

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 76 (2014)

**Heft:** 11

**Rubrik:** AGRAMA

#### **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>**

**«Der Traktorenmarkt boomte. Machen wir den 10-Jahres-Vergleich, sind wir 2014 wieder auf einem durchschnittlichen Niveau vor der Euroabwertung.»**

Jürg Minger (54), seit 1993 im SLV-Vorstand, davon 13 Jahre als Präsident. Jürg Minger ist Geschäftsführer der Bucher Landtechnik AG. (Bilder zVg)



**255 Aussteller** werden an der AGRAMA ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Die Ausstellungsfläche beträgt rund **58 000 m<sup>2</sup>** und konnte im Vergleich zur AGRAMA 2012 erneut um rund 10 Prozent gesteigert werden.

Das Messeangebot umfasst unter anderem die neuesten Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Ackerbau, Futterbau, Traktoren, Bergmechanisierung, Melktechnik Innenmechanisierung sowie erstmals auch aus dem Bereich der von Traktoren angetriebenen Forstmaschinen.

**Tickets** für die AGRAMA 2014 können über [www.agrama.ch/ticketvorverkauf](http://www.agrama.ch/ticketvorverkauf) bezogen und zu Hause ausgedruckt werden. Es bestehen weitere Möglichkeiten des Ticketbezugs über Smartphone und an 1400 Poststellen beziehungsweise an den Billetschaltern der BLS (Standorte siehe [www.ticketino.com](http://www.ticketino.com)) sowie über die Hotline-Nummer 0900 441 441 (CHF 1.00/Minute, Festnetztarif). Nach wie vor sind Tickets aber auch vor Ort an der Kasse erhältlich.

## AGRAMA – grösser und vielfältiger

Fachlich ist die AGRAMA schweizweit DER Treffpunkt, um sich zu neuen und neuesten Entwicklungen der Landtechnik ein Update über die ganze Breite der Angebotspalette zu verschaffen. Die Ausstellung wird noch grösser und vielfältiger. Das geht aus unserem Interview mit dem Präsidenten Jürg Minger und dem Geschäftsführer des Schweizerischen Landmaschinenverbandes Pierre-Alain Rom hervor.

### Interview: Ueli Zweifel

*Schweizer Landtechnik: Herr Minger, Herr Rom, Sie sind unterschiedlich lang im Geschäft mit der Landtechnik und unterschiedlich lang mit der AGRAMA verbunden. Welche Erinnerungen, Eindrücke und Emotionen verbinden Sie mit der Schweizer Landtechnikausstellung?*

**J. Minger:** Ich war vor 40 Jahren das erste Mal an der AGRAMA und war überwältigt von der Grösse der Ausstellung, damals noch in Lausanne, und der gezeigten Technologie und hätte zu diesem Zeitpunkt nie gedacht, einmal persönlich die AGRAMA in der Schweiz mitprägen zu können. Auch ist es erstaunlich, wie sich Produkte und Angebote in dieser Zeit technologisch und innovativ verändert haben. Dabei denke ich auch an die ausstellenden Firmen. Sie gestalten ihre Stände heute sehr professionell und auf hohem Niveau.

**P.-A. Rom:** Für mich war in der Tat die AGRAMA 2012 meine erste Landtechnikausstellung, die ich mitprägte. Zuvor hatte ich die AGRAMA als Besucher kennengelernt. Das riesige Angebot hat mich sehr beeindruckt. Begeistert war und bin ich auch von den rund 50 000 Besucherinnen und Besuchern – das Interesse ist enorm gross.

*Ihr Markenzeichen, Herr Minger, im Rahmen von Vorträgen ist eine globale Betrachtung zu Bevölkerungswachstum und Ernährungssicherheit. Wieso räumen Sie einer starken einheimischen Produktion eine erstrangige Bedeutung ein?*

**J. Minger:** Über Selbstversorgungsgrad und Nahrungsmittelproduktion lässt sich trefflich diskutieren. Eines ist jedoch klar, die wachsende Weltbevölkerung, auch die in der Schweiz, muss in guten wie in schlechten

Zeiten mit genügend Nahrungsmitteln versorgt werden. Zwar sind wir in der reichen Schweiz in der Lage, auch in Krisenzeiten Nahrungsmittel auf dem Weltmarkt zu beschaffen, nicht zuletzt wegen der Globalisierung und des zunehmend weltweiten Freihandels. Doch bin ich der Meinung, der überwiegende Teil der Nahrungsmittel solle dort produziert werden, wo dieser bei entsprechender Kaufkraft auch ermarktet werden kann.

Dabei sind von Land zu Land die Anforderungen an die Nahrungsmittelproduzenten sehr unterschiedlich. Denken wir z.B. an die Schweizer Landwirte, für die wegen der regionalen Strukturen bzw. der Topografie praktisch keine industrialisierte Produktion möglich ist.

Dazu kommen hohe Auflagen bezüglich Bauvorschriften für landwirtschaftliche Gebäude, Düngung- und Pflanzenschutz und die weltweit strengste Gesetzgebung bei der Tierhaltung und bei den Hygienevorschriften. Wegen der hohen Lohnkosten können die hochstehenden Schweizer Nahrungsmittel qualitativ und preislich nicht mit Importprodukten verglichen werden.

**P.-A. Rom:** Es geht auch um die Wertschätzung für Nahrungsmittel sowie um die Arbeit, die mit deren Produktion verbunden ist. Werden die Nahrungsmittel hier produziert, wird die Konsumentenbindung enger. Früher wurde vom Franken für Nahrungsmittel sehr viel mehr ausgegeben als heute. Je weiter weg die Produktion von Nahrungsmitteln von den Verbrauchern ist, je mehr geht der Bezug zu ihnen verloren.

*Herr Rom, Wie unterscheidet sich das Mandat des Schweizerischen Landmaschinenverbandes von Mandaten aus der übrigen Wirtschaft?*

**P.-A. Rom:** Obwohl ich nicht aus der Landwirtschaft komme, hatte ich immer ein grosses Interesse für diesen Wirtschaftssektor. Als Pferdesportliebhaber bin ich viel in der Natur unterwegs. Dabei freue ich mich über die Kulturlandschaft. Zudem esse ich sehr gerne und bin Einheimischem sehr angetan. Die Landwirtschaft hat etwas Erdiges, und die Wertschöpfung ist direkt greif- und messbar. Das ist in anderen Bereichen der Wirtschaft nicht immer der Fall. Für das Mandat beim Schweizerischen Landmaschinen-Verband spricht meine Faszination für die Technik. Auf Empfehlung meines Vorgängers Urs Hofer, mit dem mich eine lange Zusammenarbeit verbindet, bin ich Geschäftsführer beim SLV geworden.

*Traktoren bezeichnet man als Leitmaschinen der Landtechnik: Die aktuellen Traktorimmatrikulationen zeigen nicht nur in der Schweiz ein Bild der Zurückhaltung. Wie geht es der Landmaschinenbranche weltweit, in den umliegenden Ländern und in der Schweiz?*

**J. Minger:** Die Ursachen hierfür liegen u.a. bei den Sanktionen der EU gegenüber Russland und an der unsicheren politischen Lage in Osteuropa. Hinzu kommt, dass der französische Markt, nach dem deutschen an zweiter Stelle in Westeuropa, um über ein Viertel eingebrochen ist. In der Schweiz zeigte sich

## «Die Landwirtschaft hat etwas Erdiges, und die Wertschöpfung ist direkt greif- und messbar.»

Pierre-Alain Rom

ein anderes Bild. Dank der Frankenstärke und der Abwertung des Euros wurden die importierten Landtechnikprodukte in den vergangenen Jahren deutlich günstiger, was viele Landwirte für Investitionen genutzt haben. Das war der Grund, dass der Traktorenmarkt während zweier Jahre boomte und auf über verkaufte 2500 Einheiten gestiegen ist. Machen wir den 10-Jahres-Vergleich, sind wir 2014 wieder auf einem durchschnittlichen Niveau vor der Euroabwertung. Nach der Finanzkrise und der weltweit schlechten Getreideernten haben wir einen starken Aufschwung erlebt. Es gab kaum genügend Landtechnik, um die Nachfrage nach Nahrungsmitteln kurzfristig sicher zu stellen. Alle wussten es, dass sich die Nachfrage bei guten Ernten wieder stabilisieren wird, doch wirklich wahrhaben wollten es nicht alle. Und trotzdem müssen innovative Landwirte weiter investieren, um am Markt entsprechend wirtschaftlich aufzutreten und zu bestehen.

**P.-A. Rom:** Die Tendenz der Ökologisierung, wie sie die Agrarpolitik durch die Direktzahlungen vorgibt, bedingt Investitionen in neue Maschinen und Geräte. Sie gewinnen an der AGRAMA an Bedeutung. Dass eine

Hektare Getreide finanziell gleich interessant sein soll wie eine Ökofläche von einer Hektare löst bei mir aber schon gewisse Fragen aus.

*In der Tat hat die AGRAMA-Ausstellungsfläche nochmals um zehn Prozent zugelegt und wie schon erwähnt – rund 50 000 Besucherinnen und Besucher werden erwartet. Die AGRAMA ist der Magnet für Aussteller und landtechnisch interessiertes Publikum. Was steckt Ihrer Meinung nach dahinter?*

**J. Minger:** Grundsätzlich mussten wir wegen Platzmangels, noch bei jeder AGRAMA Firmen, die ausstellen wollten, ablehnen, und viele wünschten sich mehr Standfläche. Jetzt kann uns die Bern Expo zusätzlichen Platz in Zelthallen zur Verfügung stellen. Somit gelingt es uns, die Bedürfnisse der Aussteller nach grosszügiger gestalteten Ständen besser zu decken. Klar, hängt die Zunahme bei den Standgrössen auch mit den grösser gewordenen Traktoren und Landmaschinen zusammen.

Neu wurde dieses Jahr die Sparte Feld- und Forstpfllege mit von Traktoren angetriebenen Forstmaschinen erweitert. Zu den meisten Landwirtschaftsbetrieben gehört auch Wald. An der AGRAMA soll Technik an der Schnittstelle Landwirtschaft/Forstwirtschaft gezeigt werden. Dies wird dank



Pierre-Alain Rom (53) hat seit zwei Jahren das Mandat als Geschäftsführer des Schweizerischen Landmaschinenverbandes inne. Er ist Inhaber und Geschäftsführer der Rom Treuhand AG in Bern.

der zur Verfügung gestellten Mehrfläche im Interesse der Kunden und der Aussteller möglich. Wir werden die AGRAMA auch in Zukunft noch lukrativer positionieren und arbeiten weiter an diesem Konzept. Als Nonprofitorganisation müssen wir aber keinen Gewinn erwirtschaften.

**P.-A. Rom:** Der SLV vermietet die Standflächen an der AGRAMA zu vergleichsweise günstigen Konditionen. Und mit einem Eintrittspreis von 15 Franken bietet die AGRAMA den Besucherinnen und Besuchern einen sehr guten Gegenwert. Zwar ist die Ausstellung für den Schweizerischen Landmaschinen-Verband von sehr hoher Bedeutung. Als Nonprofitorgani-

## «Als Nonprofitorganisation müssen wir aber keinen Gewinn erwirtschaften.»

Pierre-Alain Rom

sation müssen wir aber keinen Gewinn erwirtschaften, lediglich die Kosten müssen gedeckt sein.

Neue technische Möglichkeiten schaffen auch neue Bedürfnisse.

*Hightechlösungen und vernetzte Systeme aller Art drängen auf den Markt. Das ist faszinierend, aber auch kostenintensiv. Wo liegt nach Ihrer Meinung der goldene Mittelweg?*

**P.-A. Rom:** Der Einzelne kommt nicht umhin, sich den technischen Innovationen zu stellen. Wer zur älteren Generation gehört, wird vielleicht bei den maschinellen Informatikanwendungen mehr Mühe haben, während manches auf diesem Gebiet für Jungunternehmer und Junglandwirte zur Selbstverständlichkeit geworden ist. Neue technische Möglichkeiten schaffen auch neue Bedürfnisse.

**J. Minger:** Die Innovationen sind nicht zu bremsen und werden auch in Zukunft weiter zunehmen. Der Landwirt soll jene Technik einsetzen, mit der er seinen Betrieb wirtschaftlich und effizient führen kann. Das ist für mich das Wichtigste.

*Es ist beunruhigend, dass an den landwirtschaftlichen Bildungszentren sowie bei Agridea und auch bei Agroscope die Budgets im Bereich Maschinenkunde, Beratung und Landtechnik verkleinert und mit anderen Disziplinen zusammenge-*

*legt werden. Welchen Beitrag kann der Schweizerische Landmaschinenverband zum Aus- und Weiterbildungs- sowie zum Forschungsstandort Schweiz beitreten?*

**J. Minger:** Ja, das ist wie in der Privatwirtschaft, man muss mit den vorhandenen Ressourcen auf Unnötiges verzichten und Wichtiges vorziehen, also Prioritäten setzen und Projekte effizient umsetzen.

Viele Informationen werden heutzutage von den landtechnischen Fachpublikationen aufgegriffen und zum Beispiel in wertvollen Übersichten, gerade auch in Ihrer Fachzeitschrift, sehr gut transportiert. Sie stehen ja im regen Austausch mit Herstellerfirmen und Importeuren und schreiben über das Neueste. Wir beobachten, dass unsere Kunden sehr gut informiert sind. Dementsprechend müssen auch die Landtechnikbetriebe ausgebildet werden.

Die SLV-Mitglieder engagieren sich intensiv in der professionellen Grund- und Weiterbildung, indem sie Lehrlinge aus- und ihre Arbeitskräfte weiterbilden.

Aber auch gegenüber unserer Partnerorganisation, der Schweizerischen Metallunion (SMU), machen wir Vorschläge, wie die zukünftige Grundausbildung und Weiterbildung in der Landtechnik aussehen könnte, zum Beispiel mit einer zusätzlichen Lehrlingsausbildung als Landtechnikpraktiker. Wir meinen damit eine zweijährige Anlehre in der Landtechnik mit der Möglichkeit sich in Modulen bis zum Dipl. Landmaschinenmechaniker und -meister weiterzubilden. Mit dieser Ausbildung könnten viele Fachbetriebe ihre Vakanzen

## «Wir denken an eine zweijährige Anlehre in der Landtechnik mit der Möglichkeit, sich in Modulen bis zum dipl. Landmaschinenmechaniker und -meister weiterzubilden.»

Jürg Minger

in verschiedenen Niveaubereichen im Betrieb abdecken. Bekanntlich wandern viele Landmaschinenmechaniker als hoch qualifizierte und zuverlässige Arbeitskräfte in andere Branchen ab.

*Die Maschinenkosten haben einen grossen Anteil an den Produktionskosten, und die vergleichsweise hohen Schweizer Preise werden nicht selten angekreidet. Welche Ansätze der Kostendämpfung*

# agroPreis

Der Schweizerische Landmaschinenverband verleiht jährlich unter sämtlichen für den AgroPreis eingereichten Projekten einen Spezialpreis im Wert von 3000 Franken. Für die Bewertung der eingereichten Projekte steht der neuartige bzw. innovative Umgang mit Landmaschinen im Zentrum. Ziel des SLV ist es, privaten Initiativen und Innovationen den Weg in die Serienfabrikation zu ebnen und die Vermarktung zu fördern. Die jüngste Preisverleihung fand am 13. November im Kursaal Bern statt.



Der diesjährige Spezialpreis ging kürzlich an die Familie Georges Martin in Puidoux VD für ein auf dem Betrieb entwickeltes Verdampfungsverfahren, mit dem Flüssiggärreste aus der Biogasanlage eingedickt werden. Den Preis überreichte Bendicht Hauswirth, Jurymitglied des SLV.

gehen vom SLV und von den Landmaschinenfirmen aus?

**J. Minger:** Früher gab es noch Maschinenvorführungen, die vom Landmaschinenverband und von den Importeuren unterstützt worden sind. Genau dort liegt das Problem, denn verschiedene Organisationen wollen Maschinenvorführungen durchführen bzw. Traktoren und Maschinen präsentieren, jedoch selber nichts bezahlen und wenn möglich noch finanzielle Unterstützung von den Herstellern erhalten. Auch bei den gesetzlichen Anforderungen der landwirtschaftlichen Traktoren und Geräte kämpft der SLV stark darum, dass in der Schweiz die EU-Vorschriften und Normen eins zu eins übernommen werden. Schliesslich muss jeder zusätzliche Aufwand für Vorführungen oder müssen gesetzliche Aufwände wieder über den Produktpreis, also durch den Kunden, bezahlt werden. Übrigens, seit der Fixierung des Euros durch die Schweizerische Nationalbank und durch den grossen Konkurrenzkampf im Schweizer Markt haben sich die Preise gegenüber dem Euroraum angepasst. ■