

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 45 (1983)

Heft: 8

Artikel: Rund um Den Mähdrusch

Autor: Helbling, Urs

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1081450>

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: 03.02.2026

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



Rund um den Mähdrusch

Gespräche mit Praktikern

geführt von unserem Mitarbeiter Urs Helbling

Unter diesem Gesamttitel wird das Thema «Mähdrusch» von drei verschiedenen Gesichtspunkten aus beleuchtet. Es kommen ein Lohnunternehmer, ein Saatgutvermehrer und ein Landwirt mit eigener Erntemaschine zu Wort. Den drei Gesprächen können folgende Grundgedanken entnommen werden: Keine Maschinen überstürzt kaufen, zusammenarbeiten, loyal bleiben, sich weiterbilden. Wir beabsichtigen, unseren Lesern inskünftig auch andere Probleme auf diese Weise näher zu bringen. Diesbezügliche Vorschläge sind uns stets willkommen.

Die Redaktion

Der Kunde ist König

Der anhaltende Strukturwandel in der Landwirtschaft stellt auch zunehmende Ansprüche an die Betriebsführung von Lohnunternehmen. Einerseits verlangt der Kunde relativ kurzfristig prompte und zuverlässige Erfüllung des Auftrages und anderseits wirken kleine Parzellen und ungenügende Auslastung der Maschinen hemmend auf die Einführung von noch schlagkräftigeren Ernteverfahren. Sowohl die stark angestiegenen Anschaffungs- und Unterhaltskosten der Maschinen als auch die hohen Lohnko-

sten können, bedingt durch den Konkurrenzkampf unter den Lohnunternehmern selbst sowie durch andere Organisationsformen überbetrieblicher Maschinenverwendung, wie Maschinenring, -gemeinde und -genossenschaft, nur begrenzt auf die Arbeitsweise überwältzt werden.

Im folgenden Bericht schildern uns Alois (links) und Josef Krummenacher (mit Sohn), Im Feld, 6042 Dietwil AG, wie sie als Lohnunternehmer mit den heutigen Problemen zurechtkommen.



LT: Wie kamen Sie zur Lohnunternehmerei?

AK: Im Jahre 1956 musste wegen der damaligen Tuberkulosesanierung der ganze Viehbestand verkauft werden. Der Betrieb wurde als reiner Ackerbaubetrieb bewirtschaftet. Die vorhandenen Maschinen wurden auch überbetrieblich eingesetzt und hie und da eine Lohnarbeit verrichtet. 1962 kauften wir den ersten Mähdrescher mit Absackstand und 1964 die erste Hartballenpresse. Um der grossen Nachfrage an Lohnarbeit gerecht zu werden, wurden sukzessive das Maschinenangebot und die Lohnarbeit erweitert und ausgebaut.

LT: Was umfasst das heutige Dienstleistungsangebot?

JK: Unser Angebot ist, bedingt durch die vielfältige Struktur der Kundenbetriebe, sehr breit gefächert. Im Getreide- und Maisanbau sind wir vollmechanisiert. Das Angebot erstreckt sich von der Bodenbearbeitung über Düngung, Saat und Pflege bis hin zur Ernte franko Hof. Eine wichtige Arbeitsauslastung stellen die zwei Hartballenpressen dar, die häufig stationär eingesetzt werden. Für die Silomaisernte stehen ein zweireihiger Maishäcksler und drei Erntewagen zur Verfügung. Zwei Mähdrescher sind für die Maisernte ausgerüstet. Im Herbst kommen noch die zwei fahrbaren Obstpressen zum Einsatz.

Die Maschinenvermietung bildet einen wichtigen Eckpfeiler unseres Lohnunternehmens. Es sind vorwiegend kleinere Maschinen wie Kreiseleggen, Pflug, Düngerstreuer, Mistzetter und -kran usw.

LT: Wie steht es mit der Auslastung und den Unterhaltskosten dieses grossen Maschinenparks?

JK: Wir zählen rund 150 Stammkunden in einem Umkreis von 15 km. Dazu kommen etliche Landwirte, die Maschinen mieten. Die Auslastung ist dementsprechend besser. Dies wirkt sich natürlich auch positiv auf die Gestaltung der Maschinenmietpreise aus. Allerdings sind die Reparaturkosten bei den ausgeliehenen Maschinen teilweise massiv höher. Sämtliche Reparaturen werden in der gut eingerichteten Maschinenhalle selber ausgeführt.

LT: Wie gross ist die Auslastung Ihrer drei Mähdrescher?

JK: Momentan werden 80–100 ha Körnermais und 130–150 ha Getreide und Raps gedroschen. Dabei ist zu sagen, dass der kleine Fahr M 1000 mit 3,0 m Schnittbreite nur für «Noteinsätze» im Getreidedrusch verwendet wird.

LT: Was für Erfahrungen haben Sie mit dem Axialdrescher gemacht?

JK: Massgebend für den Kauf dieser New Holland-Maschine war die Körnermaisernte (Spindeldrusch). Nach diversen Abänderungen an der Maschine arbeitet sie nun zufriedenstellend. Die Stärke dieses Rotor-dreschers liegt eindeutig in der Körnermaisernte. Nach meinen bisherigen Erfahrungen bewährt sich diese Maschine auch im Getreidedrusch. Die relativ kleinen Siebflächen wirken sich jedoch bei hohen Körnererträgen negativ aus. Beim Dreschen von Raps bewirkt das kurze Mähwerk höhere Körnerverluste als bei anderen Schneidewerken. Das Preis-Leistungsverhältnis ist bei dieser Maschine nur dann gegeben, wenn auch viel Körnermais gedroschen werden kann.

LT: Sie haben insgesamt drei Mähdrescher und noch andere «Saisonmaschinen». Wie viele Angestellte beschäftigen Sie?

JK: Nur ein langjähriger Mitarbeiter ist während des ganzen Jahres angestellt. Mein Vater arbeitet in der Werkstatt und betreut

vorwiegend den Dienstleistungssektor «Maschinenvermietung». Zwischen Frühjahr und Spätherbst werden zusätzlich zwei Absolventen einer landwirtschaftlichen Schule eingestellt. In Spitzenzeiten kommen jeweils langjährige «Kenner der Materie» als Aushilfen.

LT: Welche Anforderungen stellen Sie an Ihre Mitarbeiter?

JK: Jeder Angestellte muss den Fähigkeitsausweis besitzen. Da wir verschiedene heikle Arbeiten ausführen, wie Düngen und Pflanzenschutz, muss er über die nötigen Fachkenntnisse verfügen.

LT: Ist es denn möglich, mit diesem kleinen Mitarbeiterstab sämtliche Maschinen termingerecht zu warten und zu reparieren?

JK: Während des Winters werden Maschinen, die zuerst in den Einsatz kommen, repariert. Die Erntemaschinen z. B. werden vom voraussichtlichen Bedienungsmann vor dem Einsatz, anhand einer Checkliste überprüft und repariert. Dies bietet den grossen Vorteil, dass er mit der Maschine vertraut wird. Er weiss, wo Schwachstellen auftreten können, und wie die Maschine eingestellt wird. Bis jetzt haben wir auf diese Art gute Erfahrungen gemacht.

LT: Mit den drei Mähdreschern erreichen Sie als Lohnunternehmer eine für heutige Verhältnisse ansprechende Auslastung. Besteht in Ihrer Gegend kein Konkurrenzunternehmen?

JK: Jeder Lohnunternehmer kämpft mit dem Problem der Maschinenauslastung. In unserer Gegend verzeichnet man viele Niederschläge. Es ist deshalb fast nicht möglich, sofern man noch eine gute Kundenbedienung anstrebt, eine höhere Auslastung zu realisieren. Wie bereits erwähnt, betreuen wir rund 150 Stammkunden. Auch die umliegenden Lohnunternehmer haben ihre Kunden. Aber leider ist es oft so, dass gewisse Leute so stark dem massiven Verkaufsdruck der Firmen unterliegen, dass für die vorhandenen Verhältnisse unüber-



Für Reparaturarbeiten am grossen Maschinenpark steht eine gut ausgerüstete Werkstatt zur Verfügung.

legte und viel zu grosse Maschinen gekauft werden. Dies kann zur Folge haben, dass der Unternehmer finanziell von der Verkaufsfirma abhängig wird und auf der anderen Seite notgedrungen versuchen muss, die vermehrten Unkosten durch höhere Auslastung zu decken. Anderseits glaube ich, dass die neue Technik solcher Grossmaschinen kaum mehr sinnvoll genutzt werden kann, da wir ja alle auch das Problem des unaufhaltsamen Flächenrückganges kennen. Ein weiteres Problem bilden die Ersatzteilpreise. Bedingt durch den kleinen Stückzahlverkauf von oft nur zwei bis sechs Typen dieser Marke, wird die Ersatzteilbeschaffung zusehends schwieriger und die Preise unvernünftig hoch. Die Firmen sollten mehr Geld in die Kundenbetreuung und -beratung stecken als noch mehr Maschinen anzubieten.

Aus diesen geschilderten Gegebenheiten entstehen Notsituationen, welche die betroffenen Mähdrescherbesitzer veranlassen, Billigdreschpreise zu offerieren. Und dies ist der Anfang vom Ende der Lohnunternehmern. Ich bin davon überzeugt, dass der Auftraggeber, der hohe Anforderungen stellt, selten auf solche Spotpreise reagiert, sondern vielmehr bereit ist, für gute Arbeit einen gerechten Preis zu bezahlen. Heute ist besonders derjenige gefragt, der über Jahre hinaus ein umfassendes Dienstleistungsangebot mit prompter Bedienung offeriert.

LT: Wie organisieren Sie die Ernte?

JK: Jeder Auftraggeber muss seinen voraussichtlichen Erntetermin bekanntgeben. Fläche und Dreschgut müssen ebenso bekannt sein wie Lage und Örtlichkeit. Anhand dieser Angaben wird ein Einsatzplan erstellt. Sofern nichts schiefgeht und auch das Wetter mitspielt, können wir dem Auftraggeber zum voraus melden, wann er auf dem Felde sein muss. Wir schätzen es sehr, wenn der Landwirt anwesend ist. Er kann gleich seine Wünsche äußern, die Dreschqualität überwachen und auf eventuelle Hindernisse aufmerksam machen. Es ist wichtig, immer im Kontakt mit dem Kunden zu sein, sei es, um Probleme zu klären, Kritik entgegenzunehmen oder alltägliche Sorgen auszutauschen.

LT: Ist das Ihr Erfolgsrezept?

JK: Ja, unter anderem. Wie in anderen Dienstleistungsbetrieben gilt auch für den Lohnunternehmer der Grundsatz: Der Kunde ist König! Man muss alles daran setzen, den Kunden fachgerecht zu beraten und prompt zu bedienen. Der Lohnunternehmer soll heute auch als Berater auftreten können. Dies setzt voraus, dass er selber immer bestens informiert ist. Wir nutzen vor allem die Wintermonate, um Ausstellungen, Weiterbildungskurse und Tagungen zu besuchen. Auf dem eigenen Betrieb werden auch kleinere Versuche durchgeführt, wie etwa Streifenversuche mit neuen Getreidezüchtungen. Verschiedene Pflanzenschutzmittel werden ausprobiert. Die hier gemachten Erfahrungen können dann dem Kunden mitgeteilt werden. Diese Art von Kundenbetreuung erfordert mehr Eigeninitiative, Vielseitigkeit und flexibleres Handeln. Nach Möglichkeit wird den Kundenwünschen entsprochen. Als Gegenleistung erwarten wir vom Auftraggeber eine gute Zusammenarbeit und prompte Bezahlung. Da habe ich nicht die geringsten Schwierigkeiten. Das gegenseitige Vertrauen ist sehr gut.

LT: Wie funktionieren die Abrechnungen?

AK: Abrechnungen und Büroarbeiten erledi-

gen vor allem die Ehefrau meines Sohnes und ich. Für jede ausgeführte Arbeit wird ein Arbeitsrapport ausgefüllt (Datum, Ort, Fläche, ausgeführte Arbeit). Vierteljährlich wird dem Auftraggeber Rechnung gestellt. Die Tarife richten sich einerseits nach den Richtansätzen der FAT und anderseits nach den Richtansätzen unserer regionalen Lohnunternehmervereinigung. Es handelt sich also um einen Mischpreis.

LT: Wann und nach welchen Kriterien kaufen Sie eine neue Maschine?

JK: Grundsätzlich wird eine Maschine möglichst lange gebraucht. Eine neue Maschine wird erst dann gekauft, wenn sie ausgereift ist und erste Praxiserfahrungen vorliegen. Zusammen mit meinen Angestellten werden die in Frage kommenden Maschinen genau geprüft, Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen. Dazu werden Urteile aus der Praxis beigezogen. Erst dann wird der Maschinenkauf getätigt. Oft werden die Maschinen als Occasion gekauft und, wenn nötig, in der eigenen Werkstatt auf die Bedürfnisse des Betriebes angepasst. Wie bekannt, liegt in einem Maschinenpark ein enormes Kapital. Wer hier nicht vorsichtig genug ist, kann schnell Gefahr laufen, auf einmal finanziell abhängig zu werden.

LT: Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Lohnunternehmerei?

JK: Zwei Leitgedanken erachte ich als wegweisend für das Überleben der Lohnunternehmer. Erstens wollen wir die Vielseitigkeit unseres Dienstleistungsangebotes beibehalten und laufend den neuesten Produktionstechniken anpassen. Dies verursacht zwar ein hohes Mass an Verantwortung, Eigeninitiative, Mehrarbeit, durchdachte, innerbetriebliche Organisation und eine vermehrte Bereitschaft zur vertrauensvollen Zusammenarbeit mit den Kunden. Anderseits ist man weniger abhängig von nur einer Lohnarbeit, wie z. B. Mähdrusch, weiss man doch zur Genüge, dass spezialisierte Betriebe rascher in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Zweitens, und diesen Leitgedanken befolgte schon mein Vater, ist

es heute mehr denn je wichtig, finanziell unabhängig zu bleiben. Wieviele Maschinen werden heute übereilt und unter Zeitdruck, d. h. aus Angst vor Preisaufschlägen und nicht mehr gewährten Rabatten, gekauft, ohne über das notwendige Eigenkapital zu verfügen. Weitverbreitet ist auch der Glaube, nicht mehr modern zu sein, wenn nicht die allerneueste Maschine zur Verfügung steht. Hier gehen oft viele ein Abenteuer ein, das dann in der Praxis teuer zu stehen kommt. Der Hangmähdrescher ist hier ein typisches Beispiel. Auch in unserer Kundenschaft würde ein Hangdrescher gewisse Vorteile bieten. Mit dem nächstgelegenen

Hangmähdrescherbesitzer habe ich das Abkommen getroffen, dass er solche Hanglagen für mich drischt. Als Gegenleistung drese ich für ihn eine andere Parzelle oder übernehme eine andere Arbeit.

Ich bin überzeugt, dass man auf diese Art Abkommen weit weniger an Kunden und Einkünften riskiert, als wenn man unbedingt und mit allen Mitteln keinen einzigen Stammkunden abgeben will. Man muss auch den anderen Lohnunternehmer akzeptieren können und grosszügiger denken. Eine gesunde und seriöse Lohnunternehmerei bedingt eine ebenso seriöse und gesunde Kundenschaft.

Saatzuchtbetriebe – Stiefkinder der Lohndrescherei?

Der Anbau von Getreide zur Saatgutproduktion kennt eigene Gesetze. Nicht nur Anbau und Pflege von Elitesaatgut, sondern auch die Reinhaltung und der rechtzeitige Erntetermin entscheiden über Erfolg oder Misserfolg. Der Betrieb der Gebr. Bernhard (I) und Ueli Messer liegt in Zauggenried, Amt Fraubrunnen BE. Diese Gegend ist bekannt für die guten Weizenlagen – das Fraubrunneramt ist die Kornkammer des Kantons Bern – und für die ausgezeichnet geführten Lehrbetriebe. Im folgenden Gespräch schildern uns die Gebrüder Messer ihre Erfahrungen mit der Lohndrescherei und den getroffenen Lösungen.

LT: Wie ist Ihr Betrieb organisiert?

BM: Wir bewirtschaften rund 32 ha, wovon 28 ha ackerfähiges Land. Der Anbau beträgt jährlich ca. 3,5 ha Zuckerrüben, 3,5 ha Saatkartoffeln, 4,5 ha Speisekartoffeln, 8 ha Körnermais für die CCM-Produktion sowie 8 ha Winterweizen zur Saatgutvermehrung.

Im Kuhstall stehen elf Schwarzbunte, wobei die Kälber in Aufzuchtvertrag gegeben werden. Der Schweinestall bietet rund 60 Mutterschweinen Platz.



LT: Wieviele Arbeitskräfte arbeiten auf dem Hof?

BM: Mein Bruder Ueli befasst sich vorwiegend mit den Muttersauen, ich betreue die Kühe. Den Ackerbau betreiben wir gemeinsam. Im Moment erledigt eine Aushilfe den Haushalt. Im Herbst kommt manchmal eine Frau als Aushilfe beim Sortieren der Speisekartoffeln.

LT: Die sehr hohen Arbeitsspitzen und -belastungen bedingen sicherlich einen vollmechanisierten Betrieb und eine durchdachte Organisation. Haben Sie ein Erfolgsrezept?

BM: Das wichtigste an der Betriebsführung

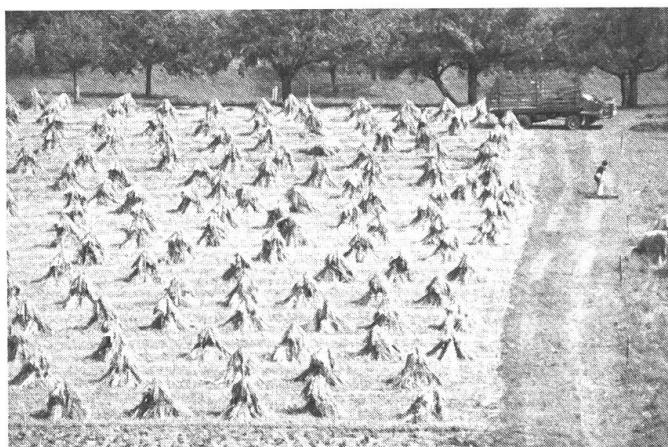
ist überlegtes, flexibles Handeln. Wenn Probleme auftauchen, werden sie gemeinsam besprochen, Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen und erst dann wird der Entscheid gefällt. In Spitzenzeiten arbeiten wir mit unserem Nachbarn zusammen. Gerade in diesem Frühjahr, als missliche Wetterverhältnisse herrschten, funktionierte die nachbarliche Aushilfe ausgezeichnet.

UM: Was die Mechanisierung betrifft, darf man sagen, dass wir, trotz der wenigen Arbeitskräfte, nicht übermechanisiert sind. Lediglich im Kartoffelbau verfügen wir über einen Setzautomaten und einen Vollernter. Die Zuckerrüben- und Körnermaisernte werden an den Lohnunternehmer vergeben. Wir erledigen nur Düngung und Pflanzenschutz. Im Getreidebau haben wir eine 3 m Sämaschine mit Fahrgassenautomat. Als Zugkräfte setzen wir einen 5jährigen IHC (80 PS) und einen 20jährigen MF (35 PS) ein.

LT: Der Lohnunternehmer spielt in Ihrer Betriebsorganisation offenbar eine grosse Rolle. Welche Anforderungen stellen Sie an ihn?

BM: Oberstes Gebot ist für uns qualitativ bestmögliche und prompte Erledigung des Auftrages, sei es Saat oder Ernte. Er muss ebenso flexibel und umgänglich sein wie es die Lohnunternehmer auch von uns erwarten.

UM: Besonders in der Saatgutvermehrung ist es entscheidend, den richtigen Erntetermin zu erwischen.



Bei dieser Erntemethode stellt sich das Problem der Saatgutvermischung kaum.

LT: Man kann annehmen, dass in dieser Gegend genügend einsatzbereite Mähdrescher zur Verfügung stehen?

BM: Man sollte es eigentlich glauben, denn in unserem Einzugsgebiet sind drei grosse Lohnunternehmen, die zusammen rund 20 Mähdrescher besitzen. Leider war es oft problematisch, zur rechten Zeit gut gereinigte Mähdrescher zu erhalten. So entstanden doch einige Verluste durch Vermischungen von Saat- und Brotgetreide.

LT: Und jetzt haben Sie eine eigene Maschine?

BM (lacht): Nein, keinesfalls. Eine Anschaffung kommt für uns aus personellen und finanziellen Gründen überhaupt nicht in Frage. Wir haben schon diverse Male gerechnet. Auch eine Anschaffung zusammen mit unserem Nachbarn, der ebensoviel Saatgut produziert, steht nicht zur Diskussion. Die Rendite ist auch bei knapp 20 ha nicht gegeben.

LT: Wie haben Sie denn dieses Problem gelöst?

BM: Ein Mitglied unserer Saatzüchtervereinigung besitzt eine 4,5 m Maschine. Er selbst ist also Saatgutvermehrer und kennt die damit verbundenen Probleme nur zu gut. Er drischt jetzt die meisten Flächen, und zwar nach Möglichkeit bei allen zuerst die Sorte A, dann die Sorte B usw.

Letztes Jahr ernteten wir zum ersten Mal nach diesem System. Die dabei gemachten Erfahrungen entsprachen durchwegs unseren Vorstellungen. Sowohl die finanziellen Verluste durch Vermischung wie auch Verluste durch ungeeigneten Erntezeitpunkt konnten weitgehend vermieden werden. Zudem konnten der Ablauf der Ernte wie auch der Ablieferung besser koordiniert und vereinfacht werden.

LT: Bezahlen Sie für diesen offenbar ausgezeichneten Service mehr?

BM: Nein. Auch er hält sich an die veröffentlichten Richtpreise. Im vergangenen Jahr bezahlten wir Fr. 330.– je Hektar, abzüglich

(Fortsetzung auf Seite 485)



CHECKLISTE FUER DIE BEREITSTELLUNG DER MAEHDRESCHER

MD - Typ:	Massnahmen In Ordnung / Erledigt Noch zu erledigen Siehe Bemerkungen	Für diese Maschine verantwortlich:			Massnahmen In Ordnung / Erledigt Noch zu erledigen Siehe Bemerkungen
Baujahr:					
Kontrollschild Nr.:					
Bereitschaftstermin:					
Ausführungsdatum:					
MOTOR				Schmieren nach Schmierplan	
Korrosionsschutzöl	W			Probelauf aller Organe	
Oelstand	K			Abhorchen auf verd. Geräusche	
Batterie (laden)	M			Sichtkontrolle d. bewegl. Teile	
Luftfilter - Oelstand	K			Lagertemperaturen	K
- Filterpatrone	K			Funktionskontrolle der:	
Luftfilterverschluss entfernen				- Schneidwerkkkupplung	
Auspuffverschluss entfernen				- Dreschwerkkkupplung	
Kühlsystem / Kühlwasser	K			- Korntankentleerung	
Frostschutz ergänzen				- Keilriemenvariatoren	
Keilriemen - Zustand	K			- Haspelverstellung	
- Spannung	K			Drehzahlen bei Vollast	K
Treibstoff auffüllen				- Motor	K
Einspritzanlage entlüften				- Dreschtrommel	K
Probelauf des Motors				- Wendetrommel	K
HYDRAULIKANLAGE				- Schüttlerwellen	K
Oelstand	K			FAHRWERK	
Leitungen und Verschraubungen	K			Bereifung / Luftdruck	K
Schlüsse (Reib-/Quetschst.)	K			Radmuttern nachziehen	
Hydraulikzylinder reinigen				Oelstand in Getriebe	K
Funktionskontrolle d. Systems				Oelstand in Endantrieben	K
MAEHWERK / DRESCHORGANE				Oelstand in Nebenantrieben	K
REINIGUNG / HAECKSLER				Funktionskontrollen:	
Keilriemen spannen				- Lenkung (mech./hydr.)	
Ketten spannen				- Kupplung	
Überlastkupplungen einstellen				- Bremsen	
Öffnungen schliessen an:				- Hydrostat. Antrieb	
- Elevatoren				Hangmähdrescher:	
- Korntank				- Neigungsausgleich	K
- Schnecken				- Sicherheitselemente	K

	Massnahmen	In Ordnung / Erledigt	Noch zu erledigen	Siehe Bemerkungen		Massnahmen	In Ordnung / Erledigt	Noch zu erledigen	Siehe Bemerkungen
ELEKTRISCHE ANLAGE					ERSATZTEILLAGER				
Beleuchtung	K				ergänzen	K			
Blinklichtanlage	K				MASCHINE AUF ERSTE GETREIDE-				
Warnblinker	K				ART EINSTELLEN				
Arbeitsscheinwerfer	K				ADMINISTRATIVES				
Elektron. Überwachungssysteme	K				Haftpflichtversicherung	K			
KABINE					Kaskoversicherung	K			
Lüftung / Klimaanlage	K				Maschinenbruchversicherung	K			
Funkanlage: Sender	K				Fahrzeugausweis				
Empfänger	K				Kontrollschilder				
Anzeigegeräte für Motor- und Maschinenüberwachung	K				Sonderbewilligung				
Bedienungsorgane	K				VERKEHRS- BETRIEBSSICHERHEIT				
Feuerlöscher	K				Schutzvorrichtungen	K			
					Signalisierung nach SVG	K			

BEMERKUNGEN

In der vorliegenden Liste wurden die wesentlichen Punkte und Massnahmen berücksichtigt, welche bei der Bereitstellung des Mähdreschers nicht vergessen werden dürfen. sofern die Maschiné nach der Saison einer gründlichen Reinigung unterzogen und sämtliche Reparaturen wie die Servicearbeiten im Anschluss daran erledigt wurden, sollten die Vorbereitungsarbeiten auf die neue Saison in kurzer Zeit erledigt sein.

Die Liste kann aber auch bei den während der Saison anfallenden Wartungsarbeiten verwendet werden, wobei in diesem Fall nur die zutreffenden Positionen zu berücksichtigen sind.

Weitere Checklisten im Format A4 können gegen Einsendung eines adressierten und frankierten Couverts beim Zentralsekretariat des SVLT gratis bezogen werden.

Adresse: SVLT, Postfach 53, 5223 Riniken

Nachdruck verboten

SVLT - Technischer Dienst

(Fortsetzung von S. 482)

Rabatte für grosse Parzellen und schöne Frucht.

LT: Ist die Preistreiberei auch in Ihrer Gegend gang und gäbe?

BM: Soviel mir bekannt ist, haben sich die Lohnunternehmer in unserer Gegend mit einander abgesprochen. Die verlangten Tarife sind eine Mischrechnung aus Ansätzen der FAT und den Tarifen der Lohnunternehmer. Ab und zu kommt es vor, dass auswärtige Mähdrescherbesitzer versuchen, in unserem Gebiet neue Kundschaft zu werben. Die Tarife liegen dabei erheblich tiefer. Aber eben, was nützen tiefere Preise, wenn die Qualität der Arbeit darunter leidet. Was sind Fr. 50.– weniger Dreschkosten pro Hektar, wenn unter Umständen Verluste von mehreren hundert Franken in Kauf genommen werden müssen.

LT: Saat und Ernte von Zuckerrüben und Körnermais werden ebenfalls an ein Lohnunternehmen vergeben. Wie sieht hier die Situation aus?

BM: Seit Jahren übernimmt diese Arbeit die gleiche Lohnunternehmerei. Auch hier stellen wir dieselben Ansprüche an die ausführende Arbeit. Solange unsere Anforderungen und Erwartungen erfüllt werden, sehen wir keinen Anlass dazu, den Lohnunternehmer zu wechseln.

LT: Wie geschehen Lagerung und Ablieferung des Getreidesaatgutes?

BM: Wir liefern direkt ab Feld an die zentrale Getreidesammelstelle Lyssach. Menge und Zeitpunkt werden vorher angemeldet. Somit entstehen keine Wartezeiten bei der Ablieferung.

LT: Wie sehen Sie die Zukunft ihres Betriebes?

BM: Längerfristig gesehen, werden wir die Kuhhaltung aufgeben müssen, je nachdem, was mit dem Milchkontingent angefangen werden kann. Das Schwergewicht setzen wir auf die Ferkelproduktion.

Im Bereich der Mechanisierung wollen wir, im Moment wenigstens, lediglich Ersatzkäufe tätigen. Im Ackerbau versuchen wir auch weiterhin das Optimum herauszuholen. Möglicherweise werden neuere Produktionstechniken wie Direktsaat, Flüssigdüngung usw., je nach Eignung, ihre Anwendung finden.

LT: Streben Sie das Ziel an, Mitglied im «Club der Hunderter» zu werden?

BM (schmunzelt): Ich bin überzeugt, dass mit den heutigen Züchtungen dieses Ziel nicht mehr allzuweit entfernt ist. Bereits im vergangenen Jahr wurden auf verschiedenen Betrieben Durchschnittserträge von weit über 90 kg pro Are geerntet. Dabei ist natürlich auch zu erwähnen, dass solche Erträge nur in absoluten Spitzenlagen und nur unter optimalen Düngungs- und Pflanzenschutzmassnahmen erreicht werden können.

Unabhängigkeit durch eigenen Mähdrescher?

Den Statistiken kann man entnehmen, dass im Jahre 1980 über 5100 Mähdrescher auf einer Gesamtfläche von 177 000 ha eingesetzt wurden. Dies ergäbe einen gesamtschweizerischen Durchschnitt von knapp 35 ha. Im Kanton Waadt liegt der Durchschnitt bei 29 ha, im Kanton Bern bei 38 ha und im Kanton Zürich bei 40 ha. Den Richt-

ansätzen der FAT liegen aber für eine 3,0 m Maschine eine jährliche Auslastung von 65 bis 80 ha zugrunde. Was verleitet Landwirte dazu, bei noch geringerer Auslastung einen eigenen Mähdrescher zu kaufen? Die «Schweizer Landtechnik» befragte den Lehrmeister Fritz Hebeisen, Matte, 3366 Bettenhausen BE.



LT: Können Sie uns kurz Ihren Betrieb beschreiben?

FH: Wir sind Pächter des elterlichen Hofes. Der arrondierte Betrieb umfasst knapp 25 ha. Rund 10 Hektaren sind Grünland, wovon 3,5 ha Dauerweiden. Der Viehbestand umfasst 38 RiGVE, davon 24 Kühe. Zwanzig Mutterschweine produzieren die Ferkel für die eigene Mast. Der Ackerbau ist praktisch vollmechanisiert. Ich besitze auch einen eigenen Mähdrescher.

LT: Wieviel und was dreschen Sie auf Ihrem Betrieb?

FH: Es werden Korn, Winterweizen und Raps angebaut. Die Wintergerste und der Hafer dienen zur betriebseigenen Futterherstellung für Kühe und Schweine. Es sind insgesamt 8 Hektaren.

LT: Wie kamen Sie dazu, einen eigenen Mähdrescher zu kaufen?

FH: Mein Vater kaufte 1960 den ersten Mähdrescher mit Absackstand. In Kürze entwickelte sich ein Lohnunternehmen. Nach dem Tode meines Vaters wurde die Maschine ab 1964 nicht mehr überbetrieblich eingesetzt, weil das Bedienungspersonal fehlte. Erst 1973, als ich die landwirtschaftliche Lehre absolviert hatte, begann ich von neuem, das Getreide auch den Nachbarn zu dreschen. Es waren damals knapp 20 ha. 1979 wurde es zunehmend schwieriger, zum Teil unmöglich, Ersatzteile für die 16jährige Maschine zu finden. Ich musste mich also entscheiden, entweder

die Mähdrescherei aufzugeben oder einen Ersatzkauf zu tätigen.

LT: Die alte Maschine war schon früher eher schwach ausgelastet. Weshalb haben Sie diese trotzdem ersetzt?

FH: Verschiedenste Gründe haben mitgespielt. Grundsätzlich wollte ich meine Nachbarn als treue Kunden nicht verlieren und ich war schon seit jeher ein begeisterter Mähdrescherfahrer. Ein nicht zu unterschätzender Faktor scheint mir auch die Unabhängigkeit. Auf diese Weise ist man nicht auf einen Lohnunternehmer angewiesen und das bietet den grossen Vorteil, dass man den eigenen Weizen dann dreschen kann, wenn der richtige Zeitpunkt da ist und nicht, wenn der Lohnunternehmer Zeit findet. Dazu kam noch, dass ich ein ausserordentlich günstiges Angebot für eine 6jährige Occasionsmaschine hatte. Allerdings musste ich die schlecht gewartete Maschine total revidieren lassen, was mich Fr. 7 000.– kostete.

LT: Glauben Sie, dass sich diese Unabhängigkeit im Durchschnitt der Jahre bezahlt macht?

FH: Wie bereits erwähnt, bot sich eine äusserst günstige Gelegenheit, diese Maschine zu kaufen. Zudem handelt es sich um ein Modell, das weit verbreitet ist und deshalb auf längere Zeit die Chance besteht, Ersatzteile zu kriegen. Dazu kommt, dass in nächster Umgebung ein ausgezeichneter Landmaschinenmechaniker ist, der zuverlässige Arbeit und prompte Bedienung gewährleistet. Ich glaube, dass sich dieser Mähdrescher bezahlt macht, denn wir sind hier im Randgebiet des Getreidebaues. Der früh einsetzende Nebel sowie die hohen Niederschläge bedingen, dass die kurzen Schönwetterperioden schlagkräftig ausgenützt werden müssen, wenn man nicht das Risiko eingehen will, hohe Verluste durch Auswuchs in Kauf zu nehmen. Mit dem eigenen Mähdrescher konnten wir viel Geld an Trocknungs- und Dreschkosten einsparen.

LT: Dann dürfte wohl die Anzahl Mähdrescher in Ihrer Region hoch sein?

FH: Ja, es sind ca. 15 Maschinen in einem Umkreis von 7 km. Die Auslastung dieser Maschinen ist dementsprechend tief. Die kleinen Parzellen tragen ebenfalls dazu bei, die Maschinen wenig rationell einsetzen zu können. Die hohe Mähdrescherdichte bringt anderseits den Nachteil mit sich, dass gegen Ende der Ernte viel freie Maschinenkapazität vorhanden ist. Viele versuchen dann, mit allen Mitteln noch ein paar Aren Getreide mehr zu dreschen und nehmen lange Anfahrwege und so tiefe Dreschpreise in Kauf, dass sie nicht einmal mehr kostendeckend sind.

LT: Welche Dreschpreise werden in dieser Region verlangt?

FH: Die meisten Mähdrescherbesitzer halten sich an die Empfehlungen der regionalen Mähdreschervereinigung. Ich selber dresche zu diesen Tarifen. Allerdings handhabt ich die Gewährung von Rabatten grosszügiger, da ich langjährige und treue Kundenschaft betreue. Wir sind auch oft froh, wenn diese Nachbarn bei uns Hand anlegen, falls einmal «Not am Mann» ist. So hilft man sich gegenseitig aus.

Zudem bin ich der festen Überzeugung, dass alle meine Kunden mehr Wert legen auf saubere und prompte Arbeit als auf tiefe Tarife. Wenn ich allerdings kurzfristig einem anderen oder für einen anderen dreschen muss, wird dieser Auftrag selbstverständlich ausgeführt. Da gelten dieselben Tarife wie beim anderen Lohnunternehmer. Man soll auch unter diesen Umständen loyal bleiben.

LT: Dann streben Sie also nicht mit aller Gewalt eine höhere Auslastung Ihrer Maschine an?

FH: Momentan dresche ich gut 30 ha. Von der Arbeitsbelastung her gesehen würde ich 40 bis 50 ha als optimal finden. Ich will dabei aber nichts erzwingen, schon gar nicht, wenn dies nur mit tiefen Tarifen erreicht werden kann. Längerfristig gesehen

wird wahrscheinlich nur derjenige zum Zuge kommen, der den Einsatz seiner Maschine flexibel gestalten kann und dabei prompte und saubere Arbeit verrichtet. Nur so kann eine treue Kundschaft aufgebaut werden. Gegenseitiges Vertrauen ist hier das A und O.

LT: Dann beabsichtigen Sie auch inskünftig einen dieser über 5000 Mähdrescher zu besitzen?

FH: Sofern die Bedingungen zu gegebener Zeit ebenfalls so günstig sein werden wie 1979, ist es sehr wahrscheinlich, dass ich die alte Maschine ersetzen werde. Natürlich wird auch der Kundendienst der Firma massgebend sein, hört man doch gelegentlich unliebsame Dinge.

LT: Sie sind aber sehr zufrieden?

FH: Oh ja, wir haben das Glück, einen ausgezeichneten Landmaschinenreparaturservice in Anspruch nehmen zu können. Herr Schär verfügt über ein umfangreiches Ersatzteillager und ist praktisch rund um die Uhr für Noteinsätze gewappnet. Sein prompter und zuverlässiger Service ist eine Grundbedingung, die auch mir ermöglicht, meine Kunden termingerecht zu bedienen.

LT: Nun noch ein paar Worte zur Ablieferung. Wie geschieht dies auf Ihrem Betrieb?

FH: Ich verfüge über drei grosse Lagersilos und über eine Trocknungsanlage. Sie stammt aus dem Jahr 1964 und wurde deshalb angeschafft, weil damals das Getreide in Säcken erst zu einem späteren Termin abgeliefert werden konnte. Die Trocknerei wird aber schon seit längerer Zeit nicht mehr benutzt, nicht zuletzt auch deshalb, weil die früheren «Trocknungskunden» direkt ab Feld liefern. Ich hingegen benütze die Silos als Zwischenlager, um von den Zuschlägen aus der Spätablieferung profitieren zu können. Während der übrigen Zeit dienen die Silos als Futtergetreidespeicher, denn die Futtermittel für die Kühe und Schweine werden mittels der fahrbaren Mühle auf dem Hof selber zusammengestellt.