit H2L, was die aufwändigere Einzelabnahme auf dem Strassenverkehrsamt hinfällig macht. Darüber hinaus bieten sich Stand heute bei hydraulischen Anhängerbremsen eine technisch sichere und konforme Verbindung ohne aufwendige Nachrüst-Investitionen zur altrechtlichen Fahrzeugflotte mit hydraulischen Einleiterbremsen (H1L) an. So wurde auch für die Strassenverkehrszulassung einer Kombination von älteren Traktoren- (mit H1L) zusammen mit neuerechtlichen Anhängerfahrzeugen (mit H2L) dank der vom Bundesamt ASTRA entsprechend erlassenen Weisung von 28. Mai 2020 rechtlich im Detail geregelt.

Kompatibilität hydraulische Bremsen

Im Bericht «Es wird kontrolliert und verzeigt» der «Schweizer Landtechnik» (12/2021) wurde die Astra-Weisung eingehend erläutert. Manchmal hilft jedoch eine visualisierte Darstellung für die optimale Beratung eines Kunden. In der Kompatibilitätsübersicht untenstehend sind die verschiedenen zulässigen und nicht zulässigen Fahrzeugkombinationen für Sie aufgelistet. Die passenden Produkte für eine weisungskonforme Nachrüstung von Traktor und Anhänger sind bei den bekannten Anbietern erhältlich. Die neue Generation NBV16HE1-H15-E2-012 der H2L-Bremsensysteme von Paul Forrer wird standardmässig weisungskonform geliefert, da die elektrische Auslösung für die selbsttätige und die Hilfsbremse integriert ist

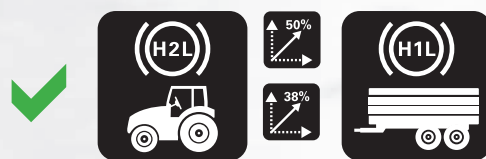
Das Bremsen-Kompetenzzentrum der Paul Forrer AG berät Sie fachmännisch zu allen Druckluft- und Hydraulik-Bremslösungen unter der Telefonnummer 044 439 19 91. ■

Paul Forrer AG · Industriestrasse 27
8962 Bergdietikon
info@paul-forrer.ch · www.paul-forrer.ch

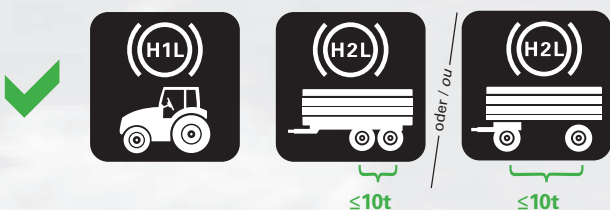
Neurechtlicher H2L Traktor (mit neurechtlicher H2L Anhänger)
Nouveau tracteur H2L avec une nouvelle remorque H2L



Neurechtlicher H2L Traktor mit Erkennung und altrechtlicher H1L Anhänger
Nouveau tracteur H2L avec reconnaissance avec une ancienne remorque H1L



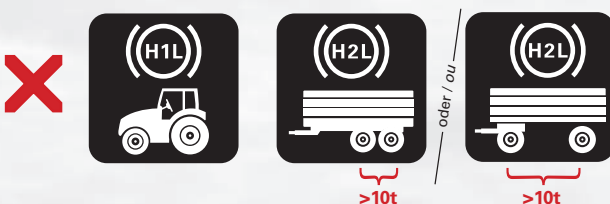
ASTRA Weisung vom 28.05.2020 / directive OFROU du 28 mai 2020
Altrechtlicher H1L Traktor (mit spez. ABS-Dose) und neurechtlicher H2L Anhänger
Ancien tracteur H1L (avec spéc. prise ABS) avec une nouvelle remorque H2L



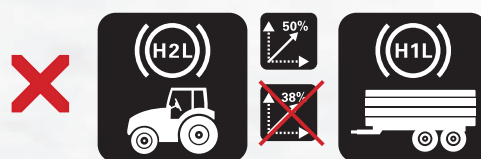
Altrechtlicher H1L Traktor und altrechtlicher H1L Anhänger
Ancien tracteur H1L avec une ancienne remorque H1L



Kombination von altrechtlichem H1L Traktor mit neurechtlichen H2L Anhänger, Summe der Achslasten grösser 10t



Kombination von neurechtlichem H2L Traktor ohne Erkennung und altrechtlichem H1L Anhänger



Ancien tracteur H1L avec une nouvelle remorque H2L dont la somme des charges par essieu est supérieure à 10 tonnes

Nouveau tracteur H2L sans reconnaissance avec une ancienne remorque H1L

Bezugsquellenliste

Liste des sources d'approvisionnement

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

Nous prions nos membres de bien vouloir, lors de leurs achats, tenir compte des entreprises mentionnées.

Anhängerkupplungen Dispositifs d'attelage

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

Scharmüller (Schweiz) AG

Horbenerstrasse 7, 8308 Mesikon-Iltnau
Tel. 052 346 24 78, www.scharmueller.at

Anlasser + Alternator Technik Démarreur + Technique alternateur

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

PIWAG AG

Spichermatt 9, 6370 Stans
Tel. 041 610 30 43, Fax 041 610 30 51

Antriebstechnik Technique d'entraînement

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 Technique entraînement électrique, moteurs DC

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

PIWAG AG

Spichermatt 9, 6370 Stans
Tel. 041 610 30 43, Fax 041 610 30 51

Batterien Batteries

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

Baumaschinenzubehör Accessoires machines de construction

Ullmann^{VG} AG

Breitstrasse 1, 9565 Bussnang
Tel. 071 626 57 47, www.um-ag.ch

Bremssystem Système de freinage

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

Druck- und Zugkabel Câble tirer-pousser

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 Accessoires électriques

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.fahrzeugelektrik.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

PIWAG AG

Spichermatt 9, 6370 Stans
Tel. 041 610 30 43, Fax 041 610 30 51

Ersatzteile Pièces de rechange

Alumetal Turbochargers SA

Via Cereda 3, 6828 Balerna
Tel. 091 695 40 24, www.turbo.alumetal.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH
Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Prillinger Gesellschaft m.b.H.

Jurastrasse 9, 4566 Oekingingen
Tel. +43 (0)7242 230/200, www.prillinger.at

Fahrzeugbedarf Équipements pour véhicules

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 Technique de peinture au pistolet

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 Prestations de finances

kmOnline ag

Bottmingerstr. 75, 4104 Oberwil
Tel. 061 406 97 97, www.wechselstube.ch

Forst- und Gartenmaschinen
Machines de forestières et de jardin

Birchmeier Sprühtechnik AG

Im Stetterfeld 1, 5608 Stetten
Tel. 056 485 81 81, www.birchmeier.com

Kärcher AG

Industriestrasse 16, 8108 Dällikon
Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Husqvarna Schweiz AG

Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil
Tel. 062 887 37 50, www.husqvarna-schweiz.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Stihl Vertriebs AG

Isenrietstrasse 4, 8617 Mönchaltorf
Tel. 044 949 30 30, www.stihl.ch

Hebezeuge
Engins de levage

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Hydraulisches Zubehör
Accessoires hydrauliques

Ed. Keller AG

Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Heizmann AG

Neumattstrasse 8, 5000 Aarau
Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Paul Forrer AG

Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon
Tel. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch

Ketten
Chaînes

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Kollektiv-Krankentaggeld

Assurance collective d'indemnités journalières en cas de maladie

Krankenkasse KSM

Rohrstrasse 36, Postfach, 8152 Glattbrugg
Tel. 043 433 20 40, www.ksm-versicherung.ch

Kranbau, Fördertechnik
Construction de grues, manutention

swisslifter

Radgasse 3, Postfach 3377, 8005 Zürich
Tel. 043 366 66 55, www.swisslifter.ch

Kugel- und Rollenlager
Roulements à billes, paliers à rouleaux

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Heizmann AG

Neumattstrasse 8, 5000 Aarau
Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Landmaschinenzubehör, Armaturen
Acc. de machines agricoles et armatures

Ed. Keller AG

Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Laserschneiden (Blech)
Découpage au laser (Tôle)

Ed. Keller AG

Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch

Medien
Médias

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

Schweizerischer Verband für Landtechnik (SVLT)

Ausserdorfstrasse 31, 5223 Riniken
Tel. 056 462 32 00, www.agrartechnik.ch

Melktechnik/Stalleinrichtungen
Technique de traite/Installation de ferme

DeLaval AG

Münchrütistrasse 2, 6210 Sursee
Tel. 041 926 66 11, www.delaval.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Motor- und Gartengeräte
Appareils à moteur et de jardinage

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Kärcher AG

Industriestrasse 16, 8108 Dällikon
Tel. 0844 850 868, www.kaercher.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Motoren und Motorenteile
Moteurs et pièces de rechange

Alumetal Turbochargers SA

Via Cereda 3, 6828 Balerna
Tel. 091 695 40 24, www.turbo.alumetal.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Honda Motor Europe Ltd.

Rue de la Bergère 5, 1242 Satigny
Tél. 022 989 05 00, www.honda.ch

Klaus-Häberlin AG

Industriestrasse 6, 8610 Uster
Tel. 043 399 20 40, www.klaus-haeberlin.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Pneumatik
Pneumatique

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Heizmann AG

Neumattstrasse 8, 5000 Aarau
Tel. 062 834 06 06, www.heizmann.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Rasen- und Kommunalmaschinen
Machines d'entretien des espaces verts

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

Reifen, Räder, Rollen
Pneus, roues

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 21, 8564 Wäldi
Tel. 071 657 17 66, www.rutschmann-reifen.ch

Reinigungsgeräte
Appareils de nettoyage

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

Oberebenenstrasse 21, 5620 Bremgarten
Tel. 056 201 44 88, www.kraenzle.ch

Nilfisk AG

Ringstrasse 19, 9500 Wil SG
Tel. 071 929 50 90, www.nilfisk-alto.ch

Schlauchartikel
Articles de tuyauterie

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
Produits abrasifs

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

Schmiedebedarf
Équipement de forge

Eurotrade AG

Gewerbstrasse 18, 4105 Biel-Benken
Tel. 061 726 65 00, www.eurotrade.ch

Schmiertechnik
Technique de graissage

Motorex AG

Bern-Zürich-Strasse 31, 4901 Langenthal
Tel. 062 919 75 75, www.motorex.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

NEW-PROCESS AG

Talackerstrasse 13, 8552 Felben-Wellenhausen
Tel. 071 841 24 47, www.new-process.ch

Schneeketten
Chaînes à neige

Ullmann^{VG} AG

Breitstrasse 1, 9565 Bussnang
Tel. 071 626 57 47, www.um-ag.ch

Schweisstechnik
Technique de la soudure

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

Stromerzeuger
Générateur d'électricité

R. Peter AG

Weieracherstrasse 9, 8184 Bachenbülach
Tel. 044 872 40 40, www.r-peter.ch

Software / Computer
Logiciels / Ordinateurs

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 14 70, www.opti-sol.ch

Sozialversicherungen
Assurances sociales

PROMEA Pensionskasse

Ifangstrasse 8, 8952 Schlieren
Tel. 044 738 53 53, www.promea-pk.ch

Steuerungen
Commandes

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
Conseils techniques spécialisés

Paul Forrer AG

Industriestrasse 27, 8962 Bergdietikon
Tel. 044 439 19 19, www.paul-forrer.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbstrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

Traktoren-Ersatzteile
Pièces de rechange pour tracteurs

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 Kriechenwil AG

Industriestrasse 37, 3178 Böisingen
Tel. 031 740 740 0, www.moltec.ch

Turbolader
Turbocompresseur

Alumetal Turbochargers SA

Via Cereda 3, 6828 Balerna
Tel. 091 695 40 24, www.turbo.alumetal.ch

Verschleissteile
Pièces d'usure

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Ullmann^{VG} AG

Breitstrasse 1, 9565 Bussnang
Tel. 071 626 57 47, www.um-ag.ch

Werkzeuge
Outils

Ed. Keller AG

Gerenstrasse 23, 9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 10 50, www.keller-kirchberg.ch

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Werkzeugmaschinen
Machines-outils

GRANIT PARTS Agritec Griesser GmbH

Gewerbestrasse 23, 8451 Kleinandelfingen
Tel. 052 305 21 40, www.granit-parts.ch

KRAMP GmbH

Meieriedstrasse 4a, 3400 Burgdorf
Tel. 034 420 84 44, www.kramp.com

Verbandsversicherungen AM Suisse
Assurances d'association AM Suisse

PROMRISK AG

Prompt zu Ihrer individuellen Versicherungslösung
Rohrstrasse 36, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 851 55 66, www.promrisk.ch,
www.verbandsloesungen.ch

Standardisierte Einträge im Bezugsquellenregister
CHF 360.– pro Jahr (6 Ausgaben)
Inscriptions standardisées sur la liste des fournisseurs
CHF 360.– par année (6 parutions)

Bestellungen / Commandes:
AM Suisse, Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg,
Tel. 032 391 99 44, agrotecsuisse@amsuisse.ch

Reifen | Räder | Achsen | Zubehör

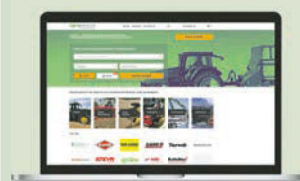


Service, Kompetenz und Zuverlässigkeit
• Landwirtschaft • Industrie • Umrüstungen

Rutschmann & Co. | Schulstrasse 17 | CH-8564 Wäldi TG
Telefon +41 (0)71 657 17 66 | Fax +41 (0)71 657 16 85
info@rutschmann-reifen.ch | www.rutschmann-reifen.ch

agropool.ch
Die Maschinenbörse.

Auf agropool.ch finden Sie über 18 000 Angebote zu



- Landtechnik
- Melktechnik
- Stalleinrichtungen
- Forsttechnik
- Kommunalmaschinen
- Werkstattzubehör

und vielem mehr ...



AM
SUISSE



AM Suisse vertritt als Dachverband die Arbeitgeber- und Bildungsinteressen der Branchen Metallbau, Landtechnik und Hufschmiede und unterstützt seine über 1800 Mitglieder in unternehmerischen, fachlichen sowie wirtschaftspolitischen Belangen. Am Standort Aarberg führt die AM Suisse den Fachverband Agrotec Suisse und das nationale Bildungszentrum für die Land-, Kommunal- und Metallbaubranche.



Für die verbandspolitischen Themen in der Land- und Kommunaltechnik suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine engagierte Persönlichkeit als

Projektleiter/in für die Technische Kommission (80 – 100%)

des Fachverbands Agrotec Suisse am Standort Aarberg

Zu Ihren Hauptaufgaben gehören

- Sicherstellung der operativen Führungs- und Administrationsaufgaben für Kommissionen und Arbeitsgruppen im Zusammenhang mit technischen Fragen der Landtechnik
- Selbständige Planung, Realisierung und administrative Betreuung der zugewiesenen Projekte
- Wahrnehmung der Interessen des AM Suisse bei Behörden und Institutionen in technischen Belangen
- Budgetierung/Kostenkontrolle in allen Bereichen der Technischen Kommission des Fachverbandes Agrotec Suisse
- Koordination des Expertenwesens sowie Ansprechperson für technische Fragen für unsere Mitglieder
- Organisation und Durchführung von technischen Kursen für unsere Mitglieder

Wir bieten

- interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem attraktiven Umfeld
- motiviertes, engagiertes und dynamisches Team
- attraktive Anstellungsbedingungen und gute Sozialleistungen
- modernen Arbeitsplatz

Sie

- haben eine Grundbildung in der Landtechnikbranche absolviert, bevorzugt als Landmaschinenmechaniker EFZ
- sind verhandlungssicher in Deutsch oder Französisch mit guten Kenntnissen der anderen Sprache
- verfügen über einen Höheren Berufsabschluss und über fundierte technische Kenntnisse
- kennen die Bedürfnisse der Landtechnikbranche im Bereich der technischen Unterstützung
- haben die Fähigkeit, konsensorientiert und interdisziplinär Lösungen zu erarbeiten
- arbeiten gerne im Team

Sind Sie interessiert?

Zögern Sie nicht und senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

AM Suisse
Frau Tanja Seiler, Assistentin HR
Chräjeninsel 2
3270 Aarberg
t.seiler@amsuisse.ch
T +41 32 391 99 11

Agenda

Dates importantes

22.10.2022	Journée de la maréchalerie	Berne
3.11.2022	Assemblée du groupe spécialisé ch-motorist	Ersigen, BE
6. – 10.11.2022	SIMA, Salon international de l'agriculture	Paris
11.11.2022	Assemblée de l'association professionnelle Agrotec Suisse	Lucerne
11.11.2022	Conseil de l'Union AM Suisse	Lucerne
24. – 26.11.2022	WorldSkills 2022 Heavy Vehicle Technology	Salzburg
24. – 28.11.2022	Agrama	Berne
31.3.2023	Réunion des présidents Agrotec Suisse	Aarberg
19. – 23.4.2023	OFFA	Saint-Gall
6. – 9.6.2023	Suisse Public	Berne
23.6.2023	Assemblée de l'association professionnelle Agrotec Suisse	Locarno
23. – 24.6.2023	Conseil de l'Union AM Suisse	Locarno
12. – 18.11.2023	Agritechnica	Hanovre

Wichtige Termine

22.10.2022	Hufbeschlagstagung	Bern
3.11.2022	Fachversammlung ch-motorist	Ersigen, BE
6. – 10.11.2022	SIMA, Internationale Leitmesse für Landwirtschaft	Paris
11.11.2022	Fachverbandsversammlung Agrotec Suisse	Lucerne
11.11.2022	Verbandsrat AM Suisse	Lucerne
24. – 26.11.2022	WorldSkills 2022 Heavy Vehicle Technology	Salzburg
24. – 28.11.2022	Agrama	Bern
31.3.2023	Fachpräsidententagung Agrotec Suisse	Aarberg
19. – 23.4.2023	OFFA	St. Gallen
6. – 9.6.2023	Suisse Public	Bern
23.6.2023	Fachverbandsversammlung Agrotec Suisse	Locarno
23. – 24.6.2023	Delegiertenversammlung AM Suisse	Locarno
12. – 18.11.2023	Agritechnica	Hannover

SwissSkills Championship 2023

 swiss skills
Championships

Lust auf eine berufliche Herausforderung?

Willst du beweisen, dass du der neue Schweizermeister oder die neue Schweizermeisterin der Berufe Landmaschinen-, Baumaschinen- oder Motorgerätemechaniker/in bist? Dann bewirb dich für die SwissSkills der Landtechnikberufe in Aarberg, welche vom 25. – 28. September 2023 stattfinden.



Envie de relever un défi professionnel ?

Aimerais-tu prouver que tu es le nouveau/la nouvelle champion(ne) suisse des métiers de mécanicien(ne) en machines agricoles, mécanicien(ne) en machines de chantier et mécanicien(ne) d'appareils à moteur? Alors pose ta candidature pour les SwissSkills des métiers de la technique agricole à Aarberg, qui auront lieu du 25 au 28 septembre 2023.

Les manifestations et les cours vous trouvez ici :


www.amsuisse.ch/fr/actualites/manifestations/

www.agrotecsuisse.ch/fr/formation/programme-des-cours/

Weitere Informationen zu unseren Veranstaltungen und Kursen finden Sie hier:


www.amsuisse.ch/de/aktuell/veranstaltungen/

www.agrotecsuisse.ch/de/bildung/kursprogramm/

Impressum



forum

Fachinformation für die Landtechnik
und den Hufbeschlag

Informations professionnelles pour
la technique agricole et la maréchalerie

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben jährlich

Mode de parution: 6 éditions par année

Herausgeber / Editeur

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

Verlagsleitung forum / Direction de l'édition du forum

Thomas Teuscher, t.teuscher@amsuisse.ch

Redaktion / Rédaction

Rob Neuhaus
Eigenackerstrasse 9, 8193 Eglisau
Mobile 079 608 32 33
info@robneuhaus.ch

Foto Titelseite

Rübenroder Tiger 6S XL
ROPA Fahrzeug- und Maschinenbau GmbH

Anzeigenverkauf / Régie d'annonces

Layout / Mise en page

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

Druck und Versand / Impression et expédition

FO-Fotorotar
Gewerbstrasse 18, 8132 Egg
Tel. 044 986 35 00
info@fotorotar.ch

Archiv / Archives

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

Vous trouverez sur www.forum-online.ch, une archive
complète de la revue de l'association professionnelle
«forum» depuis 2008.

gedruckt in der
schweiz

imprimé en
suisse

Aktuelles Kursangebot – Cours actuels

Anmeldeschluss: 4 Wochen vor Kursbeginn / Délai d'inscription: 4 semaines avant le cours

Kursbezeichnung	Kurstitel	Kursdaten
B 7.1 Weiterbildungskurs	Fahrzeugelektrik, Fahrzeugelektronik Aufbaukurs	1.–3.11.2022
B 12 Seminar	Messtraining	2.11.2022
B 3.1 Weiterbildungskurs	Hydraulik Aufbaukurs	8.–10.11.2022
B 16 Weiterbildungskurs	Ausbildung zur Greiferfachperson	9.–10.11.2022
B 25.6 Cours de perfectionnement	Cours de soudure avec examen de soudeur	8.12.2022
B 25.1 Weiterbildungskurs	Schweisserprüfung EN 9606-1	9.12.2022
B 25.7 Cours de perfectionnement	Examen de soudeur EN 9606-1	9.12.2022



CLIMMAR

Centre de Liaison International des Marchands
de Machines Agricoles et des Réparateurs

Der AM Suisse
ist Mitglied der CLIMMAR.

L'AM Suisse est
membre de CLIMMAR.

GEKO



**STROMERZEUGER
made in Germany SYSTEME**

QUALITÄT VOM WELTMARKTFÜHRER



R. Peter AG
Offizieller Generalimporteur für Geko Stromerzeuger Systeme

Weieracherstrasse 9, 8184 Bachenbülach, Tel. 044 872 4040, Fax 044 860 85 18
E-Mail info@r-peter.ch, www.r-peter.ch

BESTE PFLEGE FÜR TREUE HELFER

FARMER LINE CLEAN | CARE | LUBE



[motorex.com/farmer-forest-garden](https://www.motorex.com/farmer-forest-garden)