Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 83 (2021)
Heft: 4

Rubrik: Markt

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: 27.03.2026

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

«Steyr fokussiert sich zwar vermehrt auf die stufenlose Getriebetechnologie, wird aber im mittleren und unteren Leistungssegment weiterhin auch Schaltgetriebe anbieten», hält Peter Friis fest. Bilder: Steyr, R. Engeler

Dem hybriden Antrieb gehört die Zukunft

Seit knapp einem Jahr verantwortet der Däne Peter Friis als Vice President die Geschicke des Traktorenherstellers Steyr. Im folgenden Interview gibt er Auskunft über seine Ziele, was er mit Steyr konkret beabsichtigt, wie er diese Marke positionieren will und mit welchen Innovationen man in Zukunft rechnen kann.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Sie sind 2020 – mitten in der Corona-Pandemie – zum Vice President Steyr für Commercial Operations ernannt worden. Wie sind Sie mit Steyr bisher durch diese Krise gekommen?
Peter Friis: Im Frühjahr 2020, während des ersten Lockdowns, musste auch Steyr seine Kapazitäten drosseln. Nach den Sommerferien gelang uns dann ein starker Restart, konnten wir doch vieles wieder aufholen, so dass wir für 2020 in Sachen erreichter Marktanteile und Anzahl produzierter Einheiten sehr zufrieden sind.

Hat man bei Steyr wegen dieser Pandemie irgendwelche Veränderungen vorgenommen – produktions- oder vertriebsseitig?
Die Pandemie hat natürlich auch unsere (internationale) Zuliefer-Logistik beeinflusst. Da mussten wir einige Anpassungen vornehmen, so dass wir unsere Händler und Kunden weiterhin bedienen konnten. Vertriebsseitig haben wir in den Ausbau von digitalen Werkzeugen investiert, damit wir mit unseren Vertriebspartnern in Kontakt bleiben, sie mit Informationen bedienen und auf ihre Wünsche eingehen konnten. Wir nutzen seither vermehrt die sozialen Medien und haben Anfang April 2021 mit «Youniverse» erstmals ein digitales Messe-Event durchgeführt.

Wie präsentiert sich aktuell die allgemeine Geschäftslage für Steyr?
Ich bin mit der aktuellen Geschäftslage sehr zufrieden. Wie ich bereits erwähnt habe, erreichte Steyr im vergangenen Jahr ein gutes Ergebnis und wir konnten mit einem vollen Auftragsbuch ins neue Jahr starten. Ich darf sagen, dass Steyr

derzeit in einer starken Verfassung ist und man auch für 2021 ein gutes Jahr erwarten darf.

Die stufenlosen Baureihen von Steyr haben kürzlich eine Art Transformation durchgemacht, wurden doch mit «Impuls CVT» und «Absolut CVT» zwei neue Serien eingeführt, mit dem «Expert CVT» kam noch eine weitere im unteren PS-Bereich hinzu. Wie wurden diese neuen Baureihen vom Markt bisher aufgenommen?
Mit der Serie «Impuls CVT» konnten wir in den vergangenen zwölf Monaten ein starkes Wachstum generieren. Und mit der Baureihe «Absolut CVT», seit kurzer Zeit verfügbar, rechnen wir mit einem ähnlichen Erfolg. Diese stufenlosen Traktoren im unteren und mittleren PS-Segment werden für Steyr immer wichtiger. Wir konnten in diesem Segment um 50 % zulegen. Auch die Feedbacks von unseren Kunden sind sehr gut.

Steyr kann als «Nur-Traktor»-Hersteller ein sehr guter Handelspartner für die verschiedensten Maschinen-Spezialisten auf dem Markt sein.

Bei der Auslieferung gab es aber doch etwelche Verzögerungen?
Es ist immer eine Herausforderung, nicht nur in Zeiten mit einer Pandemie, dass man logistisch mit vielen internationalen Zulieferern alles auf die Reihe bekommt. Ich denke aber, dass wir und unsere Vertriebspartner bei Engpässen immer eine Lösung für unsere Kunden gefunden haben.

Wie sieht die Produkt-Strategie für Steyr aus? Man hört, man wolle nur noch stufenlose Modelle anbieten?
Nein, das stimmt so nicht, dass Steyr in Zukunft nur noch Traktoren mit stufenlosen Getrieben im Sortiment haben wird. Aber ja, wir fokussieren uns verstärkt auf stufenlose Modelle und werden im oberen Leistungssegment nur noch solche Traktoren bauen. Im mittleren und im unteren PS-Bereich wird Steyr auch weiterhin Schaltgetriebe einsetzen.

Sie sind Däne, waren für CNH Industrial seit über 30 Jahren in verschiedenen Funktionen in Europa tätig und stehen nun seit rund einem Jahr in der Verantwortung für Steyr, eine Marke mit klarem österreichischem Touch. Wie viel Österreich steckt eigentlich in Ihnen?
Ich würde sagen, es ist sicher ein bisschen Österreich in mir. Ich war schon vor meiner Ernennung zum Vice President drei Jahre in Österreich tätig. Auch stehe ich ganz hinter der österreichischen Tradition von Steyr und habe das Gefühl, mehr und mehr zu einem Österreicher zu werden.

Gerade Ihre bisherige Tätigkeit in fast ganz Europa wäre doch die ideale Steilvorlage, die bis anhin doch überschaubaren Marktregionen, in denen Steyr heute präsent ist, auszuweiten. Was haben Sie in diese Richtung vor?

Steyr werde ein Traktor-Spezialist bleiben und mit allen Geräte-Spezialisten im Handel zusammenarbeiten, meint Peter Friis im Interview mit der «Schweizer Landtechnik».

Wenn man schaut, auf welchen Märkten Steyr in letzter Zeit neu aktiv geworden ist, dann lässt sich unsere Absicht erkennen. Spanien, Baltikum sind erste Ansätze, diese Expansion wird aber weitergehen. Wir werden diese Markterweiterungen aber wohl überlegt und nicht überstürzt machen, quasi «step by step». Wir suchen uns vor Ort die richtigen Vertriebspartner mit dem passenden Sortiment an weiteren Geräten aus, damit den Kunden auch ein hoch qualitativer Service geboten werden kann.

Steyr bleibt aber auf Europa fokussiert?
Ja, der Absatzmarkt für Steyr-Traktoren wird vorerst auf Europa begrenzt bleiben. Was die ferne Zukunft bringt, wird sich weisen.

In der Schweiz werden die Händler bei Case IH und Steyr nicht mehr differenziert. Wie sieht das in Zukunft aus?
Die Diskussion, welche Strategie in der Schweiz die richtige ist, führen wir mit Importeur Bucher Landtechnik. Aktuell besteht aber keine Absicht, daran etwas zu ändern.

Hubertus Mühlhäuser, einstiger Chef von CNH Industrial, betonte in einem Interview mit der «Schweizer Landtechnik», dass Steyr im CNH-Konzern zur «Hightech»-Marke im Traktorensegment werden soll. Wird an dieser Strategie weiter festgehalten?
Ja, an dieser Strategie wird weiter festgehalten. Es handelt sich jedoch um keine kurzfristige Angelegenheit, sondern um eine längerfristige. Erste Ansätze, gerade was Produkt-Innovationen betrifft, wird der Steyr-Kunde schon bald feststellen können.

Damit verbunden wäre auch, dass Steyr stets vor den anderen Schwestermarken innerhalb von CNH Industrial mit Innovationen auf den Markt soll …

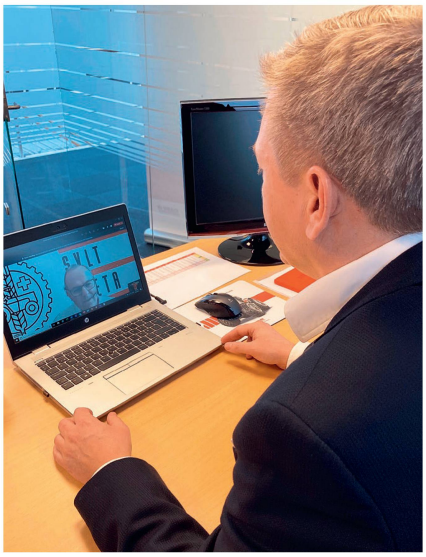
…das kann man so nicht verallgemeinern. Es wird stets von der jeweiligen technologischen Innovation abhängen, welche Marke aus der CNH-Gruppe diese präsentieren und verbauen wird. Steyr ist eine Marke, die für bewährte technische Innovationen steht, und an dieser Strategie halten wir auch in Zukunft fest.

Wo stehen Sie derzeit mit dem «Hybrid»-Konzept, das an der Agritechnica 2019 für Furore sorgte?
Wir stecken mit diesem Konzept noch mitten in der Entwicklung. Sie müssen verstehen, der «Hybrid»-Traktor war ein Ansatz zu einer möglichen Lösung, wie ein Traktor in Zukunft mit einem hohen Grad an Nachhaltigkeit aussehen und funktionieren könnte. Die endgültige Lösung ist noch nicht gefunden. Bis ein solcher Traktor marktreif wird, braucht es noch viele Abklärungen, angefangen bei der verbauten Technik bis hin zu einem Preis, damit man auf dem Markt auch eine Chance hat.

PKW- und LKW-Hersteller denken laut über den Ausstieg aus Konzepten mit konventionellen Verbrennungsmotoren nach. Sie auch?
Ja, gerade mit dem vorhin erwähnten «Hybrid»-Konzept machen auch wir uns diese Überlegungen. Bei CNH Industrial gibt es aber noch weitere Alternativen zum Verbrennungsmotor. Es ist heute noch zu früh zu sagen, in welche Richtung es beim Traktor gehen wird. Für mich und für Steyr steht derzeit der hybridelektrische Ansatz im Vordergrund.

Steht «Methane Power» auch für Steyr zur Verfügung?
Sagen wir es so: Es ist derzeit nicht geplant, dass Steyr mit einem methanbetriebenen Traktor auf den Markt kommen wird. Wie vorhin erwähnt, unser Fokus zielt auf den dieselelektrischen Antrieb. In etwas fernerer Zukunft könnte Methan aber durchaus auch bei Traktoren von Steyr eine Option sein.

Die Digitalisierung wird oft als Schlüssel für ein klimafreundliches Handling bezeichnet. Was kann Steyr in dieser Hinsicht bieten?
Vor einem Jahr gingen wir mit unserem «S-Fleet»-Portal an den Start. Damit kann der Landwirt seine Traktoren überwachen. Zudem stehen Aktivitäts- und Felddaten in Echtzeit zur Verfügung, die man mit Dritten austauschen kann, beispielsweise über «Data-Connect» oder «Agrirouter». Steyr wird schon bald mit «mySTEYR» ein neues Portal aufstarten, das dann noch weitere interessante digitale Funktionen umfassen wird.



Das «Hybrid»-Konzept steht bei Steyr noch mitten in der Entwicklung, doch für Peter Friis ist dies der Antrieb der Zukunft.

Ein weiterer Trend geht in die Richtung, dass man den Traktor nicht mehr isoliert betrachtet, sondern in einer Art gesamtheitlichem Ansatz an der Optimierung von Traktor-Geräte-Kombinationen arbeitet. Gibt es diese Überlegungen auch bei Steyr?
Absolut. Mit dem Isobus-Standard wurde diese Entwicklung bereits vor einiger Zeit eingeläutet. Steyr selbst hat mit «S-Tech» ein modulares System entwickelt, das auch die herstellerübergreifende Bedienung aller Anbaugeräte ermöglicht, den gesamten Produktionszyklus steuert und den flexiblen Austausch der Systemkomponenten zwischen mehreren Maschinen ermöglicht.

Ist man bei solchen Überlegungen als «Nur-Traktor-Hersteller» gegenüber den Full-Linern nicht im Nachteil?
Ich sehe diesen Nachteil nicht unbedingt. Wir können als «Nur-Traktor»-Hersteller ein guter Partner für die Maschinen-Spezialisten sein. Diese Partnerschaft kann sowohl im Landmaschinenhandel als auch beim Kunden erfolgreich sein.

Immerhin würden Ihnen in der CNH-Gruppe ja verschiedene Anbaugeräte zur Verfügung stehen?
Ja, diese Anbaugeräte gibt es. Wenn Sie aber indirekt fragen, ob Steyr mit eigenen Anbaugeräten auf den Markt kommen wird, muss ich das klar verneinen. Es ist jetzt und in Zukunft kein Ziel, ein Long- oder Full-Liner zu werden. Wir wollen ein ausgezeichneter Traktor-Spezialist bleiben.

Die eingangs erwähnte Corona-Pandemie beeinflusst auch das Messe-Geschehen. Wie wird Steyr an den Messen 2021 vertreten sein?
Die Agritechnica 2021 wurde eben abgesagt und auf Februar 2022 verschoben. Wir sind aber auch mit anderen Messeorganisationen in Kontakt. Es ist sicher unser Wunsch, weiterhin an Ausstellungen teilzunehmen. Dazu braucht es aber eine absolute Sicherheitsgarantie für unsere Besucher und auch für uns als Standbetreuer selbst.

CNH Industrial hat nun mit «Youniverse» Anfang April eine eigene digitale Messe durchgeführt. Welche Ziele verfolgten Sie damit?
Wir haben viel in dieses Konzept investiert, um den zahlreichen Besuchern ein unvergessliches, digitales Messeerlebnis zu bieten. Wir konnten damit Informationen zu unseren Maschinen in einem völlig neuen Umfeld vermitteln.

Wird dieses Konzept bisherige Messe-Auftritte ersetzen?
«Youniverse» ist eine digitale Möglichkeit, mit Kunden und Vertriebspartnern in Kontakt zu kommen, wird aber eine reale Ausstellung nicht ersetzen können.

Und zum Schluss: Welche Neuheiten kann man dieses Jahr von Steyr erwarten?
Sie werden verstehen, dass ich vor den offiziellen Präsentationen nichts zu den Neuheiten sagen werde. Sie dürfen aber sicher sein, dass Sie auch dieses Jahr noch viele «good news» von Steyr zu hören und zu sehen bekommen.

Gerade in der Schweiz vermisst man bei Steyr stufenlose Traktoren im unteren Leistungssegment. Haben Sie diesbezüglich bereits etwas in der Pipeline?
Uns ist dieser Wunsch, auch diese Nachfrage bekannt. Kurzfristig werden wir in diesem Bereich aber nicht mit einer Neuheit auf den Markt kommen. Aber es ist sicher etwas, das wir uns genauer ansehen werden. ■

agroPreis 2021

Innovations-Wettbewerb

Kursaal Bern | Donnerstag, 4. November 2021

Haben Sie eine neuartige, überraschende Idee mit Erfolg realisiert? Bieten Sie eine einzigartige Dienstleistung oder ein besonderes Produkt an? Haben Sie ein neuartiges Verfahren entwickelt oder Prozesse auf überraschende Art und Weise optimiert? Dann bewerben Sie sich. Sie können viel mediale Beachtung und Geld gewinnen.

Einsendeschluss ist der 30. Juni 2021

Infos und Anmeldung unter
www.emmental-versicherung.ch/agropreis

Veranstalterin

emmental versicherung

Patronat

schweizer bauernverband

Partner

agrisano – Für die Landwirtschaft! Alle Versicherungen aus einer Hand.

Aus der Region. Für die Region. MIGROS

IP-SUISSE

SLV/ASMA – Schweizerischer Landmaschinen-Verband – Association Suisse de la Machine Agricole

Schweizer Hagel – Suisse Grêle – Grandine Svizzera

Schweizer Bauer – Die unabhängige Zeitung für die Landwirtschaft

Terre & Nature

Wer sich vorher umfassend übers Wetter informiert, kann vielleicht solche Bilder verhindern. Bild: zVg

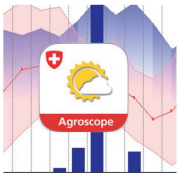
Sag mir, wie das Wetter wird

Der Wunsch nach Vorhersage des Wetters ist alt. Insbesondere in der Landwirtschaft wünschte man sich schon vor vielen Jahrzehnten, ja sogar vor Jahrhunderten eine verlässliche Vorhersage.

Ruedi Hunger

Dieser Wunsch öffnete der Fantasie gleich Tür und Tor. Oft hatten die Vorhersagen mangels konkreter Aussagen einen eher unterhaltenden Wert, wie das nachfolgende Beispiel zeigt: «Gefriert's am Silvester zu Berg und Tal, geschieht es dies Jahr zum letzten Mal». Heute ist man sich allerdings weitgehend einig, dass der statistische Wert der Bauernregeln gering ist. Bauernregeln decken aber einen Urquell von Beobachtungen und Erfahrungen auf. Sie beziehen sich in den wenigsten Fälle auf den folgenden Tag, sind dafür als langfristige Vorhersagen gedacht. «Langfristigkeit» ist aber gerade ein Kriterium, wovon die moderne Meteorologie Respekt hat. Die moderne Prognosestellung ist heute eine weltumspannende, höchst komplexe Wissenschaft. Um solche wissenschaftlichen Betrachtungsweisen, verbunden mit dem Wunsch nach verlässlicher, kleinräumlicher Vorhersage, auf ein nutzbares Niveau herunterzubrechen, kommt schon bald einmal der Wunsch nach einer eigenen Wetterstation. Nachfolgend einige Beispiele von Internetplattformen, Diagnose-Tools und KMUs, die sich professionell mit dem Wetter befassen; zusätzlich zwei Anbieter von eigentlichen Wetterstationen für den Landwirtschaftsbetrieb.

Agrometeo – ein Agroscope-Projekt mit Partnern



Die Internetplattform Agrometeo hat den Zweck, der schweizerischen Landwirtschaft lokale meteorologische und klimatische Messdaten zur Verfügung zu stellen. Weiter werden Informationen zum Management von Pflanzenschutzproblemen angeboten. Das zentrale Element der Website Agrometeo ist eine meteorologische Datenbank, die für die schweizerische Landwirtschaft entwickelt wurde. Die Messwerte werden bei einem aktuellen Messnetz von mehr als 150 Stationen in der gesamten Schweiz, vor allem in wichtigen Wein- und Obstbauregionen, abgerufen. Die stündlichen Wetterprognosen für Temperaturen, Niederschlag und relative Luftfeuchtigkeit werden von «meteoblue» bereitgestellt und zweimal täglich aktualisiert. Die Blattnässe wird anhand der Taupunkttemperatur berechnet. Die Wetterprognose hat eine Auflösung von 3 × 3 km für die ersten drei Tage. Prognosemodelle für das Infektionsrisiko von

Pilzkrankheiten sind verfügbar für: Echten und Falschen Rebenmehltau, Traubenwickler, Apfelschorf und Feuerbrand. Unterschiedliche Temperaturschwellen werden zur Warnung für die Bekämpfung von Schädlingen wie Schildläuse, Wickler, Blattläuse und Blattsauger verwendet. Die Modelle für Schädlinge in Obstkulturen sind auf der Website «Sopra» verfügbar. «Sopra» ist ein Prognosewerkzeug für den Obstbau, von der Forschungsanstalt Agroscope Changins-Wädenswil. Mit dem Modul «Traubenreifung» kann die Entwicklung der wichtigsten Reifeparameter verfolgt werden. Seit dem Jahr 2000 werden die dazu notwendigen Analysen von Agroscope für Changins, Pully, Leytron, Gudo und Cugnasco und seit 2007 für Wädenswil und Stäfa durchgeführt. Im Ackerbau sind Daten aus verschiedenen Beobachtungsnetzwerken für Krankheiten und Schädlinge verfügbar (Krankheiten des Weizens und der Gerste, Viruserkrankungen der Kartoffeln, Maiszünsler oder Erbsenwickler). (Homepage: agrometeo.ch oder agroscope.ch im Suchfeld «Agrometeo» eingeben.

Meteoblue – mit Premium-Inhalten

Meteoblue bietet Präzisionsdiagramme, dynamische Karten und Tools für jeden Ort der Welt an. So stehen eine 5-Tage- oder 7-Tage-Wettervorhersage und Daten zum aktuellen Wetter, aktuelle Satelliten- und Regenbilder für den gewählten Ort im Angebot. Weiter steht ein Radar- und Niederschlags-Nowcast zur Verfügung. Ein Blitzradar wird von «Nowcast» zur Verfügung gestellt (Nowcasting bezeichnet eine statistische Vorhersagemethode). Neben den normalen Produkten stehen Meteo-Programme für Freizeit und Sport mit dem Wetter im Umkreis der gewählten Ortschaft sowie das Flugwetter zur Verfügung. Zudem gibt es die tarifpflichtigen Meteoblue-Premium-Inhalte «point+» (ohne Werbung) für Kosten von Fr. 10.50 (1 Monat) bis Fr. 52.50 (1 Jahr) mit höchster Genauigkeit für die Landwirtschaft. Die Werbefreiheit verbessert die Nutzung mit bis zu 70 % schnelleren Ladezeiten. Schliesslich stehen mit «history+» die stündlichen historischen Wetterdaten seit 1985 im Angebot. Meteoblue gibt es in der Grundversion als tariffreie Androïd-App. (www.meteoblue.com)

Meteotest – für durstige Kartoffeln

Meteotest wurde als Firma bereits 1981 gegründet. Das in Bern angesiedelte Unternehmen bietet sich als neutraler Dienstleister an. Das KMU beschäftigt rund 40 Wissenschaftlerinnen, Ingenieure und Informatiker und entwickelt nach eigenen Angaben ein Angebot entlang neuster Trends und aktueller Fragestellungen rund ums Wetter. Meteotest konzipiert, installiert und betreibt massgeschneiderte Wetterstationen mit eigens auf die Anwendung der Kunden zugeschnittenen Komponenten. Damit liefert Meteotest speziell für die Landwirtschaft wichtige Grundlagen für die Wettervorhersagen. Mit einer auf den spezifischen Anwendungsbereich optimierten Wetterstation erhält der Landwirt wichtige Eckdaten für die landwirtschaftliche Produktion, beispielsweise Niederschlagssumme, Temperatur, Luftfeuchte und Bodenfeuchte. Ergänzend zu massgeschneiderten Wetterstationen setzt Meteotest kompakte Wetterstationen mit «All-in-one-Sensoren» ein. Mit wenig Installationsaufwand können Lufttemperatur, relative Feuchte, Niederschlag und Schnee, Luftdruck, Windrichtung und Windgeschwindigkeit sowie Solarstrahlung gemessen werden. Bei Meteotest erhält der Kunde Konzeption, Material, Vorbereitung, Installation, Betrieb und Wartung sowie das Datenmanagement aus einer Hand. Neben zahlreichen Kantonen, Bundesämtern und Institutionen arbeitet Meteotest auch an Projekten für die Bewässerung in der Landwirtschaft mit. Beispielsweise hat Meteotest für das mehrjährige Projekt der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften HAFL in Zollikofen die Webseite «bewässerungsnetz.ch» umgesetzt. (www.meteotest.ch)

«SwissAgroIndex» neu mit Frost- und Hitzetagen

Die Schweizer Hagel (Versicherung) baut den «SwissAgroIndex» mit weiteren Dienstleistungen aus, indem ab sofort auch Frost- und Hitzetage je nach Standort abgerufen werden können. Bereits seit 2016 liefert «SwissAgroIndex», ein Produkt von Schweizer Hagel, zuverlässige Daten zur

Speziell zur Erntezeit werden Wetter-Apps regelmässig aufgerufen. Bild: R. Hunger

Online-Umfrage

- Haben Sie selber eine Wetterstation oder kennen Sie jemanden, der eine hat?
- Wie informieren Sie sich über das Wetter und was ist Ihre Lieblings-Anwendung für Wetterprognosen?

Nehmen Sie an unserer Umfrage über die Nutzung von Wetterstationen und Apps mit folgendem QR-Code mit Direktlink teil. Die Umfrage kann direkt am Handy ausgefüllt werden.

Erkennung von Trockenheitsschäden, welche im Rahmen der Grasland-Pauschalversicherung «KLIMA» versichert werden können und mittels des Trockenheitsindex berechnet werden. Seit Mitte 2019 kann auch die Wasserbilanz für Mais, Zuckerrüben, Kartoffeln, Weizen, Raps, Soja und Sonnenblumen geprüft werden. Wenn ein Benutzer auf die interaktive Karte klickt, werden die lokale Niederschlagsmenge, die Evapotranspiration und die daraus resultierende Wasserbilanz angezeigt. Die Berechnung erfolgt täglich. Seit Mitte März 2021 hat die Schweizer Hagel den SwissAgroIndex mit weiteren Dienstleistungen ausgebaut. Auf einer interaktiven Schweizerkarte wird durch Anklicken die lokal minimale und maximale Temperatur der letzten 30 Tage in zwei Meter Bodenhöhe angezeigt. Die Daten werden mit einer 1x1-km-Auflösung berechnet, mögliche kleinskalige Einflüsse der Temperaturverteilung, wie sie durch Topografie oder Landabdeckung hervorgerufen werden, werden nicht berücksichtigt. Die Erweiterung des SwissAgroIndex durch Frost- und Hitzetage ermöglicht dem Versicherten eine bessere Einschätzung eines eventuellen Schadens an seinen Kulturen. Nicht nur die Kunden von Schweizer Hagel profitieren davon, auch für die Schaden-Expertinnen und -Experten ist der Ausbau von SwissAgroIndex hilfreich. Link: https://swissagroindex.hagel.ch

Gratis Wetter-Apps

Empfehlenswerte Gratis-Apps für Wettervorhersagen sind «Landi Wetter», «MeteoSwiss» und «SRFMeteo».

Anbieter von Wetterstationen

Auf dem spezialisierten Markt werden zahlreiche Wetterstationen angeboten. Dabei wird rasch klar, dass der Begriff «Wetterstation» dehnbar ist und vom Hobby- bis zum Profibereich ausgereizt werden kann. Ein Auszug aus dem grossen Marktangebot ist unter www.agrartechnik.ch/download einsehbar. Stellvertretend sind nachfolgend zwei Produkte kurz vorgestellt:

• Sencrop

Das französische Unternehmen «Sencrop» bietet spezielle Wetterstationen für die Landwirtschaft an. Nach Angaben von Sencrop verfügen sie in Europa über ein Netz von 13000 Wetterstationen. Der Nutzer kauft die Wetterstation und bezahlt eine jährliche Lizenz an Sencrop. Die Wetterinformationen aller lokalen Stationen kann er über Smartphone, Tablet oder PC in Echtzeit abrufen. Installiert werden ein Regenmesser, ein Windmesser und ein Blattfeuchtigkeitssensor. Der Benutzer kann nicht nur auf Echtzeit-Daten zugreifen, er kann auch die Niederschlagswerte kumulieren und sich die Niederschlagsmenge eines definierten Zeitraums anzeigen lassen. Die Pflanzenentwicklung und das Wachstum können mit Angaben von Grad-Tagen und der aufsummierten Kalt-Stunden ermittelt werden. Sencrop arbeitet mit «Partnering Decision Support Tools» (DST) zusammen, dies, um die lokalen Daten mit agronomischen Entscheidungsmodellen zu kombinieren. Damit wird auch ein wichtiger Beitrag zur richtigen Pflanzenschutzanwendung geleistet. Die Datenübertragung erfolgt durch Sigfox, einem Funknetzwerk mit niedriger Bandbreite. Ein Mobilfunknetz ist nicht erforderlich. Die Stationen verfügen über GPS-Lokalisierung.

Eine Wetterstation löst keine Probleme, aber sie kann unterstützend helfen. Bild: Sencrop

• geoREACH

Die deutsche Firma «geo-konzept» unterstützt ihre Kunden mit moderner Technik, umfangreichem Wissen und langjähriger Erfahrung darin, wirtschaftliche und effektive Lösungen für ihren Betrieb zu finden. Ein Produkt von geo-konzept ist die digitale, solarbetriebene Wetterstation «geoREACH». Mittels moderner Kommunikationstechnik liefert das smarte Tool präzise standortspezifische Messdaten zu Niederschlag, Luft- und Bodentemperatur, Luftfeuchtigkeit, Bodenfeuchte über Bodensensoren, Blattnässe zur Krankheitsprognose, Sättigungsdampfdruck und Temperaturdifferenz. Die Datenübertragung erfolgt über LoRaWAN-Funknetze. Diese Technologie hat den Vorteil, dass sich jede Wetterstation mit einem bereits bestehenden LoRaWAN-Netzwerk verbindet, vorausgesetzt, dass sich dieses im Umkreis bis zu 8km zum Standort zur Verfügung steht. Fehlt ein Netzwerk, kann ein solches über die Aufstellung eines neuen Gateways eingerichtet werden. Die Messergebnisse können jederzeit über PC, Tablet oder Smartphone über die App «FieldClimate» abgerufen werden. ■

Wo deutsche Landwirte sich ihren Wetterbericht holen …

Eine Umfrage in Deutschland, durchgeführt von «agrarheute» am 23. Februar 2021 hat folgendes Umfrageergebnis ergeben:

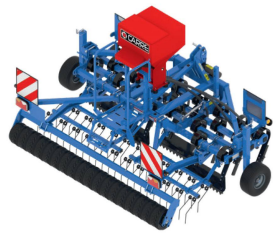
- 41 % oder 103 Stimmen: Wetter-App auf dem Handy
- 30 % oder 74 Stimmen: Online-Wetterdienste
- 10 % oder 24 Stimmen: Wetterbericht des Deutschen Wetterdienstes
- 9 % oder 23 Stimmen: Spezial Agrarwetter
- 5 % oder 13 Stimmen: Wetterbericht in Funk und Fernsehen
- 3 % oder 8 Stimmen: Natur und Himmel beobachten
- 2 % oder 5 Stimmen: eigene Wetterstation auf dem Betrieb

GALLAGHER

LEISTUNGSSTARKES
12 V-WEIDEZAUNGERÄT
MIT MULTI POWER
Robust und günstig

www.gallagher.eu

CARRE Prairial: CHF 18'800.- inkl. MwSt.



Jetzt bei Ihrem Händler
in der Region oder bei

- **Wilhelm Enz**
  Ostschweiz
  079 903 31 83
- **Patrick Müller**
  Mittelland
  079 266 46 72

serco landtechnik
Serco Landtechnik AG
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch

CARRE

Gülletechnik

WÄLCHLI
Brittnau

Wälchli Maschinenfabrik AG ▪ www.waelchli-ag.ch

KUHN
Spezialist für sauberes Futter

- KUHN Scheibenmäher
- KUHN Trommelmäher
- KUHN Aufbereiter
- KUHN Kreiselheuer
- KUHN Schwader
- KUHN Bandschwader
- KUHN Rundballenpressen
- KUHN Rundballen-Wickelkombinationen
- KUHN Quaderballenpressen
- KUHN Ballenwickler (Rund- und Quader)
- KUHN Maishäcksler

DIE BESTE INVESTITION IN
MEINE ZUKUNFT

KUHN Center Schweiz
8166 Niederweningen
Telefon +41 44 857 28 00
Fax +41 44 857 28 08
www.kuhncenterschweiz.ch

KUHN

be strong, be KUHN