

Gestion économique de l'exploitation

Structure des coûts dans le secteur agricole

Nous avons visité l'exploitation Bösiger Gemüsekulturen AG, à Niederbipp, l'un des producteurs de légumes les plus modernes de Suisse grâce à un parc de véhicules et d'appareils parfaitement équipés. Martin Röthlisberger* nous renseigne.

L'essentiel en bref

- Combien d'argent les agriculteurs investissent-ils dans les véhicules, les équipements et les machines ?
- Quel en est le potentiel économique pour les distributeurs et les mécaniciens en machines agricoles ?
- Quelle relation une grande exploitation agricole moderne entretient-elle avec son distributeur de machines agricoles ?
- En résumé: « C'est donnant-donnant. »

Quelle part de votre budget est consacrée à la technique agricole ?

Martin Röthlisberger: Cela dépend surtout de l'exercice, mais aussi des besoins de renouvellement. Si nous n'achetons qu'un seul tracteur, le montant s'élève à environ 150 000 francs, mais il peut aussi atteindre 500 000 francs. Nous essayons de répartir les dépenses sur toute l'année, mais nous sommes conscients que les fluctuations sont importantes en raison de notre parc de machines.

Vous effectuez tous les travaux vous-mêmes, sans sous-traitants. Par conséquent, votre parc de véhicules compte de nombreux tracteurs, machines de travail du sol, d'entretien et de récolte ainsi que des véhicules de livraison. Quels sont les besoins d'entretien ?

Nous employons un mécanicien en machines agricoles à temps complet dans notre atelier. Nous avons également un autre mécanicien qui s'occupe principalement de l'aménagement intérieur, mais qui travaille également sur les véhicules et les machines à hauteur de 20%. L'un de nos chauffeurs effectue des travaux d'entretien à l'atelier tout l'hiver. Pendant la saison des récoltes, le service de parc journalier, le lavage, etc. génèrent une charge supplémentaire de 50%.

Comment cela a-t-il évolué ces dernières années ?

Notre entreprise a connu une forte croissance et le taux d'autogestion

est un sujet important au vu de la difficile situation actuelle. L'entretien des machines est devenu de plus en plus important pour garantir la production, mais aussi plus exigeant sur le plan de la technologie. Les capteurs, l'électricité, etc. requièrent une maintenance plus intensive et plus coûteuse, notamment pour assurer d'éventuelles prestations de garantie. Dans le même temps, la responsabilité s'est accrue de manière générale. Nous produisons des denrées alimentaires et sommes tenus de faire preuve de la plus grande vigilance à l'égard des consommateurs.

Vous employez une équipe chargée non seulement d'entretenir tous les véhicules, machines, et installations, mais aussi de gérer le stock de pièces de rechange et les commandes. Quelle part des travaux mécaniques cette équipe couvre-t-elle ?

Au total, la charge de travail s'élève à environ 60% pour l'entretien, à 30% pour les réparations et à 10% pour les modifications et les nouveautés. Nous préférons avoir des coûts d'entretien plus élevés mais moins de réparations.

Quels travaux confiez-vous à des prestataires externes ? Et pour quelles raisons ?

Il s'agit de tous les travaux de garantie. Nous avons besoin des distributeurs pour cela. Concernant les chariots élévateurs, nous demandons à une entreprise externe de réaliser tous les



contrôles de sécurité. Nous faisons également entretenir notre parc de camions en dehors de l'entreprise.

Comment entretenez-vous la relation et le partenariat avec votre mécanicien et distributeur de machines agricoles ?

Nous travaillons depuis des années avec plusieurs entreprises, en fonction du véhicule, de l'équipement ou de l'appareil. Cette relation est un élément crucial, elle est presque plus importante que la marque. En cas de panne, nous devons être en mesure d'agir rapidement. Le distributeur doit être prêt avec sa main-d'œuvre, des pièces de rechange ou même un appareil de remplacement, etc.

Wirtschaftliche Betriebsführung

Kostenstruktur in der Landwirtschaft

Wir haben die Bösiger Gemüseulturen AG in Niederbipp, einen der modernsten Gemüseproduktionsbetriebe der Schweiz mit einem top-ausgerüsteten Fahrzeug- und Gerätepark, besucht. Martin Röthlisberger* gibt Auskunft.

Das Wichtigste in Kürze

- Wieviel Geld investieren Landwirte in Fahrzeuge, Geräte und Maschinen?
- Welches wirtschaftliche Potenzial entsteht dadurch für Landmaschinenhändler und -mechaniker?
- Welche Beziehung pflegt ein moderner Landwirtschaftsgrossbetrieb zu seinem Landmaschinenhändler?
- Fazit: «Es ist ein Geben und ein Nehmen».

Welchen Anteil an Ihrem Budget macht die Landtechnik aus?

Martin Röthlisberger: Das kommt ganz auf das jeweils vergangene Geschäftsjahr, aber auch auf den Erneuerungsbedarf an. Schaffen wir nur einen Traktor an, liegt der Betrag irgendwo bei 150 000 Franken, es können aber auch bis zu 500 000 Franken sein. Wir versuchen, die Ausgaben auf das ganze Jahr zu verteilen, sind uns aber bewusst, dass es in Anbetracht unseres Maschinenparks grössere Schwankungen gibt.

Sie erledigen alle Arbeiten selbst und ohne Lohnunternehmer. Folglich stehen in Ihrem Fahrzeugpark zahlreiche Traktoren, Bodenbearbeitungs-, Pflege- und Erntemaschinen wie auch Lieferfahrzeuge. Welchen Unterhaltsbedarf hat das zur Folge?

Wir beschäftigen in unserer Werkstatt einen Landmaschinenmechaniker zu 100%. Dazu kommt ein weiterer Mechaniker, der sich zwar vorwiegend um Inneneinrichtungen kümmert, aber auch zu mindestens 20% für die Fahrzeuge und Maschinen im Einsatz ist. Einer unserer Fahrer ist den gan-

zen Winter über mit Servicearbeiten in der Werkstatt tätig. Während der Erntezeit fällt mit dem Tagesparkdienst, dem Waschen und so weiter ein weiteres 50%-Pensum an.

Wie hat sich das in den letzten Jahren verändert?

Unser Betrieb ist stark gewachsen, der Selbstversorgungsgrad ist gerade in der aktuellen schwierigen Situation ein wichtiges Thema. Der Unterhalt der Maschinen wurde immer wichtiger, um die Produktion sicherzustellen, aber auch anspruchsvoller in Bezug auf die Technik. Sensorik, Elektrik etc. verlangen intensivere und aufwendigere Wartung, auch um allfällige Garantieleistungen sicherzustellen. Gleichzeitig ist die Verantwortung allgemein gestiegen – wir produzieren Lebensmittel und sind gegenüber den Konsumenten zu höchster Sorgfalt verpflichtet.

Sie beschäftigen ein Unterhaltsteam für Wartungen aller Maschinen, Fahrzeuge und Anlagen, Bewirtschaftung des Ersatzteillagers inkl. Bestellungen. Welchen Anteil der mechanischen Arbeiten deckt dieses Team ab?

Vom gesamten Aufwand sind das rund 60% für Unterhalt, 30% für Reparaturen und 10% für Abänderungen und Neuentwicklungen. Grundsätzlich haben wir lieber höhere Unterhaltskosten und dafür weniger Reparaturen.

Welche Arbeiten vergeben Sie extern? Aus welchen Überlegungen?

Das sind sicher einmal alle Garantiewerke – da sind wir auf die Händler angewiesen. Bei den Hebefahrzeu-

gen lassen wir alle Sicherheitschecks von einem externen Unternehmen ausführen. Auch unseren Lastwagenpark lassen wir extern warten.

Wie pflegen Sie die Beziehung, die Partnerschaft zu Ihrem Landmaschinenmechaniker und -händler?

Wir arbeiten seit Jahren mit mehreren Betrieben zusammen, je nach Fahrzeug, Gerät oder Einrichtung. Diese Beziehung ist einer der wichtigsten Faktoren – fast wichtiger als die Marke. Bei einer Panne müssen wir schnell handeln können, der Händler muss also mit Manpower, Ersatzteilen oder auch einem Ersatzgerät und so weiter sofort einsatzbereit sein.

Auch für unsere Spezialeinrichtungen, Sonderanfertigungen und individuellen Bedürfnisse sind wir auf eine gute und enge Zusammenarbeit angewiesen. Ich nehme zum Beispiel unser Hackgerät mit hydraulischem Düngerstreuer: Der Händler muss zuerst einmal unsere Idee verstehen, dann eine Lösung entwickeln und umsetzen und anschliessend weiterentwickeln und optimieren.

Für die regelmässigen Updates und Justierungen, zum Beispiel bei der Traktorenflotte, kommt der Händler mit seinen Leuten zu uns auf den Betrieb. Da sind wir voll abhängig – wir haben keinen Zugriff auf die Programme. Es braucht ab und zu auch Kompromisse – der Händler muss uns gewissen Spezialwerkzeuge zur Verfügung stellen, damit wir jederzeit handlungsfähig sind. Es ist ein Geben und ein Nehmen und bedingt ein grosses gegenseitiges Vertrauen.

Nous avons également besoin d'une collaboration à la fois étroite et performante pour nos installations, nos fabrications spéciales et nos besoins individuels. Prenons par exemple notre bineuse équipée d'un épandeur à engrais hydraulique. Le distributeur doit d'abord comprendre notre idée, puis développer et mettre en œuvre une solution, avant de la développer et de l'optimiser.

Pour les mises à jour et les ajustements réguliers, par exemple sur la flotte de tracteurs, le distributeur et ses collaborateurs viennent dans notre exploitation. Nous sommes totalement dépendants d'eux car nous n'avons pas accès aux programmes. Il faut parfois faire des compromis. Le distributeur doit nous fournir certains outils spéciaux pour que nous soyons capables d'agir à tout moment. C'est donnant-donnant. Il faut une grande confiance mutuelle. Nous sommes très satisfaits de nos partenaires et apprécions la collaboration constante et continue.

Comment votre personnel est-il formé à l'utilisation et à la réparation des machines ?

Lors de l'introduction de nouveaux véhicules et appareils, nous nous fions entièrement aux compétences du distributeur. Dans des cas exceptionnels, nos collaborateurs suivent également des cours chez les fabricants.

Comment sensibilisez-vous votre personnel à la diligence et à la maîtrise des coûts dans le cadre de l'utilisation des machines ?

C'est un défi permanent. Nous devons rendre le travail aussi facile que possible pour chaque collaborateur. Par exemple, nous devons veiller à ce que tous les tracteurs soient compatibles. Ce n'est pas compliqué pour notre flotte Fendt. Quand aux machines, nous disposons de collaborateurs spéciali-

sés, au moins deux par appareil, afin d'assurer la continuité.

Mais il faut aussi établir un dialogue permanent. Nous devons toujours faire comprendre aux collaborateurs à quel point les machines sont précieuses. Nous les accompagnons, non pas pour attiser leur anxiété à l'idée d'endommager l'équipement, mais pour maintenir un bon niveau de responsabilité, de diligence et de sécurité, y compris vis-à-vis de la population et de l'environnement. Ce sont les supérieurs hiérarchiques qui doivent donner l'exemple à cet effet.

À quelle fréquence investissez-vous dans de nouveaux achats ? Combien de temps dure approximativement le cycle de vie de vos véhicules et appareils ?

Avant, on conduisait un tracteur aussi longtemps qu'il fonctionnait... De nos jours, nous sommes capables de remplacer un tracteur au bout de 10000 à 15000 heures. En moyenne, nos tracteurs fonctionnent environ 800 heures par an, mais certains tournent pendant 1300 heures et plus. Un cycle de vie dépend bien sûr de la manière dont les collaborateurs utilisent le matériel. Je constate que nos machines sont en très bon état, malgré l'utilisation intensive de celles-ci.

En ce qui concerne les équipements de culture maraîchère, nous sommes soumis à une évolution plus rapide. Si un produit ne peut plus être commercialisé, nous devons le changer immédiatement et investir dans de nouvelles machines de plantation et de récolte, ainsi que dans la transformation, le conditionnement, etc.

Le climat influence également nos activités. Nous avons beaucoup investi dans des systèmes d'arrosage limitant le risque de fuites au maximum. En outre, le traitement respectueux des sols compte beaucoup à nos yeux. Je pense notamment aux chemins végé-

talisés, mais aussi aux pneus doubles, à la régulation de la pression des pneus, etc.

Y a-t-il une différence entre votre activité conventionnelle et votre activité biologique ?

D'une manière générale, la précision joue un rôle central. Nos tracteurs sont équipés d'un système GPS. Concernant les cultures conventionnelles, nous travaillons avec des limites de champ mesurées, des pulvérisateurs à buse unique, des épandeurs d'engrais de précision. J'ai d'abord été surpris de voir combien d'argent on pouvait économiser. Dans le domaine de l'agriculture biologique, nous investissons surtout continuellement dans l'amélioration et la modernisation des bineuses.

Comment intégrez-vous les nouveaux développements techniques, la numérisation et l'automatisation ?

Nous sommes soumis à une forte pression au niveau des coûts et essayons de réduire les charges de personnel. Nous n'y parvenons qu'en renforçant la mécanisation. Il s'agit toujours de déterminer ce qui convient le mieux à notre entreprise. Le GPS a été un grand pas en avant. Il nous a permis de simplifier de nombreux travaux et de réduire les coûts. Il n'est pas certain qu'un tracteur sans conducteur circulera dans nos champs dans un avenir proche. En revanche, la technologie de pointe, comme les capteurs et la gestion des caméras, évolue constamment. Nous allons investir dans ce domaine. La numérisation s'accompagne également d'autres avantages, notamment en matière de traçabilité des produits, qui prend de plus en plus d'importance. Mais ce qui compte le plus, ce sont les personnes qui en sont responsables, que ce soit dans notre entreprise, chez nos partenaires, chez les distributeurs ou chez les mécaniciens en machines agricoles.

Les questions ont été posées par Rob Neuhaus

* **Martin Röthlisberger** est agriculteur diplômé. Après quelques années passées dans une entreprise de travaux agricoles, il a rejoint Bösiger Gemüsekulturen AG, où il est aujourd'hui responsable de la production en plein air.

Fiche d'identité de l'entreprise

- Production de légumes en plein air et en serre
- Environ 80 collaborateurs tout au long de l'année, plus 100 saisonniers
- 145 hectares de légumes en plein air, 10 hectares de serres, 8 hectares de surfaces de compensation écologique
- 18 tracteurs, 10 chariots élévateurs, 1 pulvérisateur automoteur, 2 chargeurs télescopiques
- Diverses machines de travail du sol, d'entretien et de récolte
- 5 stations de pompage des eaux souterraines
- Installations diverses, machines d'emballage, balances et appareils de marquage pour le conditionnement des produits en vue de leur vente
- Chaîne du froid fermée dans le bâtiment de l'exploitation
- Véhicules de livraison internes



Wir sind mit unseren Partnern sehr zufrieden und schätzen die konstante und kontinuierliche Partnerschaft.

Wie finden die Schulung und Weiterbildung für den Einsatz und die Reparatur von Maschinen durch Ihr Personal statt?

Bei der Einführung von neuen Fahrzeugen und Geräten verlassen wir uns voll auf die Kompetenz des Händlers. In Ausnahmefällen besuchen unsere Leute auch Kurse bei Herstellern.

Wie sensibilisieren Sie Ihr Personal für Sorgfalt und Kostenbewusstsein im Umgang mit Maschinen?

Das ist eine permanente Herausforderung. Wir müssen die Arbeit für jeden Mitarbeiter so einfach wie möglich machen. Zum Beispiel müssen wir dafür sorgen, dass alle Traktoren kompatibel sind. Bei unserer Fendt-Flotte ist das nicht schwierig. Bei den Maschinen haben wir spezialisierte Mitarbeiter – mindestens zwei pro Gerät, damit die Kontinuität gewährt ist.

Es braucht aber auch einen dauernden Dialog – wir müssen den Mitarbeitenden immer wieder klar machen, wie wertvoll die Maschinen sind. Wir begleiten sie, wobei es nicht darum geht, Angst vor Schäden

zu schüren, sondern das Bewusstsein für die Verantwortung, die Sorgfalt und ebenso die Sicherheit – auch gegenüber der Bevölkerung und der Umwelt – hochzuhalten. Dafür müssen wir Vorgesetzte eine Vorbildfunktion übernehmen.

Wie häufig investieren Sie in Neuan-schaffungen, wie lange dauern unge-fähr die Lebenszyklen Ihrer Fahrzeuge und Geräte?

Früher wurde ein Traktor so lange gefahren, wie er lief... Wir sind auf einem Niveau, dass wir einen Traktor nach 10 000 – 15 000 Stunden austauschen. Im Durchschnitt laufen unsere Traktoren rund 800 Stunden pro Jahr, es gibt aber solche mit 1300 Stunden und mehr. Ein Lebenszyklus ist natürlich abhängig vom Umgang durch die Mitarbeiter, und ich kann feststellen, dass unsere Maschinen sehr gut aussehen, wenn man bedenkt, in welchem harten Einsatz sie stehen.

Bei den Geräten für den Gemüsebau sind wir einem schnelleren Wandel unterworfen. Lässt sich ein Produkt nicht mehr vermarkten, müssen wir sofort umstellen und unter Umständen in neue Pflanz- und Erntemaschinen, wie auch in die Verarbeitung, Verpackung und so weiter investieren.

Auch das Klima beeinflusst unseren Betrieb. Wir haben viel in möglichst

verlustfreie Bewässerungssysteme investiert und auch die bodenschonende Bearbeitung hat einen hohen Stellenwert – begrünte Fahrgassen, aber auch Doppelbereifung, Reifendruckregulation und so weiter.

Gibt es einen Unterschied zwischen Ihrem konventionellen und dem biologischen Betriebszweig?

Generell spielt die Präzision eine enorm grosse Rolle, unsere Traktoren sind mit GPS ausgerüstet. Im konventionellen Anbau arbeiten wir mit eingemessenen Feldgrenzen, Einzeldüsen-spritzen, Präzisionsdüngerstreuern. Ich war zuerst selbst erstaunt, wie viel Geld man dabei sparen kann. Im biologischen Anbau investieren wir in erster Linie laufend in die Verbesserung und Modernisierung der Hackgeräte.

Wie integrieren Sie technische Neuentwicklungen, Digitalisierung, Automatisierung?

Wir stehen unter einem grossen Kostendruck und versuchen, die Personalkosten zu minimieren. Das geht eigentlich nur durch erhöhte Mechanisierung. Dabei geht es immer um die Frage, was sich am besten für unseren Betrieb eignet. GPS war ein grosser Schritt, erleichtert viele Arbeiten und spart Kosten. Ob ein führerloser Traktor in absehbarer Zeit auf unseren Feldern herumfährt, ist fraglich. Aber Hightech, wie Sensorenteknik und Kamerasteuerung nimmt laufend zu, da werden wir auch investieren. Die Digitalisierung bringt auch weitere Vorteile, zum Beispiel bezüglich der Nachverfolgbarkeit der Produkte, die immer wichtiger wird. Aber am wichtigsten sind immer die Personen, die dahinterstehen – sei dies nun auf unserem Betrieb oder bei unseren Partnern, den Händlern und Landmaschinenmechanikern. ■

Die Fragen stellte Rob Neuhaus



* **Martin Röthlisberger** ist gelernter Landwirt. Nach einigen Jahren bei einem Lohnunternehmen stiess er zur Bösiger Gemüse-kulturen AG und ist heute Leiter Freilandproduktion.

Betriebsspiegel

- Gemüseproduktion mit Freiland- und Gewächshausbau
- rund 80 Ganzjahresangestellte, zusätzlich 100 Kurzaufenthalter während der Saison
- 145 Hektaren Gemüse im Freiland, 10 Hektaren Gewächshäuser, 8 Hektaren Ökologische Ausgleichsfläche
- 18 Traktoren, 10 Stapler, 1 Selbstfahr-spritze, 2 Teleskop-lader
- Sämtliche Bodenbearbeitungs-, Pflege-, und Erntemaschinen
- 5 Grundwasserpumpstationen
- Diverse Anlagen, Verpackungsmaschinen, Waagen und Auszeichnungsgeräte zur Aufbereitung der Ware für den Verkauf
- Geschlossene Kühlkette im Betriebsgebäude
- Eigene Lastfahrzeuge für die Auslieferung

Christian Hofer :

« Les techniciens agricoles sont d'importants ambassadeurs de la technologie moderne »

Combien d'argent les agriculteurs investissent-ils dans les véhicules, les équipements et les machines? Quel est le potentiel économique pour les distributeurs et les mécaniciens en machines agricoles? Quelles sont les opportunités et quels sont les défis? Christian Hofer, directeur de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG), nous renseigne.

Selon vous, quelle part du budget total de l'agriculture suisse est consacrée à la technique agricole ?

Christian Hofer: Selon les enquêtes de l'Office fédéral de la statistique, les investissements bruts dans la technique agricole s'élèvent à environ un milliard de francs par an dans le secteur agricole, soit 57 % de l'investissement brut et 9 % de la valeur totale de la production.

Comment jugez-vous la propension des agriculteurs à investir, à l'heure de l'augmentation des coûts et des problèmes d'approvisionnement ?

En principe, ils investissent continuellement dans la technologie. D'une manière générale, les investissements fluctuent légèrement dans tous les secteurs, en fonction des perspectives économiques ou, par exemple, de l'inflation, ce qui retarde parfois certains achats. Dans l'agriculture, nous constatons toutefois que l'indice de volume n'a cessé d'augmenter et que les agriculteurs investissent dans le renouvellement du stock de capital. Il est réjouissant de constater que les dépenses d'entretien ont également augmenté.

Que pensez-vous du processus d'automatisation et de robotisation et des exigences qui pèsent sur l'agriculture ?

Nous suivons cette évolution de très près et sommes en contact permanent avec des instituts de recherche tels qu'Agroscope ou des associations professionnelles. L'agriculture de précision, la gestion centralisée des données et autres sont des activités essentielles pour relever les défis actuels et futurs, tels que les trajectoires de réduction qui

permettent de réduire l'utilisation de produits phytosanitaires et d'engrais sans perte de rendement importante. La technologie joue également un rôle important en compensant, voire en réduisant, la charge administrative supplémentaire résultant notamment de l'obligation d'informer les clients et les pouvoirs publics. La réduction des coûts constitue un autre aspect important. Au départ, les investissements sont généralement relativement élevés, mais ils sont compensés par un allègement du travail et une production plus rapide et plus précise.

Quelle place la branche de la technique agricole occupe-t-elle au sein de votre office ?

Elle est très importante. Dans son rapport « Orientation future de la politique agricole » de juin dernier, le Conseil fédéral considère la technique et l'innovation comme des facteurs importants permettant à l'agriculture de répondre aux exigences qui lui sont imposées. L'agriculture a une influence considérable sur l'utilisation efficace des ressources. Mais pour qu'elle reste rentable, les machines doivent être bien utilisées. Je fais allusion à la surmécanisation. Dans ce contexte, les agro-entrepreneurs jouent un rôle important, dans la mesure où ils adoptent souvent les nouvelles technologies plus rapidement, ce qui permet aux petites exploitations de les utiliser. À l'OFAG, nous voulons soutenir l'utilisation collective de technologies coûteuses et complexes afin de maintenir cette rentabilité.

Comment entretenez-vous les échanges ?

L'OFAG est en contact permanent avec différents organes, tels qu'Agroscope ou Agridea. La Communauté de la Charte sur la numérisation dans l'agriculture et le secteur agroalimentaire organise régulièrement des assemblées et des webinaires. La Swiss Future Farm, à Tänikon, propose des manifestations pour le grand public. Dans le cadre du financement subsidiaire de projets d'utilisation durable des ressources, l'OFAG entretient des échanges étroits avec les acteurs concernés.

D'après vous, les membres de notre association sectorielle ont-ils un retard à rattraper au vu des évolutions dans l'agriculture ?

L'utilisation efficace des ressources et l'allègement des charges adminis-

tratives sont des thèmes importants, comme je l'ai déjà mentionné. Il est essentiel que tous les acteurs puissent bénéficier de ces opportunités. Il faut rappeler sans cesse que l'utilisation des technologies modernes permet de réaliser d'importantes économies sans baisse de productivité. Les mécaniciens en machines agricoles jouent un rôle important à cet égard. Ils peuvent expliquer les avantages des nouveaux procédés à leurs clients, de même qu'attirer leur attention sur le taux d'utilisation des machines pour éviter que des investissements coûteux ne se transforment en problèmes. Il importe également d'entretenir des relations basées sur le respect dans cette relation client. Les techniciens agricoles sont d'importants ambassadeurs de la technologie moderne, qui nous aident à relever les défis de demain. ■

Les questions ont été posées par Rob Neuhaus

* **Christian Hofer** dirige l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) depuis décembre 2019. Il a étudié l'agronomie à l'EPF de Zurich et complété ses études par un Executive MBA in Integrated Management à la Haute école spécialisée de Berne et à la Haute École de Gestion de Fribourg. Il a notamment été directeur commercial pour la Suisse et membre de la direction de la société DeLaval AG à Sursee. En 2009, il a été nommé vice-directeur et membre de la direction de l'OFAG chargé des paiements directs et du développement rural. Il a ensuite dirigé l'Office de l'agriculture et de la nature (OAN) du canton de Berne.

Christian Hofer:

«Landtechniker sind wichtige Botschafter der modernen Technik»

Wieviel Geld investieren Landwirte in Fahrzeuge, Geräte und Maschinen? Welches wirtschaftliche Potenzial entsteht dadurch für Landmaschinenhändler und -mechaniker? Wo gibt es Chancen und Herausforderungen? Christian Hofer, Direktor des Bundesamtes für Landwirtschaft BLW, gibt Auskunft.

Wie hoch schätzen Sie den Anteil der Landtechnik am gesamten Budget der Schweizer Landwirtschaft?

Christian Hofer: Gemäss den Erhebungen des Bundesamts für Statistik belaufen sich die Bruttoanlageinvestitionen des Landwirtschaftssektors in die Landtechnik auf rund eine Milliarde Franken pro Jahr. Das entspricht 57% der Bruttoinvestitionen und 9% des gesamten Produktionswertes.

Wie beurteilen Sie die Investitionsfreudigkeit der Landwirte in Anbetracht der gestiegenen Kosten und der Lieferengpässe?

Grundsätzlich investieren sie kontinuierlich in die Technik. Allgemein unterliegen die Investitionen in allen Sektoren leichten Schwankungen, das kann von den wirtschaftlichen Aussichten oder zum Beispiel der Teuerung abhängen, was dann zum Teil dazu führt, dass Anschaffungen aufgeschoben werden. In der Land-

wirtschaft stellen wir aber fest, dass der Volumenindex stetig angestiegen ist, es wird in die Erneuerung des Kapitalstocks investiert. Erfreulicherweise haben auch die Ausgaben für die Instandhaltung zugenommen.

Wie beobachten Sie den Weg in Richtung Automatisierung und Robotik und die Anforderungen an die Landwirtschaft?

Wir verfolgen die Entwicklung sehr intensiv und stehen in laufendem Kontakt mit Forschungsinstitutionen wie Agroscope oder Berufsverbänden. Precision Farming, zentrale Datenverwaltung und so weiter sind wichtig, damit wir die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen bewältigen können, wie zum Beispiel die Absenkpfade mit der Einsparung von Pflanzenschutzmitteln und Dünger ohne markanten Ertragsverlust. Die Technik liefert auch einen wichtigen Beitrag, dass der administrative Mehraufwand, der unter anderem durch die Informationspflicht gegenüber Abnehmern und Behörden entstanden ist, kompensiert oder sogar reduziert werden kann. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Kostenreduktion. Am Anfang stehen zwar meistens relativ hohe Investitionen, die aber durch Arbeitserleichterungen sowie speditivere und exaktere Produktion kompensiert werden.

Welchen Stellenwert hat die Landtechnikbranche in Ihrem Bundesamt?

Der Stellenwert ist sehr hoch. Der Bundesrat sieht in seinem Zukunftsbild für 2050 im Bericht «Zukünftige Ausrichtung der Agrarpolitik» vom letzten Juni die Technik und die In-

novation als wichtige Faktoren, damit die Landwirtschaft die an sie gestellten Anforderungen erfüllen kann. Die Landwirtschaft hat einen grossen Einfluss auf die Ressourceneffizienz. Damit diese aber auch wirtschaftlich bleibt, müssen Maschinen gut ausgelastet sein – Stichwort Übermechanisierung. In diesem Zusammenhang spielen Lohnunternehmer eine wichtige Rolle, da sie die neue Technik oft schneller übernehmen und dadurch auch kleinere Betriebe diese nutzen können. Wir vom BLW wollen die gemeinschaftliche Nutzung teurer und komplexer Technologie unterstützen, um diese Wirtschaftlichkeit aufrecht zu erhalten.

Wie pflegen Sie den Austausch?

Das BLW steht im laufenden Kontakt mit verschiedenen Gremien, wie Agroscope oder Agridea. Mit der Charta-gemeinschaft Digitalisierung der Land- und Ernährungswirtschaft finden regelmässige Versammlungen und Webinare statt. Die Swiss Future Farm in Tänikon organisiert Veranstaltungen für die Öffentlichkeit. Im Rahmen der subsidiären Finanzierung von Ressourcenprojekten pflegt das BLW einen intensiven Austausch mit den betroffenen Akteuren.

Wo sehen Sie Nachholbedarf für die Mitglieder unseres Branchenverbandes in Bezug auf die Entwicklungen in der Landwirtschaft?

Wichtige Themen sind, wie bereits erwähnt, die Ressourceneffizienz und die Reduktion des administrativen Aufwandes. Es ist wichtig, dass alle Beteiligten diese Möglichkeiten positiv ausloben und immer wieder darauf hinweisen, dass der Einsatz der modernen Technik grosse Einsparungen bringen kann, und das ohne Produktivitätsverlust. Die Landmaschinenmechaniker spielen dabei eine wichtige Rolle – sie können die Vorzüge von neuen Verfahren ihren Kunden näherbringen, aber auch auf die Auslastung der Maschinen hinweisen und damit vorsorgen, dass kostspielige Investitionen nicht zum Problem werden. Auch in dieser Kundenbeziehung ist es wichtig, dass ein respektvoller Umgang gepflegt wird. Landtechniker sind wichtige Botschafter der modernen Technik, die uns hilft, die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. ■

Die Fragen stellte Rob Neuhaus

* **Christian Hofer** leitet seit Dezember 2019 das Bundesamt für Landwirtschaft (BLW). Er studierte an der ETH Zürich Agronomie und ergänzte sein Studium mit einem Executive MBA in Integrated Management an der Fachhochschule in Bern und der Haute Ecole de Gestion in Freiburg. Christian Hofer war unter anderem Verkaufsleiter Schweiz und Mitglied der Geschäftsleitung der Firma DeLaval AG in Sursee. Ab 2009 war er Vizedirektor und Mitglied der Geschäftsleitung im BLW für den Bereich Direktzahlungen und ländliche Entwicklung. Dann leitete er das Amt für Landwirtschaft und Natur (LANAT) des Kantons Bern.