

Zeitschrift:	Landtechnik Schweiz
Herausgeber:	Landtechnik Schweiz
Band:	42 (1980)
Heft:	8
 Artikel:	Das Lohnunternehmen : Dienstleistungsbetrieb der modernen Landwirtschaft
Autor:	Ryser, Hans
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-1081693

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 04.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Das Lohnunternehmen, Dienstleistungsbetrieb der modernen Landwirtschaft

Hans Ryser, Landwirt und Lohnunternehmer, 4104 Oberwil BL

1. Einleitendes

Wenn ich heute über das Lohnunternehmen in der Landwirtschaft spreche, kann ich vorweg gestehen, dass mich meine Einstellung zur Arbeit und gewisse persönliche Neigungen zum landwirtschaftlichen Lohnunternehmer gemacht haben. Hauptberuflich bin ich nämlich Bauer, der allerdings auf seinem Betrieb gern leistungsfähige und dem modernsten Stand der Technik entsprechende Maschinen einsetzt. Weil aber diese Maschinen für den eigenen Betrieb oft «einige Nummern zu gross» sind, muss für sie eine zusätzliche bessere Auslastung gefunden werden. Die Lösung in meinem Fall heisst «Lohnunternehmen».

Aus dem Landmaschinenangebot eignen sich vor allem grosse Maschinen oder Spezialtypen für den Einsatz durch den Lohn-

unternehmer. Starke Traktoren, Transporter, Mähdrescher, Feldhäcksler, Silierkolonnen, Grossdüngerstreuer für festen und flüssigen Dünger und Sämaschinen für Normal- und Einzelkornsaat ermöglichen dem Lohnunternehmer einen schlagkräftigen Einsatz.

Nun ist aber nicht jeder Bauer, welcher über zu wenig ausgelastete Maschinen verfügt, eine Unternehmernatur. Wie ich schon erwähnt habe, spielt neben anderen Faktoren, über die ich noch berichten werde, die persönliche Neigung zur Landtechnik und zum Unternehmertum eine ausschlaggebende Rolle.

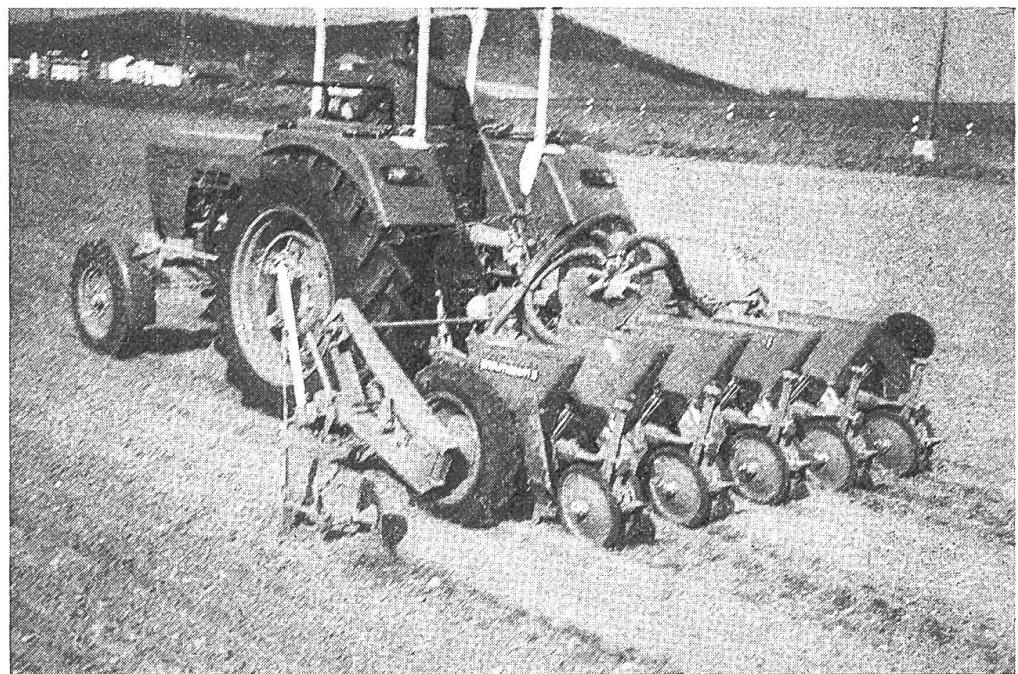
2. Der Aufbau eines Unternehmens

Der Entschluss, eine Maschine im Lohn bei andern Bauern einzusetzen, wird sicher von verschiedenen Kriterien beeinflusst.



Abb. 1:
Eine Kreiselegge mit 3 m
Arbeitsbreite im über-
trieblichen Einsatz ...

Abb. 2:
Auch Einzelkornsäh-
maschinen und ...



Dabei können folgende Entscheidungsfaktoren in jedem Fall wieder anders beurteilt werden:

- Besteht in der Umgebung ein Bedürfnis nach der vorgesehenen Lohnarbeit?
- Erlaubt die Produktionsrichtung des Betriebes einen Nebenerwerb?
- Ist die Finanzierung des geplanten Maschinenkaufes gesichert?

– Sind die personellen Voraussetzungen vorhanden?

In diesem Zusammenhang werden nur überdurchschnittliche Kenntnisse in folgenden Sparten zu einem Geschäftserfolg verhelfen: Organisationstalent, Geschäftstüchtigkeit, Personalführung, Pflege und Unterhalt der Maschinen, – und nicht zuletzt ein angenehmer und ehrlicher Charakter des Unternehmers.

Abb. 3:
... leistungsfähige Feld-
spritzen können überbe-
trieblich wirtschaftlich
eingesetzt werden.



3. Die Maschinenauslastung

Die Auslastung der eingesetzten Maschinen wird weitgehend die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens bestimmen. Sie ist, mindestens anfänglich, nicht leicht einzuschätzen. Eine möglichst sorgfältige Marktforschung, evtl. mittels schriftlicher oder mündlicher Umfragen im geplanten Einsatzgebiet, kann Fehlinvestitionen vermeiden helfen. Möglichst definitive Zusicherungen von Arbeitsaufträgen sind anzustreben. Solche Abmachungen haben aber erfahrungsgemäss nur richtungsweisenden Charakter. Absolut verbindliche Verträge werden selten abgeschlossen. Der Konkurrenz im eigenen Einzugsgebiet ist bei allen Ueberlegungen die nötige Beachtung zu schenken. Dringende Reparaturarbeiten muss man in eigener Regie ausführen können, ansonst die unproduktiven Stillstandzeiten zu gross werden.

4. Die Infrastruktur des Unternehmens

Die Maschinengrösse und die Leistungskapazität sind den vorhandenen Verhältnissen anzupassen. Folgende Kriterien sind dabei besonders zu berücksichtigen:

- Parzellengrösse und -formen
- Topografische Lage der Parzellen (Hangneigung)
- Breite der zu befahrenden Feldwege, vorhandene Engpässe wie Brücken, Ortsdurchfahrten, Waldstrassen
- Zeitaufwand für Leerfahrten.

Einem Unternehmer, der mehrere Maschinen gleichzeitig im Einsatz hat, bieten neuzeitliche, auf die Betriebsgrösse abgestimmte Einrichtungen wesentliche Erleichterungen in der Organisation und dem Einsatz seines Maschinenparkes, so zum Beispiel:

- Funkverbindung von der Einsatzzentrale (Hof, Auto) zu den Maschinenführern
- Eine der Betriebsgrösse entsprechende, gut eingerichtete Werkstatt

- Ein zweckmässiges Ersatzteillager, das mindestens die hauptsächlichsten Verschleissteile der Maschinen umfassen sollte. Aus der Sicht der Ersatzteillagerhaltung sollten beim Kauf mehrerer Maschinen derselben Gattung, vor allem bei Mähdreschern, die gleiche Marke und, – wenn möglich, derselbe Typ gewählt werden.

Nicht zuletzt hängt der Erfolg eines Unternehmens vom Bedienungspersonal der Maschinen ab. Hier sind folgende Voraussetzungen unerlässlich:

- Einwandfreie technische Kenntnisse der Maschinen
- Zuverlässigkeit und einwandfreie Arbeitsmoral
- Freundlichkeit gepaart mit Bestimmtheit gegenüber dem Auftraggeber
- Bereitschaft zu ausserordentlichen Arbeitseinsätzen. Saisonarbeiten vertragen keine geregelte Arbeitszeit. Weitgehende Alkohol-Abstinenz dürfte einem Mähdrescherfahrer während der Arbeit zuzumuten sein.

Eine Buchhaltung, welche für den Sektor Lohnunternehmen geführt wird, gibt Aufschluss über die finanzielle Entwicklung dieses Betriebszweiges, d. h.:

- Aus der Buchhaltung muss die Wirtschaftlichkeit jeder einzelnen Maschine ersichtlich sein
- Die Buchhaltung muss jederzeit Auskunft geben können über Zinsendienst, Amortisationen und Abschreibungen
- Lohnaufwendungen und Arbeitsverdienst des Unternehmers sind separat auszuweisen.

5. Die betriebliche Organisation

An den Anforderungen, die eine optimale Einsatzplanung stellt, ist schon mancher Unternehmer gescheitert. Je grösser ein Betrieb ist, desto mehr unternehmerisches Können wird dem Einsatzleiter abverlangt. Wird das Lohnunternehmen als Nebenerwerb zu einem Landwirtschaftsbetrieb ge-

führt, kann die Doppelbelastung gar zur Ueberlastung des Betriebsleiters führen.

Ein Einsatzplan wird folgende Hauptpunkte berücksichtigen müssen:

- Arbeitsprioritäten
(Kunde, Arbeitsumfang, Wetter usw.)
- Welche Maschine wird so eingesetzt?
Leerfahrten vermeiden, optimale Flächenzuteilung zur Maschinengrösse, Hangtauglichkeit der Maschine usw.
- Zuteilung, Verpflegung und Ablösung der Fahrer.
- Benachrichtigung der Kunden, Mitteilung des Terminplanes, Aufforderung zur Organisation der Folgearbeiten (Körner-, Rübentransport, Strassenreinigung usw.)
- Sicherstellen der Versorgung der Maschinen mit Betriebsmitteln (Treibstoff, Oel, Bindegarn, Saatgut usw.)
- Wartung der Maschinen nach dem Arbeitseinsatz
- Verarbeiten der Arbeitsrapporte.

6. Die wirtschaftlichen Aspekte

Ein Unternehmen kann nur wirtschaftlich arbeiten, wenn die bisher erwähnten Faktoren ineinandergreifend einen optimalen Betriebsablauf ermöglichen. Der eigene Landwirtschaftsbetrieb darf nur mit den effektiven Kosten der beanspruchten Dienstleistungen belastet werden. Das Lohnunternehmen muss als solches gewinnbringend sein. Die Anwendung der empfohlenen Richtpreise kann auch nur dann zu einem rentablen Maschineneinsatz verhelfen, wenn die der Berechnung zugrunde gelegte Auslastung vorhanden ist. In welchem Mass dies zutrifft, kann aufgrund einer seriösen, frei von Illusionen erstellten Kostenberechnung ermittelt werden.

Eine Maschinenanschaffung oder eine Betriebserweiterung sollte nicht auf dem Buckel eines Konkurrenten, welcher ja in den meisten Fällen ein landwirtschaftlicher Berufskollege ist, vorgenommen werden. Es hat zudem wenig Sinn, eine Lohn-Maschine anzuschaffen, welche man in Russland oder

in den USA gesehen hat. Sie eignet sich nicht unbedingt auch für europäische Verhältnisse. Sehr oft sind für solche Maschinen in der Schweiz noch keine Ersatzteile zu kaufen, so dass der Stillstand der Maschine wegen eines Defektes einen untragbaren finanziellen Ausfall zur Folge haben kann.

7. Die menschliche Seite

Ein Lohnunternehmer muss über besonders gute Maschinenkenntnisse verfügen, erwartet doch der Auftraggeber, dass der Unternehmer die Arbeit besser ausführt, als er sie selber hätte erledigen können. Die gleichen Anforderungen werden aber auch an das Personal des Lohnunternehmers gestellt. Das hat zur Folge, dass in einem seriösen Lohnunternehmen nur qualifiziertes und somit entsprechend gut entlohntes Personal angestellt werden kann. Ueberstunden, welche bei Saisonbetrieben reichlich anfallen, und Sonntagseinsätze müssen grosszügig bezahlt werden.

Diese Kosten sind m. E. in den Tarifen nicht genügend berücksichtigt. Der Stundenlohnansatz von Fr. 10.50 wird einem guten Mähdrescherfahrer nicht genügen. Der Unternehmer steht daher vor der Wahl, entweder «günstiges» Personal anzustellen, das seine Qualitätsanforderungen nicht erfüllen kann, oder aber Leistungen zu bezahlen, welche durch die Tarife nicht gedeckt sind.

Im Verhältnis zu den Kunden hat sich in den vergangenen Jahren einiges geändert. So sind die Zeiten endgültig vorbei, da Lohneinsätze 14 Tage im voraus abgemacht werden konnten. Heute werden die Maschinen oft erst am Morgen des gewünschten Einsatztages angefordert. Dass dadurch die Einsatzplanung wesentlich erschwert wird, müsste auch ungeduldigen Kunden einleuchten, denn normalerweise wird das Tagesprogramm spätestens am Vorabend erstellt. Grössere Unternehmen haben im Einsatz ihrer Maschinen mehr Spielraum und können oft auch sehr kurzfristig umdisponieren. Den Auftraggebern müsste in dieser

Beziehung klargemacht werden, dass die wachsenden Anforderungen an die Einsatzbereitschaft des Lohnunternehmens ihren Preis haben. Der Unternehmer wird nämlich dadurch gezwungen, stets leistungsfähigere Maschinen einzusetzen, welche die Arbeit in noch kürzerer Zeit erledigen. Die Auslastung der Maschinen sinkt, so dass sie bald in den roten Zahlen arbeiten werden.

Der Unternehmer, welcher sich aus begreiflichen Gründen diesem Trend widersetzt, provoziert den Kauf von Occasionsmaschinen oder von Neumaschinen, welche mit Hilfe eines Investitionskredites finanziert werden. Damit untergräbt er selbst die Weiterexistenz seines Unternehmens. In diesem Zusammenhang müsste die Solidarität im Kreise aller Beteiligten noch wesentlich besser zum Zuge kommen.

8. Zusammenfassung

Der Lohnunternehmer ist aus der heutigen Landwirtschaft nicht mehr wegzudenken. Er erfüllt volkswirtschaftlich gesehen verschiedene Ansprüche: einerseits indem er als Nebenerwerb nicht voll ausgelastete Kapazitäten beschäftigt, anderseits indem verhindert wird, dass noch mehr Kapital in schlecht ausgelastete Maschinen investiert wird.

Das Lohnunternehmen ist aber auf eine gute Partnerschaft mit den Auftraggebern angewiesen. An das beidseitige Verständnis werden hohe Anforderungen gestellt. Das Lohnunternehmen kann aber beiden Teilen persönlichen Gewinn und Befriedigung bringen und dem überbetrieblichen Maschineneinsatz auf seine spezifische Art gerecht werden.

Mähdruschrichtansätze 1980

Bekanntlich sind die Mähdruschunternehmer gesamtschweizerisch innerhalb der Technischen Kommission 2 des Schweizerischen Verbandes für Landtechnik zusammengeschlossen. In den regionalen Sektionen bestehen zur Wahrung der Interessen der MD-Unternehmer eigene Gruppen, denen ein Obmann vorsteht.

Anlässlich der letzten Sitzung der TK 2 wurden die Richtansätze für die Ernte 1980 beraten und festgelegt. Diese Ansätze können anlässlich der durch die Sektionen organisierten Gruppen-Versammlungen, noch regional bedingte Anpassungen erfahren. Wegen des erneuten massiven Aufschlages des Dieseltreibstoffes wurden die Richtansätze gegenüber dem Vorjahr um durchschnittlich Fr. 10.– pro Hektare erhöht. Die neuen Tarife basieren nun auf einem Dieselölpreis von Fr. 1.15. Verschiedene Unternehmer werden die geringe Tariferhöhung bemängeln. Dem ist entgegenzuhalten, dass die durch die FAT berechneten Tarife

aus folgenden Gründen keine massive Erhöhung erfahren sollten:

- Für die Berechnung des Kapitalaufwandes wurden die ungefähren, real bezahlten Anschaffungskosten berücksichtigt. Nachdem feststeht, dass kaum ein Maschinenkäufer heute den vollen «Mond-Katalogpreis» zu bezahlen gewillt ist, drängte sich eine diesbezügliche Korrektur des Anschaffungspreises und folglich der Abschreibung auf.
- Die Verzinsung des Kapitals wurde den neuen Zinssätzen angepasst.

Leider wollen nur wenige Maschinenbesitzer (das betrifft nun nicht nur die Mähdruschunternehmer) wahr haben, dass die Grundkosten und deren finanz- oder währungspolitisch bedingten Schwankungen, bei einer durchschnittlichen Auslastung der Maschine, die Gesamtkosten weit mehr beeinflussen als der steigende Dieselölpreis. Prekär wird dieser Einfluss und dessen