

DER **GEMÜSEBAU** le maraîcher

SCHWERPUNKT FINANZIERUNGEN

**Mehr Liquidität und
Handlungsspielraum
dank Investitionsgüter-
leasing**

Seite 6

DOSSIER SPÉCIAL FINANCEMENT

**Marge de manœuvre
accrue grâce au leasing**

Page 9



schweizer

Qualität, Beratung, Service
Qualité, conseil, service



Neu
Radies „Estella F1“
Nouveau
Radis „Estella F1“

**Weiterentwicklung von „Celesta F1“
bezüglich Qualität, Anbau- und Ver-
marktungseigenschaften!**
Wir beraten Sie gerne!

**Perfectionnement de la variété
„Celesta F1“ en termes de qualité,
propriétés culturales et aptitudes à la
commercialisation !**
**C'est avec plaisir que nous vous con-
seillons !**

eric schweizer

Eric Schweizer AG, Postfach 150, CH-3602 Thun
Tel. +41 33 227 57 18/19, Fax +41 33 227 57 47
www.ericsschweizer.ch

23.–26. Februar 2012
St.Gallen

12. Internationale Fachmesse für Nutztierhaltung, landwirtschaftliche Produktion, Spezialkulturen und Landtechnik



Tier & Technik

Messeangebot

- Nutztierhaltung, Tierzucht
- Landwirtschaftliche Architektur
- Hof- und Stalleinrichtungen
- Futterkreislauf
- Milchproduktion
- Fleischproduktion
- Reb-, Obst- und Gemüsebau, Spezialkulturen
- Produktion von erneuerbarer Energie
- Biolandbau
- Tieraustellung
- Fachveranstaltungen im Forum, Halle 3.1

Sonderschauen/Sonderthemen

- «Biolandbau hat Zukunft», Halle 9.1.2
- «Genomische Selektion», Halle 9.0
- «Energie – Energieeffizienz»
- «Forschung macht wettbewerbsfähig»: Kurzdemonstrationen von Agroscope-Fachleuten, Halle 3.1

Musig a de Mäss und Erlebnisbar

- «Stobete» im Restaurant Moststube (Halle 5) am Samstag, 25. Februar 2012 ab 16 Uhr
- Erlebnisbar «Red Pull», Halle 1.1

www.tierundtechnik.ch > OnlineTicket

- Öffnungszeiten: 9–17 Uhr
- Ermässigte SBB RailAway-Angebote am Bahnhof: Bahn, Bus, Eintritt



Olma Messen
St.Gallen



IMPRESSUM

Schweizerische Fachzeitschrift der
Erwerbsgemüseproduzenten
Revue suisse spécialisée du maraîcher professionnel

Auflage / Tirage

WEMF beglaubigt: 2663 Exemplare
Zielversand: 77 Exemplare
Accrédité auprès de REMP: 2633 exemplaires
Distribution qualifiée: 99 exemplaires
7 Ausgaben pro Jahr/74. Jahrgang
7 publications par an/74e année

Herausgeber / Editeur

Verband schweizerischer Gemüseproduzenten (VSGP)
Union maraîchère suisse (UMS)
Tel. 031 385 36 20, Fax 031 385 36 30
Belpstrasse 26, 3007 Bern
www.gemuese.ch

Inserateakquisition und Fakturierung Acquisition et facturation des annonces

Espace Media AG, Fachmedien AGRAR,
Der Gemüsebau / *Le Maraîcher*
Dammweg 9, Postfach 5635, 3001 Bern
Daniel Sempach, Tel. 034 415 10 41
Andreas Schwab, Tel. 031 330 37 54
Stephan Widmer, Tel. 079 628 31 83
Anzeigen/Services: Ingrid Wilms
Tel. 031 330 30 17, Fax 031 330 30 57
E-Mail: gemuesebau@agripub.ch (bis 4 MB)
E-Mail: agripub@espace-date.ch (bis 32 MB)

Publikationsorgan

des Verbandes schweizerischer Gemüseproduzenten

Organe de publication

de l'Union maraîchère suisse

Redaktion und Produktion / Rédaction et production

David Eppenberger, Journalist BR,
Assistentin: Barbara Gafner, VSGP
Tel. 031 385 36 20, Fax 031 385 36 30
E-Mail: redaktion@vsgp-ums.ch

Layout / Mise en page

Franziska Berchtold-Jaun, Horw

Übersetzungen / Traductions

Gilles Bolliger, Bern

Druck und Versand

Impression et expédition

UD Print AG, Reusseggstrasse 9, 6002 Luzern

Adressänderungen

Changements d'adresse

VSGP / UMS, Postfach 8617, 3001 Bern
E-Mail: barbara.gafner@vsgp-ums.ch

Jahresabonnement Fr. 45.– für Mitglieder,

Fr. 56.– für Nichtmitglieder

Abonnement annuel CHF 45.– pour les membres,

CHF 56.– pour les non membres

Abdruck unter Quellenangabe gestattet

Reproduction autorisée avec indication de la source

Nächste Nummer / *Prochain numéro*: 16. 03. 2012

Inserateschluss / *Clôture d'insertions*: 02. 03. 2012



David Eppenberger

Redaktor «Der Gemüsebau»

Redacteur «Le Maraîcher»

Die Aufgabe: Kosten senken!

«Wo hohe Erlöse sind, sind die Kosten hoch». Das sagt der neue Direktor des Bundesamtes für Landwirtschaft (BLW), Bernard Lehmann, im Interview mit dem «Gemüsebau». Der Umkehrschluss lautet also: Bei tieferen Produktpreisen sinken auch die Kosten. Was sich in der Theorie des ehemaligen ETH-Professors einfach anhört, bedeutet in der Praxis für die Gemüseproduzenten: Die Kosten weiter herunterschrauben, die Prozesse und Abläufe optimieren. Denn die Preisspirale wird sich beim Gemüse eher nach unten als nach oben drehen.

In einem kapitalintensiven Sektor wie der Gemüsebranche spielen die Investitionen – auch kostenseitig – eine besonders wichtige Rolle. Der Einsatz von Geld muss gut überlegt sein. Leihen oder aus dem «Portokässeli» nehmen? Patentlösungen gibt es keine. Auf jedem Betrieb ist die Situation anders. Im Schwerpunkt von dieser Ausgabe nehmen wir ein paar Finanzierungs-Möglichkeiten ins Visier. Und es gibt gute Nachrichten: Während meinen Recherchen zum Artikel über Investitionsgüterleasing erfuhr ich, dass die Gemüseproduzenten bei den Geldverleihungsinstituten über einen guten Ruf als zuverlässige Geschäftsleute verfügen. Andere Branchen – beispielsweise das Druckereigewerbe – müssen sich da schon mehr Sorgen vor einer Kreditklemme der Banken machen.

Mission principale: baisser les coûts!

«Là où les recettes sont élevés, les coûts le sont aussi». C'est ce que dit le nouveau directeur de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG), M. Bernard Lehmann, dans l'interview qu'il a accordé au «Maraîcher». L'interprétation a contrario de cette phrase de l'ancien professeur de l'EPFZ est donc que si les prix sont bas, les coûts doivent aussi baisser. Ce qui paraît simple en théorie, signifie en pratique qu'il faut continuer de réduire les coûts et d'optimiser les processus, car les prix vont plutôt continuer de s'orienter à la baisse plutôt qu'à la hausse.

Dans un secteur aussi intensif en capital que la culture maraîchère, les investissements jouent un rôle majeur, aussi au niveau des coûts. Il faut bien réfléchir avant de procéder à des dépenses. Faut-il emprunter ou prendre l'argent dans la caisse? Il n'existe pas de solution passe-partout, la situation divergeant d'une exploitation à l'autre. Dans le présent numéro, nous vous présentons quelques possibilités de financement. Une bonne nouvelle pour finir: au cours de mes recherches pour l'article sur le leasing, j'ai appris que les maraîchers jouissaient d'une bonne réputation et étaient considérés comme sérieux par les instituts de crédits. D'autres branches, par exemple celle de l'imprimerie, ont plus de souci à se faire concernant l'assèchement du crédit.

PHOENIX F1 (CLX 3169)

Gute Alternaria-Resistenz (IR) und Wurzelfestigkeit
Résistance Alternaria (IR) et solidité de la racine



SATURNO F1

Vielseitig einsetzbare Sorte mit hohem Ertragspotential

Rendement élevé et grande souplesse d'utilisation



ADRIANA F1 (CLX 29125)

Ertrag und Virushaltung, die Top !
Rendement et tenue virus, le top !



EVA F1

Wüchsige und offene Pflanze für eine schnelle Ernte mit sehr guter Fruchtqualität während der gesamten Saison !

Facilité de récolte et qualité de fruit tout au long de la saison !



SUISSE / SCHWEIZ

Contact / Kontakt : Claire Jaoul, Tel. +41 (0)78 731 42 31
Virginie Bollengier, Tél. +33 (0) 682 335 875



6



20



22

SCHWERPUNKT / DOSSIER SPÉCIAL

Mehr Liquidität und Handlungsspielraum dank Investitionsgüterleasing 6

Marge de manœuvre accrue grâce au leasing 9

Restkaufpreisfinanzierung als Finanzierungsvariante 13

Financement du reliquat impayé: une option intéressante 15

Betriebsübergabe gut planen und damit Geld sparen 17

Bien planifier la remise de l'exploitation pour économiser 19

Wenn die Alternative Bank Schweiz zur einzigen Alternative wird 20

La Banque Alternative Suisse est souvent le dernier recours 21

AKTUELL / ACTUALITÉ

Interview mit Bernard Lehmann: «Wir müssen uns auf jeden Fall anstrengen, um im Markt bleiben zu können!» 22

Interview avec Bernard Lehmann: «Nous devons faire des efforts pour défendre nos parts de marché!» 25

Die Spezialisierung auf Radieschen war eine gute Entscheidung 30

La spécialisation dans les radis était une bonne décision 31

Tomaten mit Ethylen-Gas ausreifen lassen 33

Maturation des tomates au gaz d'éthylène 35

Forum Forschung Gemüse: Wertvoll für die Branche 37

Forum Recherches Légumes: un organe précieux pour la branche 39

Bekämpfung von Erdmandelgras ist anspruchsvoll 40

Difficile lutte contre le souchet comestible 41

Berufsmaturität: Der Wissensdurst will gestillt sein 43

KURZ-INFO / INFO EN BREF 45



Verband schweiz. Gemüseproduzenten
Union maraîchère suisse
Unione svizzera produttori di verdura

Das EHEC-Nachspiel 46

Epilogue de la crise Ehec 47

Betriebsleiterseminar in Sigriswil 48

Weiterbildungsseminar Frauen aus der Gemüsebranche 49

Kurzinfo / *Info en bref* 53

Inserentenverzeichnis / *Index des annonceurs* 54

Agenda 55

Anzeige



Plattform-Erntefahrzeug mit Batterieantrieb. Auf Pneurädern oder für Schienenbetrieb, auch mit hydr. Höhenverstellung oder Spritzenaufbau. Reparaturen und Änderungen aller Fabrikate.



Paloxenkippergeräte mit Feindosierung für Kartoffeln, Zwiebeln, Rübli usw.

Sonderanfertigungen für den Gemüsebau. Verlangen Sie Umerlagen.



Mehr Liquidität und Handlungsspielraum dank Investitionsgüterleasing

Bei Leasing-Geschäften spalten sich nicht nur unter Gemüseproduzenten die Geister. Die einen meiden sie wie der Teufel das Weihwasser. Für andere ist das Investitionsgüterleasing Teil der Geschäftsphilosophie und eine willkommene Möglichkeit, die Liquidität im Betrieb zu sichern.

David Eppenberger, Redaktor «Der Gemüsebau»

Was ist, wenn der Betrieb einen neuen Traktor, eine bessere Erntemaschine oder eine modernere Sortieranlage braucht? Wer es hat, bezahlt solche Investitionen aus den laufenden Einnahmen. Denn kaufen ist unter normalen Umständen immer günstiger als eine Fremdfinanzierung. Falls die Eigenmittel nicht ausreichen, bietet sich neben der Aufnahme eines Kredits oder der Erhöhung der Hypothek unter anderem auch ein Investitionsgüterleasing an. Viele Landwirtschafts-Berater raten allerdings vor Leasing-Geschäften ab. Wie beispielsweise Walter Jucker aus Pfäffikon ZH: «Eine Hypothek ist günstiger als Leasing», sagt der erfahrene Berater. Er ist seit über 30 Jahren im Geschäft und hat auch Gemüseproduzenten in seiner Kundendatei. Er empfiehlt den Bauern eigentlich nie, sich auf ein Leasing-Geschäft einzulassen. Schon gar nicht für private Zwecke. Leasing sei allenfalls interessant für grosse Betriebe. Trotzdem: Praktisch jeder Gemüseproduzent hat sich schon einmal mit der Möglichkeit eines Leasings auseinandergesetzt. Grund genug also, das Investitionsgüterleasing etwas genauer unter die Lupe zu nehmen.

Immer ein Dreiecksgeschäft

Investitionsgüterleasing bietet sich bei der Finanzierung von Ersatzinvestitionen oder bei Maschinen und Gebäuden an. Dank den Investitionen verbessert sich idealerweise die Produktivität des Betriebs. Beim Investitionsgüterleasing sind finanzielle Vorleistungen nicht nötig, weil sich das Objekt durch die produktive Nutzung lau-



Am häufigsten werden Maschinen mit einem Investitionsgüterleasing finanziert.

Vogel & Noot

fend selbst finanziert. Im Gegensatz zum bekannteren aber mit einem schlechten Ruf belasteten Privatleasing, bei dem Konsumgüter nur für den privaten Gebrauch finanziert werden.

In ein Leasinggeschäft sind immer drei Parteien involviert: Eine Bank oder eine Leasing-Firma als Leasinggeber, der Leasingnehmer – beispielsweise ein Gemüseproduzent – und der Verkäufer des Leasinggegenstandes, zum Beispiel ein Maschinenhändler (siehe Grafik). Die Leasingfirma schliesst mit dem Leasingnehmer einen Leasing-Vertrag ab und kauft dem Lieferanten den Gegenstand ab. Die Leasingfirma vermietet den Gegenstand also an den Leasingnehmer und ist rechtlich bis zur vollständigen Rückzahlung der Besitzer des Gegenstandes. Der Leasingnehmer bezahlt nur für die Nutzung des Gegenstandes einen Leasingzins. Reparaturen und Unterhalt für einen geleasten Traktoren beispielsweise muss er also selbst bezahlen. Der Leasingnehmer handelt die Kaufbedingungen direkt mit dem Lieferanten aus, von dem er den Gegenstand schliesslich auch bezieht. Der zu

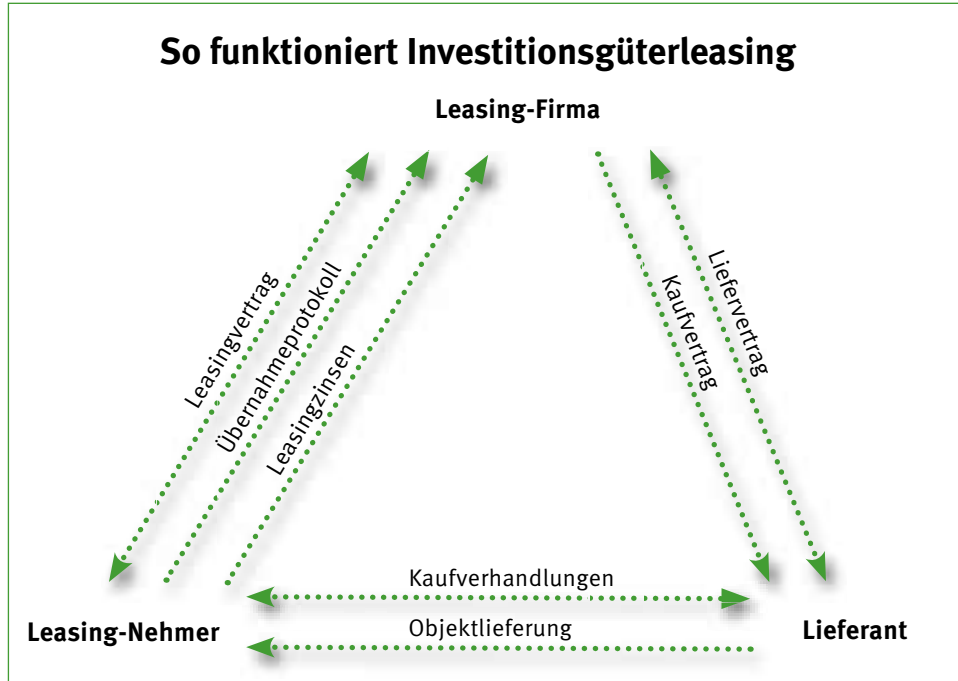
bezahlende Leasingzins – bestehend aus dem Zins- und dem Amortisationsbeitrag –, sowie die Laufzeit sind im Leasingvertrag festgelegt. Diese beträgt üblicherweise zwischen 24 und 72 Monaten.

Je nach Leasingmodell können die Laufzeiten auf die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Gegenstandes abgestimmt werden: mit linearer, degressiver aber auch saisonaler Abschreibung. Nach Bezahlung des letzten Leasingzinses ist der Gegenstand bis auf einen in der Leasingofferte festgelegten Restwert abbezahlt. Dieser liegt üblicherweise sehr tief, zum Beispiel bei 0,5 Prozent, so dass der Leasingnehmer die Maschine oft «fast umsonst» übernehmen kann. Eher selten erhebt die Leasing-Firma vorab einen Anteil der Kaufsumme als Kautions. Normalerweise sind alle Risiken im Leasingzins berücksichtigt. Dieser wird auch deshalb individuell berechnet: Die Kalkulation berücksichtigt den Wert des Gegenstandes, die Laufzeit und das Risiko eines Ausfalls. Deshalb führt die Leasingfirma vor dem Abschluss eines Geschäftes immer eine Tragbarkeitsprüfung beim potentiellen Leasingnehmer

durch. Dabei werden jeweils die Buchhaltungsabschlüsse der letzten beiden Jahre betrachtet und die finanzielle Situation des Betriebs überprüft. Im Zentrum der Bonitätsprüfung steht betriebswirtschaftlich die Liquiditätsstufe 2, bestehend aus liquiden Mitteln und Geldforderungen abzüglich kurzfristiges Fremdkapital. Für seriöse Leasinganbieter zählen aber auch «weiche» Faktoren wie der Eindruck, den ein Betriebsleiter vermittelt, seine Managementfähigkeiten oder die Ordnung auf dem Betrieb.

Liquidität wird geschont

Bei einem Leasinggeschäft verpflichtet sich der Leasingnehmer zur regelmässigen Bezahlung der Leasingzinsen über die vertraglich festgelegte Zeit. Ein vorzeiti-



Quelle: Würth Leasing AG

ger Ausstieg ist nicht vorgesehen und mit hohen Kosten verbunden. Zudem ist der Leasingzins bei unvorhergesehenen Er-

eignissen weiterhin geschuldet. Das kann zum Problem werden, wenn Unerwartetes geschieht. Was ist beispielsweise, wenn

Anzeige



Internationale Fachmesse für Lebensmittel- und Getränketechnologie

Die Zukunft erwartet Sie.

Gesunder Lifestyle to go: Besuchen Sie die internationale Zuliefermesse der Ernährungsbranche.

Erleben Sie die Innovationen der Zukunft – an 4 Tagen und einem Standort – von der Verarbeitung über die Verpackung bis hin zur Analysetechnik. Übrigens: Alleine im Branchenschwerpunkt „Technology for Fruit, Vegetable, Fine Food & Convenience“ werden 67 % der über 1'300 Aussteller ihre Entwicklungen für die Obst- und Gemüseindustrie sowie für Feinkost- und Fertigprodukte präsentieren. Auch das macht 2012 zum Muss für Ihre Planung.

Machen Sie sich bereit für die Zukunft: www.anugafoodtec.de

27.03.–30.03.2012 in Köln

Weitere Informationen · Handelskammer Deutschland-Schweiz
 Büro Koelnmesse · Tödistrasse 60 · 8002 Zürich · Tel. 044 283 61 11 · Fax 044 283 61 21
 info@koelnmesse.ch · www.koelnmesse.ch



der Bauer plötzlich stirbt? Leasing-Firmen bieten deshalb für solche Fälle eine Kombination mit einer Todesfallrisikoversicherungen an. Ein weiterer Nachteil von Investitionsgüterleasing sind die im Vergleich mit Hypotheken oder staatlichen Investitionskrediten höheren Zinssätze. Allerdings hört das beim normalen Blankokredit bereits auf: Hier ist ein Leasinggeschäft im Vergleich günstiger. Beim aktuell generell tiefen Zinsniveau können zurzeit Maschinen für einen Zins von weniger als drei Prozent – je nach Bonitätseinstufung – geleast werden.

Einige weitere Faktoren sprechen für ein Investitionsgüterleasing. So sind die Leasingzinsen im Voraus bestimmt und bleiben unverändert, was dem Leasingnehmer Planungssicherheit gibt. Die Leasingzinsen werden in der Buchhaltung zudem als Betriebsaufwand verbucht, was steuerliche Vorteile mit sich bringen kann. Doch der vielleicht grösste Vorteil liegt in der Schonung der Liquidität. Dadurch bleibt mehr Geld für andere Geschäftsaktivitäten oder für die kurzfristige Reaktion auf sich ändernde Marktbedürfnisse übrig. Zudem können kurzfristige finanzielle Engpässe besser überbrückt werden. Es kommt immer wieder vor, dass eigentlich gesunde Betriebe wegen einer plötzlich auftretenden fehlenden Liquidität unverschuldet Konkurs anmelden müssen.

Auf den richtigen Mix kommt es an

Hypothek, Kredit, Bürgschaft, Privatdarlehen oder eben doch Investitionsgüterlea-

sing? Viele Wege führen bekanntlich nach Rom und gerade bei der Finanzierung von Investitionen spielen letztlich auch psychologische Faktoren eine Rolle. «Es wird nur gekauft, was ich selbst bezahlen kann» lautet die eher konservative und sicher nicht schlechteste Philosophie. Anderen geht es hingegen prinzipiell gegen den Strich, für eine Maschine die Hypothek auf der Liegenschaft zu erhöhen und sie weichen deshalb auf Leasing aus. Und der Dritte zögert damit, die Liegenschaft maximal zu belehnen, weil so der Spielraum für künftige Investitionen kleiner wird. Geld von Bekannten und Privaten kommt für viele nicht in Frage, weil die «menschliche» Komponente zu viel Konfliktpotenzial birgt.

Entscheidend ist für einen Betrieb schlussendlich, bei Finanzierungen den

passenden Mix zu finden zwischen genug Liquidität und der richtigen Kreditlinie. Auch staatliche Investitionshilfen müssen natürlich geprüft werden (siehe Gemüsebau-Ausgabe 6/2011). Falls die betriebswirtschaftliche Situation stimmt und die Tragbarkeit gegeben ist, kann Investitionsgüterleasing aber eine interessante Alternative sein. ■

WEITERE INFOS:

www.ubsleasing.com

www.raiffeisenleasing.ch

www.siemensleasing.ch

www.wuerthleasing.ch

www.zkb.ch/de/startseite/firmenkunden/finanzierungen_und_immobilien/betriebsfinanzierungen/leasing.html

BNP Paribas zieht sich aus Schweizer Markt zurück

Die vom Umsatz her wichtigsten Anbieter im Bereich des Investitionsgüterleasings sind in der Schweiz die Grossbanken UBS und Credit Suisse. Sie bieten nach eigenen Angaben auch für Gemüseproduzenten Leasings ab 50 000 Franken an. In der Realität dürfte die Einstiegs-Hürde allerdings höher liegen. Die Nummer Drei im Markt war einst das bei KMU und in der Landwirtschaft beliebte Traditionshaus Dreieck Leasing SA. Dieses ist aber inzwischen zwei Mal übernommen worden und via Fortis Lease Suisse bei der französischen Geschäftsbank BNP Paribas gelandet. Und diese hat in diesem Jahr entschieden, sich aus dem Leasing-Geschäft in der Schweiz zu verabschieden. Davon werden auch einige Gemüseproduzenten betroffen sein. Recht aktiv im Agrar-Bereich ist beim Investitionsgüterleasing die Zürcher Kantonalbank, mit einem Anteil der Landwirtschaft an Leasingfinanzierungen von nach eigenen Angaben 14 Prozent. Die Raiffeisenbank ist bekannt für tiefere Investitionssummen und bietet bereits ab 15 000 Franken Leasing-Geschäfte an. Nach Angaben von Raiffeisenbank-Sprecher Franz Würth beträgt der Anteil der Landwirtschaft 12 Prozent. Es seien vor allem Traktoren. Neben den Banken engagieren sich diverse weitere kleinere Leasingfirmen bei Landwirtschaftsbetrieben, wie beispielsweise die Siemens Leasing AG oder die Würth Leasing AG.

Anzeige

Gemüsebaumechanisierung

Sortier- und Waschanlagen



- Kistenkipper
- Dosierbänder
- Waschanlagen
- Verlesebänder

- Sortierer
- Absackwaagen
- Dammfräsen mit Druckrollen
- Dammformer mit Flankenhacker
- Unterblattspritzen
- gezogene und selbstfahrende Karotten- und Kartoffelroder
- Umkehrfräsen

DEWULF Karottenroder GCC1

1reihigen gezogenen Karottenroder zum Mitführen von 8 Klein- oder 4 Grosskisten. Die Kisten werden am Feldrand über einen absenkbaren Kettenförderer aufgenommen und abgelegt. Der Acker muss zum Abführen der Kisten nicht mehr mit Stapler befahren werden. Die Maschine zeichnet sich durch ein 7m langes Klemmband und einer guten Verlesemöglichkeit aus, was eine hohe Rodeleistung verspricht. Die Leichtzügigkeit ist mit einer Bereifung von 2x 600/65 R38 gewährleistet.

In der Schweiz bereits im Einsatz:

- 1 reihige 3Punkt Überlader
- 1 reihige Kistenmaschinen
- 2 reihige Bunkermaschinen
- 2 reihige Überlademaschinen
- 2 reihige Überlader selbstfahrend



möri

Kartoffel- u. Gemüsebautechnik, 3270 Spins / Aarberg

Tel. +41 032 392 15 64, Fax +41 032 393 15 66, www.moeri-brunner.ch

MB

Marge de manœuvre accrue grâce au leasing

Les avis sur les contrats de leasing ne divergent pas seulement chez les maraîchers. Les uns les évitent comme la peste, alors que les autres estiment qu'ils constituent une bonne possibilité d'assurer la liquidité de leur exploitation.

David Eppenberger, rédacteur, Le Maraîcher

Que faire si vous avez besoin d'un nouveau tracteur, d'une récolteuse plus efficace ou d'une calibreuse plus moderne? Ceux qui en ont les moyens, financent de tels investissements par les recettes courantes, l'achat revenant normalement moins cher qu'un financement externe. Si les propres capitaux ne suffisent pas, il est possible, outre de prendre un crédit ou d'augmenter son hypothèque, de conclure un contrat de leasing pour biens d'investissement. De nombreux conseillers agricoles déconseillent néanmoins le leasing. Walter Jucker de Pfäffikon dans

le canton de Zurich en fait partie: «Une hypothèque coûte moins cher que le leasing», souligne ce conseiller expérimenté. Il travaille depuis 30 ans dans ce domaine et compte aussi des maraîchers parmi ses clients. Walter Jucker ne recommande en principe jamais aux paysans de conclure un contrat de leasing, surtout pas pour des investissements privés. Il estime que le leasing est tout au plus intéressant pour les grandes exploitations. Et pourtant: presque tous les maraîchers ont déjà étudié cette possibilité, raison pour laquelle nous avons décidé de nous pencher plus en détail sur ce sujet.

Trois partenaires

Le leasing pour biens d'investissement convient pour des investissements de rechange ou pour l'achat de machines et la construction de bâtiments renforçant la productivité de l'exploitation. Aucune prestation financière préalable n'est nécessaire, l'objet se finançant lui-même lorsqu'il est utilisé; au contraire du leasing privé, plus connu mais jouissant d'une

mauvaise réputation, qui sert à financer des biens de consommation uniquement destinés à l'usage privé.

Le leasing concerne toujours trois parties: une banque ou une entreprise de leasing qui octroie le leasing, le preneur de leasing, par exemple un maraîcher, et le vendeur de l'objet acheté en leasing, par exemple un vendeur de machines (cf. graphique). L'entreprise de leasing conclut un contrat avec le preneur de leasing et achète l'objet auprès du vendeur. L'entreprise de leasing loue donc l'objet au preneur de leasing et en est le propriétaire légal jusqu'au remboursement complet. Le preneur de leasing paie uniquement des intérêts pour l'utilisation de l'objet et doit par exemple financer lui-même les réparations et l'entretien d'un tracteur acheté en leasing. Il négocie les conditions d'achat directement avec le fournisseur de l'objet en question. Les intérêts du leasing, constitués des intérêts plus de l'amortissement, ainsi que la durée du leasing sont fixés dans le contrat. La durée d'un leasing oscille en général entre 24 et 72 mois.

Selon le type de leasing, la durée du leasing peut être adaptée à la durée de vie de l'objet, avec des amortissements linéaires et dégressifs, mais aussi saisonniers. Après le versement des derniers intérêts, l'objet est entièrement payé à l'exception d'une valeur résiduelle fixée dans l'offre de leasing. Cette valeur est en général très basse, par exemple 0,5 %, de sorte que le preneur de leasing peut souvent reprendre l'objet pour «presque rien». Il est plutôt rare que l'entreprise de leasing prélève une partie du prix d'achat à l'avance à titre de caution. Normalement, tous les risques sont pris en compte dans les intérêts du leasing. Ces derniers sont d'ailleurs calculés individuellement. Le calcul tient compte de la valeur de l'objet, de la durée du contrat et du risque d'un non-paiement. Avant de conclure un contrat, l'entreprise de leasing contrôle donc toujours si la charge est supportable pour le preneur de leasing. Pour ce faire, elle examine les comptes des deux années précédentes ainsi que la situation financière de l'exploitation. L'échelon de liquidité 2, constitué des liquidités et des créances moins le capital étranger à court terme, se trouve au centre de l'examen de



Le leasing pour biens d'investissement sert en général à financer des machines.

MAROLF Erntewagen nach Mass



Walter Marolf AG 2577 Finsterhennen

T 032 396 05 44 F 032 396 05 46 marolf@swissonline.ch / www.marolf.ch

«Wirdige Rediseil.»
«Natürlich aus der Schweiz.»

Bestellen Sie diese und andere Hof-Blächen (2 x 1 m) auf www.gemuese.ch, unter info@vsqp-ums.ch oder Tel. 031 385 36 20

«Carottes croquantes.»
«Naturellement de Suisse.»

Commandez cette bâche et d'autres bâches publicitaires (2 x 1 m) sur www.gemuese.ch, sous info@vsqp-ums.ch ou au 031 385 36 20.

Contans WG®

Nachhaltige Wirkung gegen Sklerotinia-Fäule

- nachhaltige Lösung
- keine Rückstände

La force de la nature contre le sclérotinia

- solution durable
- pas de résidus

Andermatt Biocontrol AG
Stahlermatten 6 · 6146 Grossdietwil
Telefon 062 917 50 05 · www.biocontrol.ch



 bejo

Ihr starker Partner für ertragreiche Produkte

Bejo, ein Name der für Qualität steht

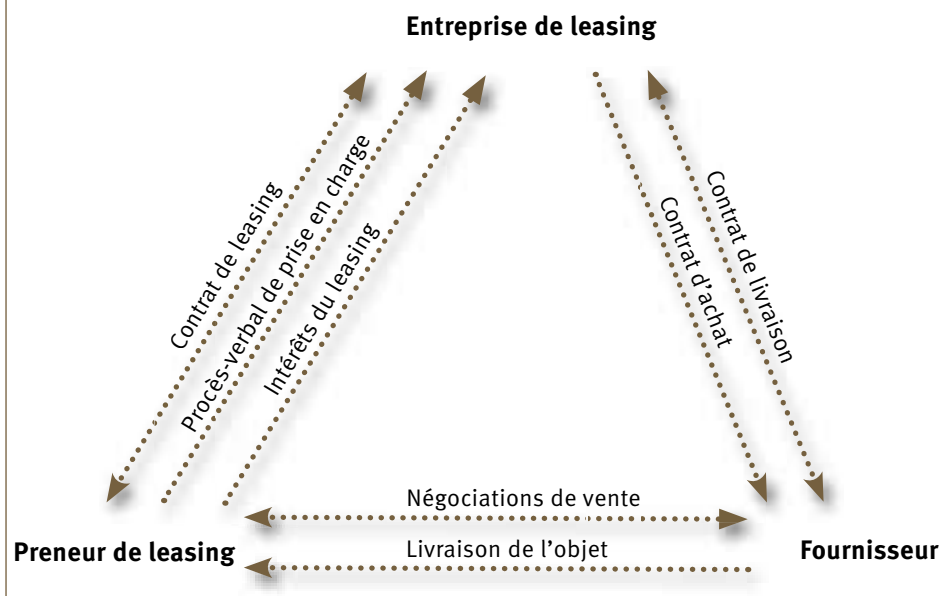
BEJO ZADEN ERÖFFNET WEBSHOP FÜR BIOSAATGUT



Bejo Zaden B.V. • Postfach 50 • 1749 ZH Warmenhuizen • Holland • E-mail: info@bejo.com

www.bejo.ch

Fonctionnement du leasing pour biens d'investissement



Source: Würth Leasing AG

solvabilité. Les entreprises sérieuses de leasing tiennent aussi compte des facteurs «mous», tels l'impression que fait le chef d'exploitation, ses capacités de gestion ou l'ordre qui règne sur l'exploitation.

Ménagement des liquidités

En concluant un contrat de leasing, le preneur de leasing s'engage à verser régulièrement les intérêts pendant la durée fixée contractuellement. Une sortie anticipée du contrat n'est pas prévue et coûte très cher. Par ailleurs, les intérêts continuent d'être dus en cas d'événements imprévus, ce qui peut poser des problèmes. En effet, que ce passe-t-il si le paysan décède subitement? Pour de tels cas, les entreprises de leasing propose une combinaison avec une assurance risque décès. Autre désavantage du leasing pour biens d'investissement: les taux d'intérêt élevés par rapport aux hypothèques ou aux crédits d'investissement de la Confédération. Un contrat de leasing est par contre meilleur marché qu'un crédit en blanc normal. Vu le bas niveau actuel des taux d'intérêt, il est possible d'acheter des machines en leasing à un taux de moins de 3% selon le degré de solvabilité.

D'autres arguments plaident en faveur d'un leasing pour biens d'investissement: les intérêts du leasing sont fixés à l'avance et restent inchangés, ce qui permet au preneur de leasing de planifier son investissement. En outre, les intérêts du leasing sont comptabilisés comme charge d'exploitation, un avantage du point de vue fiscal. Le principal avantage est néanmoins certainement le fait que le leasing ménage les liquidités. Il reste ainsi plus d'argent à disposition pour d'autres activités ou pour pouvoir réagir rapidement à l'évolution du marché. Il devient également plus simple de gérer un manque de moyens temporaire. Rappelons à ce propos qu'il n'est malheureusement pas rare que des exploitations pourtant saines soient mises en faillite en raison d'un manque subit de liquidités.

Combinaison optimale

Hypothèque, crédit, caution, prêt privé ou leasing pour biens d'investissement? Tous les chemins mènent à Rome, c'est bien connu, et il convient de ne pas né-

liger l'aspect psychologique en matière de financement. «Je n'achète que ce que je peux payer moi-même»: cette position peut certes paraître surannée, mais ce n'est peut-être pas la plus mauvaise. Certaines personnes ne souhaitent, par principe, pas augmenter leur hypothèque pour acheter une machine et optent pour un contrat de leasing. D'autres hésitent devant une hypothèque trop élevée, de crainte de réduire leur marge de manœuvre pour de futurs investissements. Enfin, d'autres encore rechignent à emprunter de l'argent auprès de parents ou de connaissances, la composante humaine leur paraissant trop risquée.

Ce qui compte en définitif pour le financement, c'est de veiller à la bonne combinaison entre une quantité suffisante

de liquidités et la bonne ligne de crédit. Les aides à l'investissement de la Confédération doivent aussi être étudiées (cf. Le Maraîcher 6/2011).

Si la situation économique est bonne et que la charge est supportable, un leasing pour biens d'investissement peut néanmoins s'avérer intéressant ■

PLUS D'INFORMATIONS

www.ubsleasing.com
www.raiffeisenleasing.ch
www.siemensleasing.ch
www.wuerthleasing.ch
www.zkb.ch/de/startseite/firmenkunden/finanzierungen_und_immobilien/betriebsfinanzierungen/leasing.html

BNP Paribas se retire du marché suisse

Les principaux acteurs sur le marché du leasing pour biens d'investissement en Suisse sont les grandes banques UBS et Crédit Suisse. Selon leurs propres informations, elles proposent des leasings aux maraîchers à partir de 50 000 francs. En réalité, le seuil d'entrée devrait néanmoins s'avérer plus élevé. Le numéro trois était Dreieck Leasing SA, une entreprise très appréciée des PME et des exploitations agricoles. Elle a néanmoins été reprise deux fois et s'est retrouvée dans le giron de la banque d'affaires française BNP Paribas via Fortis Lease Suisse. PNB Paribas a décidé cette année de se retirer du marché du leasing en Suisse, ce qui devrait toucher certains maraîchers. La banque cantonale de Zurich est aussi très active en matière de leasing dans le secteur agricole. Selon ses propres informations, la part de l'agriculture aux contrats de leasing s'élève à 14 %. La banque Raiffeisen est réputée pour son bas seuil d'entrée. Elle propose des contrats de leasing dès 15 000 francs. Selon le porte-parole, M. Franz Würth, la part de l'agriculture atteint 12 %. Les contrats de leasing sont surtout conclus pour financer l'achat de tracteurs. À côté des banques, de petites entreprises, telles Siemens Leasing AG ou Würth Leasing AG, proposent des contrats de leasing aux exploitations agricoles.



PERLKA

KALKSTICKSTOFF

19.8 N 40 Ca 55 CaO

Perlka Kalkstickstoff sorgt für ein gesundes Wachstum, räumt mit den Unkräutern auf, vermindert den Pilzbefall (z.B. Kohlhernie), erhöht die Bodenfruchtbarkeit, steigert die biologische Aktivität und hat eine hohe Kalkwirkung.

AGRO
LINE

AGROline AG | 4051 Basel | Tel. 061 270 95 55 | Fax 061 270 95 59 | www.agroline.ch

LANDOR

Spezialdünger für den Gemüsebau

- **Terbona** 12.6.18 + 2 Mg + B + S
Mineralischer, chlorfreier Volldünger für alle Kulturen
- **LANDOR Spezial** 6.8.24 + 2 Mg + B + S
Chlorfreier Volldünger für den Gemüsebau
- **NK-plus** 10.0.22 + 3 Mg + B + S
Chlor- und Phosphorfreier Volldünger mit Kali- und Magnesiumsulfat
- **Kalinitrat** 13.0.46
Stickstoff-Kalidünger in streu- und wasserlöslicher Qualität
- **Kalksalpeter** 15.5 N + Ca
Stickstoff-Calciumdünger in streu- und wasserlöslicher Qualität
- **Patastar Plus** 440 P₂O₅ + 75 K₂O + 67 MgO + 10 Mn + 5 Zn
Phosphorbetonter Blattdünger
- **Branntkalk / Mg-Branntkalk**
Schnellwirkender, wasserlöslicher Kalk

Unser umfassendes Sortiment für eine optimale Pflanzenernährung:

- Stickstoff- und Einzeldünger
- Blattdünger
- LANDOR-Flüssigdünger
- Produkte für Tröpfchenbewässerung
- Produkte für den biologischen Anbau

Informationen und Produkte sind erhältlich bei Ihrer LANDI oder direkt bei:

Gratis-Beratung
0800 80 99 60
0800 LANDOR
landor.ch

LANDOR, fenaco Genossenschaft
Auhafen, 4127 Birsfelden
Telefon 061 377 70 70
Fax 061 377 70 77
E-Mail info@landor.ch

LANDOR
Die gute Wahl
der Schweizer Bauern
www.landor.ch

LABORINS

Analytik & Beratung für den Pflanzenbau

Brauchen Sie Bodenproben?

Wir sind spezialisiert für die Analyse von Boden, Pflanzen und Ernteprodukten. Als unabhängiges und neutrales Unternehmen bieten wir Ihnen umfassende Dienstleistungen an für

- die Düngungsberatung
- den ökologischen Leistungsnachweis
- die Qualitätssicherung

Wir sind von der SQS zertifiziert nach dem Management-System ISO 9001:2008.

Wir erkennen Bedürfnisse in der Landwirtschaft und handeln praxisbezogen.

Sie profitieren von individuellen Beratungen rund um Ihren Boden und Ihre Produkte.

Rufen Sie uns an – wir antworten gern!

LABORINS AG KERZERS • Industriestrasse 13 • CH-3210 Kerzers
T 031 311 99 44 • F 031 311 66 55 • www.laborins.ch • info@laborins.ch



Auf die inneren Werte kommt es an!

K KLASMANN

www.klasmann-deilmann.com

eric schweizer

Eric Schweizer AG, Verkauf und Beratung:
Tel. 052 238 31 45, Fax 052 238 31 46
www.ericsschweizer.ch

Restkaufpreisfinanzierung als Finanzierungsvariante

Effizienz erfordert oftmals einen gezielten Einsatz von Maschinen, deren Anschaffungen mit bedeutenden Kosten verbunden sind. Es stellt sich demnach die Frage, wie solche Investitionen finanziert werden können. Eine Möglichkeit ist die Restkaufpreisfinanzierung.

Franziska Mächler,
Leiterin Spezialfinanzierungen, Valiant Bank

Es gibt unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten und verschiedene Finanzierungsinstitute. Die Valiant Bank ist seit vielen Jahrzehnten im Bereich der Finanzierung von Landmaschinen und landwirtschaftlichen Fahrzeugen tätig. Die Maschinenfinanzierungen (auch Restkaufpreisfinanzierungen genannt) werden individuell den Bedürfnissen des Käufers angepasst. Der Käufer kann nach Erledigung aller Formalitäten über die Kaufgegenstände verfügen. Die erworbenen Maschinen werden ihm unter Eigentumsvorbehalt überlassen. Bei dieser Finanzierungsweise wird der Maschinenverkäufer in das Geschäft mit eingebunden. Der Verkäufer erklärt sich bereit, die sogenannte Rücknahme- und Einbringlichkeitsgarantie zu übernehmen. Das bedeutet: Sollte der Käufer der Maschine die Zinsen und Amortisationen nicht mehr bezahlen können, nimmt der Verkäufer die Maschine zurück und begleicht die noch offene Schuld des Darlehens der Bank. Der Verkäufer ist wieder Maschineneigentümer, kann über sie wieder verfügen und sie erneut verkaufen.

Laufzeit zwischen zwei bis fünf Jahren

Der Landmaschinenhändler (Verkäufer) oder der Landwirt (Käufer) stellen Valiant die Finanzierungsanfrage für eine neue oder in Ausnahmefällen auch für gebrauchte Maschinen und Fahrzeuge zu. Valiant prüft anschliessend aufgrund der eingereichten Unterlagen und Angaben aus einem persönlichen Gespräch die Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit des Käufers. Der Käufer kann zwischen einer Finanzierungslaufzeit von zwei bis fünf Jahren wählen. Der Zinssatz wird durch

die Laufzeit der Finanzierung bestimmt und richtet sich nach den aktuellen Verhältnissen am schweizerischen Geld- und Kapitalmarkt. Der Zinssatz ist für die gesamte Finanzierungsdauer fest vereinbart. Die zu leistende Anzahlung beträgt in der Regel 30 Prozent des Anschaffungspreises. Dieser Betrag ist direkt an den Verkäufer zu bezahlen. Die Rückzahlung der jeweiligen Finanzierung erfolgt durch monatliche oder vierteljährliche Ratenzahlungen.

Die Tragbarkeit der Finanzierung wird aufgrund der einzureichenden Jahresabschlüsse des Käufers berechnet. Entspricht diese den für Valiant geltenden Anforderungen und bestehen keine Betreibungen und Verlustscheine, kann die gewünschte Finanzierung unter Einhaltung der Bedingungen (Konditionen und Amortisationen) gewährt werden. Valiant stellt anschliessend die für die Finanzierung notwendigen Verträge aus und sendet diese an den Verkäufer. Bei Auslieferung der Maschine werden die Verträge durch den Käufer und Verkäufer unterzeichnet und danach der Bank zurückgesandt. Nach Erhalt der Akten erfolgt die Auszahlung des Finanzierungsbetrages an den Verkäufer.

Vollkasko versichert

Jede von Valiant finanzierte Maschine oder jedes Fahrzeug muss durch den Abschluss einer Vollkaskopolice versichert werden. Allfällige Leistungen aus der Versicherung werden Valiant für die Dauer der Finanzierung abgetreten. Zusätzlich wird der Eigentumsvorbehalt im entsprechenden Register (geführt von den Betriebsämtern) zu Gunsten der Bank eingetragen. Valiant bleibt Eigentümerin der Maschinen oder des Fahrzeuges bis zur vollständigen Rückzahlung der Bankfinanzierung. ■

Kontakt: Valiant Bank AG, Maschinenfinanzierungen,
Dorfstrasse 3, 6022 Grosswangen, Tel. 041 984 15 80

MASCHINENFINANZIERUNG

ONLINE-RECHNER:

www.valiant.ch/mf-rechner

Finanzierungsbeispiel

Der Gemüsegärtner Hans Meier möchte eine Maschine für seinen Betrieb erwerben. Die Maschine kostet CHF 50 000.– Die Auslieferung erfolgt am 28. Februar 2012. Zwischen Valiant und dem Käufer wurde eine Laufzeit der Finanzierung von drei Jahren vereinbart.

Kaufpreis	CHF 50 000.–
./ Anzahlung, zahlbar an den Verkäufer (Normalfall 30 % des Kaufpreises, ein allfälliger Eintausch kann aufgerechnet werden)	CHF 15 000.–
Zwischentotal	CHF 35 000.–
Gebühr für Eintragung des Eigentumsvorbehaltes plus 8 % MwSt auf dem Teilzahlungszuschlag	CHF 406.90
Finanzierungsbetrag total*	CHF 35 406.90
* zuzüglich Zins	

In diesem Beispiel erfolgt eine Rückzahlung bei einem angenommenen Zinssatz von 2,65 % in monatlichen Raten von je CHF 984.–. Die erste Rate ist einen Monat nach Auslieferung der Maschine zahlbar, im vorliegenden Beispiel am 31. März 2012. Die letzte Rate wäre per 28. Februar 2015 fällig.

Im Gegensatz zum Leasing-Geschäft steht es dem Käufer bei diesem Finanzierungsmodell frei, während der Laufzeit höhere Amortisationen zu leisten oder die Finanzierung jederzeit vollständig zurückzuzahlen. Geschuldet ist immer nur der Zins für den noch geschuldeten Betrag. Der jeweilige Zins der Finanzierung ist quartalsweise zu entrichten.



www.huenagro.ch

HÜN AGRO
Agrarprodukte

Unabhängig. ✓
Preiswert. ✓
Geprüft. ✓

Gesund?



Gesund!

Patentkali®



Patentkali® ist der Erfolgs-Dünger für die Kali-, Magnesium- und Schwefelversorgung ihres Obst und Gemüses. Seine Kennzeichen: Alle Nährstoffe im Patentkali® (30% K₂O, 6% Mg, 17% S) sind voll wasserlöslich und daher von der Pflanze direkt aufnehmbar. Durch den äusserst geringen Chloridgehalt (max. 3% Cl) eignet sich Patentkali® besonders zur Nährstoffversorgung chloridempfindlicher Kulturen. Für den ökologischen Landbau zugelassen. Die Wirkung:

- verbesserte Vitaminbildung und Schalenfärbung
- erhöht die Frost- und Trockenresistenz
- fördert den Geschmack

Patentkali® ist unser bewährter Kalium-Magnesium-Schwefel-Dünger für eine optimale Nährstoffversorgung. **Patentkali®** – der Kraftspender für Ihre Obst- und Gemüsekulturen.



Financement du reliquat impayé: une option intéressante

Des machines sont souvent nécessaires pour assurer l'efficacité. Leur achat peut néanmoins s'avérer coûteux et la question du financement se pose donc. Le financement du reliquat impayé constitue une option intéressante.

Franziska Mächler, responsable du département des financements spéciaux, Banque Valiant

Il existe diverses possibilités de financement ainsi que différents établissements financiers. La banque Valiant est active depuis des dizaines d'années dans le financement de machines et de véhicules

Exemple de financement

Le maraîcher Jean Petit souhaite acheter une machine pour son exploitation. La machine coûte CHF 50 000.-. Elle est livrée le 28 février 2012. Un financement sur trois ans a été convenu entre la banque Valiant et l'acheteur.

Prix d'achat	CHF 50 000.-
./.. acompte à verser au vendeur (normalement 30 % du prix d'achat; un éventuel échange peut être déduit)	CHF 15 000.-
Total intermédiaire	CHF 35 000.-
Taxe pour inscription de la réserve de propriété plus 8 % de TVA sur le supplément pour paiements par acompte	CHF 406.90
Financement total*	CHF 35 406.90
* plus les intérêts	

Dans notre exemple, le remboursement intervient en tranches mensuelles de CHF 984.- avec un taux d'intérêt supposé de 2,65 %. La première tranche est due un mois après la livraison de la machine, dans notre exemple donc le 31 mars 2012. La dernière tranche est due le 28 février 2015. Contrairement au leasing classique, l'acheteur peut choisir à tout moment de procéder à des amortissements plus élevés ou de rembourser entièrement le financement. Les intérêts sont toujours calculés sur la base du montant restant; ils doivent être versés chaque trimestre.

agricoles. Le financement d'équipements (appelé également financement du reliquat impayé) est adapté aux besoins de chaque client. Ce dernier peut disposer de l'objet une fois les formalités accomplies, sous réserve de la propriété. Ce mode de financement intègre le vendeur de la machine. Ce dernier apporte une garantie de reprise et de recouvrement. Si l'acheteur n'est plus en mesure de payer les intérêts et les amortissements, l'acheteur reprend la machine et paie le montant impayé du prêt de la banque. Le vendeur redevient ainsi propriétaire de la machine, peut en disposer et la revendre.

Financement sur deux à cinq ans

Le vendeur de la machine ou l'agriculteur (l'acheteur) dépose une demande de financement auprès de la banque Valiant pour l'achat d'une nouvelle machine ou d'un nouveau véhicule ou, exceptionnellement, d'équipements usagés. La banque examine la solvabilité de l'acheteur sur la base des documents soumis et d'un entretien personnel. L'acheteur peut choisir la durée du financement, laquelle va de deux à cinq ans. Le taux d'intérêt dépend de la durée du financement et des conditions actuelles sur le marché monétaire et financier suisse. Il reste inchangé pendant toute la durée du financement. L'acompte à payer s'élève en général à 30 % du prix d'achat. Ce montant doit être versé directement au vendeur. Le remboursement du financement se fait en tranches mensuelles ou trimestrielles.

La soutenabilité du financement est calculée sur la base des bilans de fin d'année produits par l'acheteur. Si elle remplit les exigences de la banque et en cas d'absence de poursuites et d'actes de défaut de biens, le financement est octroyé moyennant les conditions requises (conditions et amortissements). La banque Valiant élabore ensuite les contrats nécessaires et les envoie au vendeur. Lors de la livraison de la machine, les contrats sont signés par l'acheteur et par le vendeur et renvoyés à la banque. Après réception des actes, le montant est versé au vendeur.

Assurance tous risques

Une assurance tous risques doit être conclue pour les machines ou les véhicules financés par la banque Valiant. Les éventuelles prestations de l'assurance sont cédées à la banque pendant la durée du financement. En outre, la réserve de propriété en faveur de la banque est inscrite au registre correspondant (registre tenu par l'office des poursuites). La banque Valiant reste propriétaire des machines ou des véhicules jusqu'au remboursement complet du financement bancaire. ■

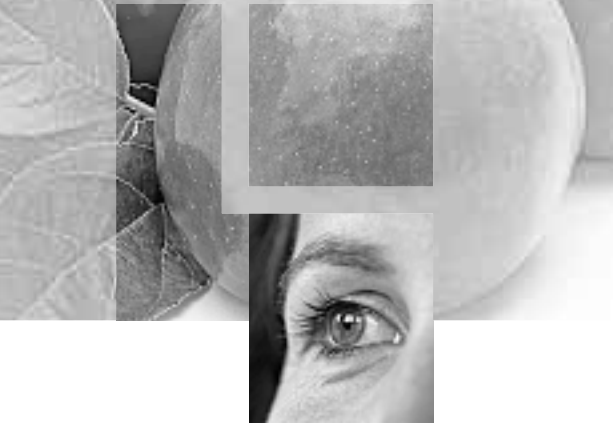
Contact: Banque Valiant SA, financements d'équipements, Dorfstrasse 3, 6022 Grosswangen, tél. 041 984 15 80

CALCUL DU FINANCEMENT SUR INTERNET:

www.valiant.ch/mf-rechner



Kompetent und transparent



Die Treuhand- Spezialisten für die Landwirtschaft

Buchhaltungen
Steuern
MWST-Abrechnungen
Beratungen
Hofübergaben
Schätzungen aller Art
Liegenschaftsvermittlungen
Boden- und Pachtrecht
Verträge

■ **Lerch** Treuhand

Lerch Treuhand AG, Gstaadmattstr. 5, 4452 Itingen/BL
www.lerch-treuhand.ch, Tel. 061 976 95 30

... konzentriert auf Erfolg



Rijk Zwaan Welver GmbH · Werler Straße 1 · D-59514 Welver
Tel. +49 (0)23 84/501-0 · www.rijkwaaan.de

NEBIKER
TREUHAND AG

Buchhaltungen
Steuererklärungen
Beratungen
Gutachten
Schätzungen
Informatiklösungen

Nebiker Treuhand AG
4450 Sissach
Tel. 061 975 85 11
www.nebiker-treuhand.ch

VOLL AUF KURS



Beerstecher AG gehört zu den führenden Gemüsebauunternehmen im Kanton Zürich mit Freiland- und Gewächshausanbau. Zum Kundensegment gehören Grossverteiler und Grosshändler im Raum Zürich-Ostschweiz bis ins Tessin. Wir beschäftigen saisonal bis total 100 Mitarbeiter/Innen und suchen per 1. März 2012 oder nach Vereinbarung eine/n

Leiter/In Gewächshausabteilung

In dieser leitenden Funktion sind Sie verantwortlich für:

- 2,2ha Gewächshausanbau
- Führung und Verantwortung Ihrer unterstellten Mitarbeiter
- Leiten, überwachen und optimieren der Arbeitsprozesse der eigenen Abteilung
- Kulturplanung und Elektronische Aufzeichnung der Kulturdaten
- Organisation und Überwachung der Kulturmassnahmen

Für diese verantwortungsvolle Position bringen Sie folgende Voraussetzungen mit:

- Abgeschlossene Ausbildung als Gartenbauingenieur oder Gärtnermeister Fachrichtung Gemüse mit einigen Jahren Berufserfahrung
- Motivierte und etablierte Führungspersönlichkeit mit Entwicklungsdrang
- Professionelles Einsetzen von technischen Hilfsmitteln

Was wir Ihnen bieten können:

- Hohe Eigenverantwortung mit entsprechenden Kompetenzen
- Abwechslungsreiches und interessantes Aufgabengebiet
- Kompetentes, dynamisches Team
- Stelle mit Entwicklungspotential
- Auf Wunsch steht eine geräumige Wohnung zur Verfügung

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme. Senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an: Beerstecher AG, z. Hd. Monica Dürst, Hochbordstrasse 15, CH-8600 Dübendorf, Tel. +41 44 823 10 90, Email: monica.duerst@beerstecher.ch

Wir sind ein innovatives, wachsendes und marktorientiertes Unternehmen mit Produktionsbetrieben im In- und Ausland und suchen per sofort oder nach Vereinbarung:

Kaufmann / Kauffrau für den Verkauf - Innendienst

Das Aufgabengebiet umfasst die gesamte Auftragsabwicklung:

- Kommunikation mit unseren Geschäftspartnern
- Entgegennahme und Aufbereitung der Bestellungen
- Berechnungen und Datenerfassung am PC
- Koordination der Bestellungen mit dem Rüstereibetrieb

Wir wünschen uns für diese interessante Aufgabe:

- eine freundliche und ehrliche Persönlichkeit
- selbständige und exakte Arbeitsweise
- Engagement, Flexibilität und Teamfähigkeit
- Gute PC – Anwenderkenntnisse (Excel)
- Bereitschaft auch an Samstagen zu arbeiten

Auch in hektischen Situationen übernehmen sie gerne Verantwortung und meistern zusammen mit einem motivierten Team das gesamte Tagesgeschäft.

Möchten Sie diese Herausforderung annehmen? Wir freuen uns auf ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Mäder Kräuter

Frau S. Gschwindt

Buchserstrasse 2

CH-8113 Boppelsen

Tel. 043 411 70 71

www.maeder-kraeuter.ch



Betriebsübergabe gut planen und so Geld sparen

Die Unternehmenssteuerreform II ist seit dem 1. Januar 2011 in Kraft. Zentrale Neuerung der Unternehmenssteuerreform ist die privilegierte Besteuerung des Liquidationsgewinnes, der aus dem Verkauf von Geschäftsvermögen (Liegenschaft und landwirtschaftliches Inventar) oder aus der Überführung von Geschäftsvermögen in das Privatvermögen resultieren kann.

Thomas Nebiker, Lerch Treuhand AG, Itingen BL

Der Liquidationsgewinn entspricht bei einer Betriebsübergabe der Differenz zwischen Buchwert und Verkaufspreis von Liegenschaft und Inventar, maximal aber den wieder eingebrachten Abschreibungen. Diese Differenz wird buchhalterisch als stille Reserven bezeichnet. Seit dem 1. Januar 2011 wird der Liquidationsgewinn getrennt vom übrigen Einkommen und zu einem reduzierten Satz besteuert. Diese privilegierte Besteuerung kommt jedoch nur zur Anwendung, wenn die selbstständige Erwerbstätigkeit definitiv aufgegeben wird und sofern das 55. Altersjahr vollendet oder die Weiterführung der selbstständigen Erwerbstätigkeit infolge Invalidität verunmöglicht ist. Die Unternehmenssteuerreform II bringt in Bezug auf die Steuerbelastung – insbesondere bei grossem Liquidationsgewinn – eine wesentliche Entlastung mit sich.

Zeitpunkt der Übergabe entscheidend

Unberührt von der Unternehmenssteuerreform II bleibt die AHV-Gesetzgebung. Dies bedeutet, dass der volle realisierte Liquidationsgewinn wie bis anhin der AHV-Beitragspflicht unterliegt. Ab einem Liquidationsgewinn von Fr. 55 700.– (Stand 2012) beträgt die AHV-Belastung rund zehn Prozent des Liquidationsgewinnes. Inwieweit die auf dem Liquidationsgewinn zu leistenden AHV-Beiträge zu einer Verbesserung der AHV-Rente der abtretenden Partei beitragen, hängt unter anderem vom Zeitpunkt der Betriebsübergabe ab.



Beim Verkauf von Geschäftsvermögen wird der Liquidationsgewinn privilegiert besteuert, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

David Eppenberger

Für die Berechnung der AHV-Rente werden die Einkommen der Beitragsjahre ab dem 20. Altersjahr bis maximal zum ordentlichen Rentenalter berücksichtigt. Das im Jahr der ordentlichen Pensionierung erzielte AHV-pflichtige Einkommen wird bei der Berechnung der AHV-Rente nicht mehr berücksichtigt. Findet die Betriebsübergabe im Jahr der ordentlichen Pensionierung des Betriebsübergebers resp. der Betriebsübergeberin (65. Altersjahr bei den Männern, 64. Altersjahr bei den Frauen) oder in einem späteren Zeitpunkt statt, verbessern die auf den Liquidationsgewinn geschuldeten AHV-Beiträge folglich die AHV-Rente der abtretenden Partei nicht.

Durch rechtzeitiges Planen und Handeln können die Auswirkungen berechnet und Lösungsvorschläge aufgezeigt werden. Darunter fallen unter anderem anstehende Investitionen oder Unterhalts- und Reparaturarbeiten. Optimierungen betreffen insbesondere auch die Vorsorgebeiträge in die zweite und dritte Säule (ordentliche Beiträge und allenfalls Einkäufe bei der zweiten Säule). Eine Ausnützung dieser Instrumente kann je nach Fall zu wesentlichen Einsparungen bei der Steuer- und AHV-Belastung führen.

Eine Überführung der Liegenschaft aus dem Geschäftsvermögen in das Pri-

vatvermögen kann auch aufgrund der Verlagerung der vorwiegenden Nutzung der Liegenschaft erfolgen (Präponderanzmethode). Übersteigen beispielsweise die Einnahmen aus der Vermietung von Wohnungen (= nichtlandwirtschaftlicher Ertragsanteil) das übrige Betriebseinkommen, wird die Liegenschaft nicht mehr dem Geschäftsvermögen, sondern dem Privatvermögen zugeordnet. Die Überführung der Geschäftsliegenschaft in das Privatvermögen kann zu einem Liquidationsgewinn führen. Dabei gilt, dass dieser Liquidationsgewinn im Normalfall nicht privilegiert besteuert wird, wenn keine Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit stattfindet oder die Altersgrenze von 55 Jahren nicht erreicht wird.

Gute Planung zahlt sich aus

Eine Betriebsübergabe ist eine komplexe Angelegenheit und kann weitreichende Auswirkungen betreffend Steuern und AHV nach sich ziehen. Durch rechtzeitige Planung der Übergabe kann der ganze Betriebsübergabeprozess jedoch gezielt gesteuert und eine optimale Lösung hinsichtlich der Steuer- und AHV-Belastung angestrebt werden. ■

RATHGEB BIO

Wir sind ein führender Bio-Gemüsebaubetrieb in der Ostschweiz und suchen Fachkräfte für den

Anbau von Gewächshaus-Gemüse

Nach einer guten Einarbeitung haben Sie die Möglichkeit, leitende Funktionen (evtl. Stellvertreter) zu übernehmen. Wir bieten faire Arbeitsbedingungen, ein gutes Betriebsklima sowie gute Entlohnung. Voraussetzung ist ein Berufsabschluss im Gemüse- oder Gartenbau oder in der Landwirtschaft und Freude an Pflanzen, Technik und arbeiten mit einem Team.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, erwarten wir gerne Ihren Anruf!

Rathgeb's Bioprodukte

Thomas Keller, Leiter Personal
Rohracker, 8476 Unterstammheim
Mobile 078 840 60 01
thomas.keller@rathgeb-bio.ch
www.rathgeb-bio.ch

Vielseitiger Gemüse- und Ackerbaubetrieb sucht

Landwirt (oder Gemüsegärtner/in) (Freiland oder Gewächshaus)

Ihre Aufgaben:

- Kulturbetreuung
- Durchführung von Pflanzenschutzmassnahmen
- Evtl. Personalführung
- Suisse-Garantie-, SwissGAP-Aufzeichnungen

Sie bringen mit:

- Exaktes und selbständiges Arbeiten
- Freude an Gemüse- und Ackerkulturen
- EDV-Kenntnisse

Wir bieten:

- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Langjährige Anstellung mit Aufstiegsmöglichkeiten

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:

Grob Hansjörg, Gemüse- und Landbau,
8255 Schlattingen
Telefon 052 646 40 00 / 079 214 76 59



**Ihr starker Partner
für ertragreiche Produkte**

At different times
In different places

Bejo, ein Name der für Qualität steht

Kohlrabi Zart statt hart

Korridor F1

Mittelfrüher weißer Kohlrabi mit aufrecht wachsendem dunkelgrünem Laub. Geeignet für den Frühsommer und Herbstanbau.

Kolibri F1

Ein blauer, flachrunder Kohlrabi für den Freilandanbau. Kompakt im Wuchs mit schöner attraktiver Färbung.

Korist F1

Weitverbreitete und zuverlässige Standardsorte für einen langen Kulturzeitraum.

Kordial

Kordial überzeugt durch Seine guten Laubeigenschaften und einer guten Hitzeverträglichkeit.

Kossak F1

Großfallende platzfeste Industriesorte für Herbstanbau.



Bien planifier la remise de l'exploitation pour économiser

La deuxième réforme de l'imposition des entreprises est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2011. La principale nouveauté est l'imposition privilégiée du gain de liquidation résultant de la vente de la fortune commerciale (immeuble et biens meubles) ou du transfert de la fortune commerciale dans la fortune privée.

Thomas Nebiker, Lerch Treuhand SA, Itingen (Bâle-Campagne)

Lors de la remise de l'exploitation, le gain de liquidation correspond à la différence entre la valeur comptable et le prix de vente de l'immeuble et des biens meubles. Il ne peut néanmoins excéder les amortissements récupérés. Dans le langage comptable, cette différence est qualifiée de réserve latente. Depuis le 1^{er} janvier 2011, le gain de liquidation est imposé séparément du reste du revenu et à un taux réduit. Cette imposition privilégiée ne vaut néanmoins que si l'activité indépendante est complètement abandonnée et si la personne concernée est âgée de 55 ans révolus ou si la poursuite de l'activité indépendante est impossible pour cause d'invalidité. La deuxième réforme de l'imposition des entreprises apporte d'importants allègements au niveau de l'impôt, surtout si le gain de liquidation est élevé.

Bien choisir le moment de la remise

La deuxième réforme de l'imposition des entreprises n'a aucun impact sur la loi sur l'AVS. Le gain de liquidation reste donc entièrement soumis à l'AVS. A partir d'un gain de CHF 55 700.– (état en 2012), la cotisation AVS due s'élève à environ 10 %. L'impact de cette contribution sur la rente AVS de la personne qui cède l'exploitation dépend notamment du moment de la remise. Rappelons que la rente AVS est calculée sur la base des revenus réalisés pendant les années de cotisation à partir de la 20^e année jusqu'au maximum à l'âge ordinaire de la retraite. Le revenu soumis à l'AVS réalisé au cours de l'année de la



Lors de la vente de la fortune commerciale, le gain de liquidation bénéficie d'une imposition privilégiée si certaines conditions sont réunies.

David Eppenberger

retraite ordinaire n'est plus pris en compte. Si l'exploitation est remise pendant l'année de la retraite ordinaire de la personne qui cède l'exploitation (65 ans pour les hommes et 64 ans pour les femmes) ou plus tard, les cotisations AVS versées sur le gain de liquidation n'améliorent donc pas la rente AVS de cette personne.

Si l'on s'y prend à temps, les répercussions peuvent être calculées et des solutions proposées. Citons notamment la possibilité de faire des investissements qui s'avéraient nécessaires ou de procéder à des travaux d'entretien et de réparation. Des optimisations sont aussi possibles concernant les cotisations de prévoyance pour le deuxième et le troisième piliers (cotisations ordinaires et éventuels rachats dans le deuxième pilier). Ces instruments peuvent, le cas échéant, permettre d'importantes économies au niveau de l'impôt et de l'AVS. L'immeuble peut aussi être transféré de la fortune commerciale

dans la fortune privée en raison du changement de l'utilisation prioritaire (méthode de la prépondérance). Si par exemple les recettes de la location d'appartements (= part du revenu non agricole) dépassent le reste du revenu de l'exploitation, l'immeuble ne doit plus apparaître dans la fortune commerciale, mais être transféré dans la fortune privée. Ce transfert peut engendrer un gain de liquidation. Celui-ci ne bénéficie néanmoins, en règle générale, pas d'une imposition privilégiée si l'activité indépendante n'est pas abandonnée ou si la personne concernée n'a pas encore atteint 55 ans.

Une bonne planification s'avère rentable

La remise d'une exploitation est un sujet complexe pouvant avoir de grandes répercussions sur les impôts et l'AVS. En s'y prenant à temps, il est néanmoins possible d'influer sur le processus et de trouver de bonnes solutions. ■

Wenn die Alternative Bank Schweiz zur einzigen Alternative wird

Unter Biogemüseproduzenten ist die Alternative Bank Schweiz in Olten längstens ein Begriff. Sie springt oft ein, wenn anderen Banken abwinken. Manchmal sogar bei konventionellen Gemüsebetrieben.

David Eppenberger, Redaktor «Der Gemüsebau»

Das Geothermie-Projekt von Gemüseproduzent Hansjörg Grob aus Schlattingen TG gehört zu den Gewagtesten in der Schweizer Gemüsebranche der letzten Jahre. Seine Vision: Die Beheizung von Gewächshäusern mit Erdwärme. Mittlerweile ist ein Loch gebohrt. Wie es aussieht, reicht die Tiefenwärme in 1500 Meter Tiefe aus. Und die für den wirtschaftlichen Betrieb mindestens notwendige Wasserdurchlaufrate sollte genug hoch sein. Vorab wusste niemand, ob dies der Fall sein würde. Und alleine die Bohrung verschlang mehrere Millionen Franken. Die Finanzierung war entsprechend schwierig: «Für ein solches Projekt gibt es keinen klassischen Businessplan», sagt Grob. Sein Glück war der Kanton Thurgau, der für das energiepolitisch wegweisende Projekt eine Risikogarantie sprach. Doch trotzdem winkten immer noch viele Banken dankend ab, weil ihnen das Risiko zu gross war. Bis auf eine: Die Alternative Bank Schweiz (ABS) in Olten.

Alternative Bank Schweiz (ABS)

Die 1990 gegründete Bank ist in den letzten Jahren stark gewachsen und verwaltet Kundengelder in der Höhe von über einer Milliarde Franken. Sie bezeichnet sich als führende Bank in der Schweiz für ökologische und soziale Finanzierungen. Sie verzichtet bewusst auf spekulative Geschäfte und verleiht nur Kredite im Umfang der vorhandenen Kundengelder. 2,4 Prozent der Kreditsumme fliesst in die biologische Landwirtschaft, 6,5 Prozent in den Bereich Erneuerbare Energien. Das ABS-Geschäftsgebiet erstreckt sich über die ganze Schweiz mit Standorten in Olten, Zürich sowie Lausanne und Genf. www.abs.ch

Keine Scheuklappen

Die ökologisch und sozial orientierte ABS engagiert sich in der Landwirtschaft in erster Linie für Biolandbau-Projekte. Zu den Kernkompetenzen der ABS zählen aber auch die erneuerbaren Energien. «Wenn dank der Geothermie auf Millionen von Litern Heizöl verzichtet werden kann, dann ist das gut für die Umwelt», sagt Thomas Grädel von der ABS. Deshalb war das Projekt in Schlattingen für die ABS interessant, obwohl es sich dabei um einen konventionellen Gewächshausbetrieb handelt. Doch bei der ABS ist man ohne Scheuklappen unterwegs: «Das Projekt könnte schliesslich auch für die biologische Gemüseproduktion bedeutend sein», sagt Grädel. Und es sei doch gut, die einheimische Produktion zu fördern. Besser auf jeden Fall, als der Import von unter ethisch und ökologisch fragwürdigen Bedingungen hergestelltem Gemüse. Trotzdem sei das Geothermie-Projekt ein Spezialfall, nicht nur wegen der Höhe des Kreditbetrages. «Das Ganze läuft heute bei der ABS unter den Förderkrediten im Bereich der erneuerbaren Energien.» Und nicht unter «Landwirtschaft». Heisst das nun in der Praxis, dass jeder konventionelle Gemüseproduzent Chancen auf einen ABS-Förderkredit hat, beispielsweise wenn er eine Photovoltaikanlage installieren will? «Grundsätzlich ja», sagt Grädel.

Erfolgt die Stromabnahme mit kostendeckender Einspeisevergütung (KEV), gewährt die ABS dafür spezielle Kredite mit Förderkonditionen. Ist KEV nicht möglich, gelten bei der ABS die üblichen Tragbarkeits- und Sicherheitskriterien, die auch andere Banken bei der Kreditvergabe anwenden. Aber natürlich schaue man schon, wie und mit welchen Banken der restliche Betrieb finanziert sei, sagt Grädel. Bei einer Geflügelhalle mit 18 000 Hühnern würde die ABS wohl aus ethischen Gründen nicht mithelfen. Die Biolandwirtschaft soll weiterhin Priorität haben, weil es den Grundsätzen der Bank und der Anleger besser entspreche.



Andreas Ballif aus Lamboing baute mit Hilfe der ABS den Stall um und installierte eine Photovoltaik-Anlage.

Andreas Ballif de Lamboing a rénové son étable et a construit une installation photovoltaïque avec l'aide de la BAS. David Eppenberger

Traditionell im Biobereich tätig

Als es bei Biogemüseproduzent Andreas Ballif aus Lamboing BE darum ging, einen Kredit für eine Stallerweiterung zu erhalten, klopfte er wie sonst üblich zuerst bei seiner damaligen «Hausbank» der UBS an. «Doch das Projekt ging dort irgendwie vergessen», sagt Ballif. Dafür fand er bei der ABS eine Kundenberaterin, die sich «aussergewöhnlich gut» im Bereich der Landwirtschaft auskannte. Der Zins sei zwar etwas höher als bei anderen Banken. «Doch die Philosophie der Bank passt gut zu Bio», sagt Ballif. Und das war ein Grund dafür, dass die ABS mittlerweile zu seiner Hausbank geworden ist. Von dieser erhielt er vor einem Jahr zusätzlich einen Förderkredit von 300 000 Franken für den Bau einer 70 Kw-Photovoltaikanlage zu einem langfristig stabilen Zins mit einer relativ tiefen Amortisierungsrate. Und das, obwohl er erst auf der Warteliste für die kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) steht und zurzeit noch mit dem tiefen Stromabnahmepreis von neun Rappen pro Kilowattstunde auskommen muss. «Wenn die wirtschaftliche Tragbarkeit des Betriebs dadurch nicht eingeschränkt wird, gewähren wir auch in solchen Fällen einen Förderkredit», sagt ABS-Mann Thomas Grädel. Eine zweite Anlage der gleichen Leistung kommt in diesem Jahr dazu. Dank einem weiteren Förderkredit der ABS. ■

La Banque Alternative Suisse est souvent le dernier recours

Les maraîchers biologiques connaissent la Banque Alternative Suisse à Olten depuis longtemps. Elle constitue souvent le dernier recours, parfois aussi pour des exploitations conventionnelles, lorsque les autres banques rejettent une demande de crédit.

David Eppenberger, rédacteur, Le Maraîcher

Le projet de géothermie de Hansjörg Grob, maraîcher à Schlattingen dans le canton de Thurgovie, fait partie des projets les plus osés qui ont été réalisés ces dernières années dans le secteur maraîcher en Suisse. L'objectif: chauffer les serres avec la chaleur contenue dans le sous-sol. Un trou a donc été foré et la chaleur à 1500 m de profondeur paraît suffisante. En outre, le débit d'eau minimale nécessaire devrait aussi suffire. Lors du lancement du projet, il n'existait néanmoins aucune certitude à ce sujet. Rien que le forage a coûté plusieurs millions de francs. Trouver le financement n'a donc pas été facile: «On ne peut pas établir un plan d'affaire classique pour de tels projets», note Hansjörg Grob. Sa chance a été d'habiter en Thurgovie, le canton ayant accepté de donner une garantie contre les risques pour ce projet d'avenir. Malgré cela, de nombreuses banques ont refusé d'entrer en matière, le risque leur paraissant trop important. Une seule banque a accepté de se lancer: la Banque Alternative Suisse (BAS) à Olten.

Ouverture d'esprit

La BAS est attachée à des idéaux écologiques et sociaux et finance en premier lieu des projets de culture biologique dans le secteur agricole. Les énergies renouvelables font aussi partie de ses compétences centrales. «Si des millions de litres de mazout peuvent être économisés grâce à la géothermie, c'est positif pour l'environnement», souligne Thomas Grädel de chez BAS. Le projet à Schlattingen a donc d'emblée intéressé la banque, bien que Hansjörg Grob soit un serriste conventionnel. La BAS fait néanmoins preuve

d'une grande ouverture d'esprit: «Ce projet pourrait d'ailleurs s'avérer important pour la production maraîchère biologique», note Thomas Grädel. «De plus, il est judicieux de soutenir la production indigène. Cela vaut mieux que d'importer des légumes produits dans des conditions éthiques et écologiques douteuses.» Malgré cela, ce projet de géothermie constitue un cas spécial, pas seulement en raison du montant important du crédit. «Le projet a été intégré aux crédits d'encouragement de la BAS dans le domaine des énergies renouvelables et non pas dans celui de l'agriculture.»

Cela signifie-t-il que tous les producteurs conventionnels peuvent espérer obtenir un crédit d'encouragement de la part de la BAS, par exemple pour construire une installation photovoltaïque? «En principe, oui», estime Thomas Grädel.

Si l'électricité bénéficie de la rétribution à prix coûtant du courant injecté (RPC), la BAS octroie des crédits spéciaux assortis de conditions avantageuses. Si la RPC ne peut être obtenue, la BAS applique les mêmes critères de soutenabilité et de sécurité que les autres banques. «Nous contrôlons évidemment comment et avec l'aide de quelles banques le reste de l'exploitation est financé», souligne Thomas Grädel. En outre, la BAS refuserait par exemple de soutenir la construction d'une halle pour 18 000 poules pour des raisons d'éthique. La priorité continue d'être donnée à l'agriculture biologique, cette dernière correspondant aux principes de la banque et des investisseurs.

Engagement traditionnel dans le secteur biologique

Lorsque le producteur biologique Andreas Ballif de Lamboing dans le canton de Berne a eu besoin d'un crédit pour agrandir son étale, il a d'abord contacté, comme toujours, sa banque, l'UBS. «Mon projet est néanmoins tombé dans l'oubli», se rappelle Andreas Ballif. Par contre, il a trouvé une conseillère connaissant «étonnamment bien» l'agriculture à la BAS. Le taux d'intérêt est légèrement plus élevé que chez d'autres banques. «Mais la philosophie de la BAS correspond à l'esprit de la culture biologique», estime Andreas Ballif. C'est d'ailleurs une des raisons qui l'ont motivé à opter définitivement pour cette



Die ABS engagierte sich beim Geothermie-Projekt von Gemüseproduzent Hansjörg Grob.

La BAS soutient le projet de géothermie du maraîcher Hansjörg Grob.

ZVG

banque. Il y a une année, la BAS lui a octroyé un crédit d'encouragement supplémentaire de 300 000 francs pour la construction d'une installation photovoltaïque de 70 kW à un taux d'intérêts à long terme stable et avec un temps d'amortissement favorable; et ce, alors qu'il se trouve encore sur la liste d'attente pour la rétribution à prix coûtant du courant injecté (RPC) et qu'il doit se contenter actuellement d'un prix de prise en charge de 9 centimes par kilowattheure. «Si cela est supportable économiquement pour l'exploitation, nous octroyons aussi des crédits d'encouragement dans de tels cas», conclut Thomas Grädel de la BAS. Une deuxième installation de même puissance viendra s'ajouter cette année, grâce à un nouveau crédit d'encouragement de la BAS. ■

Banque Alternative Suisse (BAS)

La Banque Alternative Suisse (BAS) a été fondée en 1990. Elle s'est fortement développée ces dernières années, les avoirs de sa clientèle dépassant aujourd'hui un milliard de francs. Selon ses propres informations, elle est le leader en Suisse pour les financements écologiques et sociaux. La BAS renonce sciemment à toutes transactions spéculatives et n'octroie des crédits qu'à hauteur des avoirs de sa clientèle. 2,4 % des crédits concernent l'agriculture biologique et 6,5 % les énergies renouvelables. La BAS est active dans toute la Suisse et possède des filiales à Olten, à Zurich ainsi qu'à Lausanne et à Genève. www.abs.ch

«Wir müssen uns auf jeden Fall anstrengen, um im Markt bleiben zu können!»

Der neue Direktor des Bundesamtes für Landwirtschaft (BLW) glaubt, dass sich die Öffnung der Märkte nicht aufhalten lässt. Der Einkaufstourismus zeige schon heute, wie der Grenzschutz laufend durchlässiger werde. Den Gemüseproduzenten rät er, auf Frische und Regionalität zu setzen.

Interview: David Eppenberger

Herr Lehmann, welchen Bezug haben Sie persönlich zu Gemüse?

Ich bin auf einem Bauernhof aufgewachsen. Im Garten meiner Mutter lernte ich, wie Gemüse produziert wird. Heute pflege ich bei mir zu Hause einen kleinen Gemüsegarten. Ich habe sogar ein kleines Gewächshaus für Tomaten. Manchmal gehe ich dort um fünf Uhr morgens rein, weil es so angenehm riecht. Wurde ich früher für meine Hobbygärtnerei eher belächelt finden die Leute das heute wieder cool. So ändert sich der Zeitgeist.

Wie erleben Sie den professionellen Gemüseanbau?

In meiner Freizeit fahre ich oft mit dem Fahrrad an Gemüsefeldern vorbei, und von denen gibt es im Aargau ja einige. Ich sehe dort technisch interessante Maschinen und beobachte Menschen, die manchmal sogar liegend arbeiten. Das Ganze ist sehr personal- und kapitalintensiv.

«Wir verlieren bei gleichbleibendem Agrarschutz Marktanteile.»

Bernard Lehmann,
Direktor Bundesamt für Landwirtschaft

Kürzlich sagten Sie an einem Referat, dass der Materialbestand in der Schweizer Landwirtschaft zu hoch sei. Gilt das auch für die Gemüsebranche?

Die Frage ist bei der Mechanisierung immer, wie viel eine Maschine pro Jahr ge-



David Eppenberger

braucht wird. Im intensiven Gemüseanbau dürfte die Auslastung hoch sein. Daher glaube ich nicht, dass hier eine Übermechanisierung vorhanden ist. Allgemein sprechen wir aber in der Schweizer Landwirtschaft bei Gebäuden und Maschinen von einer Abschreibungssumme von 2,15 Milliarden Franken. Das ist mengenbedingt ein Drittel höher als in mit der Schweiz vergleichbaren Regionen im Ausland.

An was liegt das?

Der Schweizer Landwirt hat im internationalen Vergleich relativ hohe Einnahmen. Diese geben ihm mehr Spielraum um beispielsweise Maschinen zu beschaffen. Bei meiner früheren Tätigkeit an der ETH war ich oft im Ausland. Und dort zeigte sich immer: Wo hohe Erlöse sind, sind die Kosten hoch. Das ist keine Kritik an den Bauern sondern ein normales Verhalten. Im süddeutschen Raum beobachte ich aber, dass die Bauern bei tieferen Produktpreisen entsprechend kostenbewusster investie-

ren. So, dass es am Ende nicht zu teuer wird.

Viele Gemüseproduzenten beklagen sich über die tiefen Abnahmepreise für ihre Produkte und sehen kaum Kostensenkungspotenzial.

Wir kommen aber kaum darum herum, die Kosten zu senken. Ich sehe jeweils an den Wochenenden die Autoschlängen von Schweizer Konsumenten, die sich nach Deutschland aufmachen um dort billiger einzukaufen. Die Situation ist mit dem aktuellen Eurokurs dramatisch: Laut einer Studie der Uni St. Gallen haben die Leute allein im vergangenen Dezember für schätzungsweise 400 bis 600 Millionen Franken im grenznahen Ausland eingekauft, darunter sicher viele Lebensmittel. Wir verlieren bei gleichbleibendem Agrarschutz also Marktanteile. Um das zu verhindern, muss die Landwirtschaft versuchen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Dabei gibt es immer eine Kosten- und eine Leistungsseite.

Die Branche ist aber eher der Meinung, dass sich die Zitrone kaum mehr auspressen lässt. Sie fürchtet sich vor der billigen Konkurrenz aus dem Ausland und bekämpft deshalb ein Freihandelsabkommen mit der EU. Wie ist hier der Stand der Dinge?

Einerseits haben wir die parlamentarischen Vorstösse gegen ein Abkommen mit der EU. Andererseits wird zurzeit nicht verhandelt, weil die institutionellen Fragen offen sind und die EU zuerst Klarheit möchte. Und weil der Ständerat die Vorstösse noch behandeln muss, wird hier Zeit ins Land gehen. Es wird sicher nicht so schnell gehen, wie der Bundesrat einmal angekündigt hatte. Der Einkaufstourismus zeigt aber klar, dass die Grenzen selbst mit dem aktuellen Grenzschutz laufend durchlässiger werden. Diese Entwicklung lässt sich nicht aufhalten. Wir müssen uns auf jeden Fall anstrengen, um im Markt bleiben zu können. Das ist für mich das Wichtigste.

«Abkommen mit Drittländern werden viel schneller Realität werden, als ein Freihandelsabkommen mit der EU»

Bernard Lehmann,

Direktor Bundesamt für Landwirtschaft

Und andere bilaterale Abkommen sind in der Pipeline.

Abkommen mit Drittländern werden tatsächlich viel schneller Realität werden, als ein Freihandelsabkommen mit der EU. Mit Indien und China beispielsweise. Die Chinesen sind sehr erpicht auf europäische Märkte. Auch im Rahmen bereits bestehender Freihandelsabkommen kann eine Ausweitung im Agrarbereich gewünscht werden. (Anmerkung der Redaktion: zum Beispiel die Türkei). Natürlich gibt es immer Schweizer Produkte, die konkurrenzfähiger sind und solche, für die das Ganze eher eine Gefahr ist.

Für die Gemüseproduzenten ist klar, dass sie in die zweite Kategorie gehören.

Nein, das würde ich nicht so sagen. Man muss auf Vorteile in der Frische und der

lokalen Herkunft setzen. Zudem wird die Nachhaltigkeitskomponente wichtiger werden. Weite Transporte werden sicher problematischer werden. Schwieriger dürfte es aber für austauschbare «No Name»-Produkte wie Konservengemüse oder verarbeitete Lagergemüse werden. Diese sind mit praktisch identischen Produkten konfrontiert, die an anderen Orten der Welt mit viel tieferen Kosten produziert werden können.

Welche Mittel bietet das Bundesamt für Landwirtschaft an, um der Branche bei der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zu helfen?

Die Investitionskredite sind ein Mittel. Zudem soll es künftig eine Möglichkeit geben, Geld zu erhalten für besonders innovative Projekte mit guten Zukunftschancen. Wir sprechen hier von sogenannten Leuchtturmprojekten. Sie sollen Schwung in die Branche bringen und das Unternehmertum fördern. Ob es dabei um die Entwicklung von neuen Produkten geht oder beispielsweise um spezielle nachhaltige Energiesysteme, ist offen. Gute Ideen sind gefragt. Ich denke hier beispielsweise an vertikale Anbaukonzepte auf Substraten in Stadtnähe, dem sogenannten «urban farming», in einem geschlossenen, umweltfreundlichen System. Es wäre etwas Neues in der Schweiz, auf teurem Boden mehrstöckig Gemüse anzubauen. Es gibt bereits viel Literatur darüber.

Das scheint mir nun doch etwas abgehoben, – muss es aber vielleicht auch sein. Hat sich die Gemüsebranche bereits mit Ideen eingebracht?

Ja. Es gibt beispielsweise in der Westschweiz ein regionales Projekt, bei dem es auch um die Nutzung von alternativen Energien für die Gemüseproduktion geht.

Trotzdem: Um ihre Kosten zu senken, müssten die Gemüseproduzenten die Möglichkeit haben zu wachsen. Ursprünglich sah das Reformpaket AP2014-17 eine Heraufsetzung der notwendigen Standardarbeitskraft (SAK) vor, die zum Bezug von Direktzahlungen berechtigen. Dieser Teil wurde nun gestrichen, Agrarland bleibt so doch blockiert?

Diese Diskussion wird falsch geführt. Potenziell hätte es in der Talzone 2000 Betrie-

be getroffen. Es ist aber überhaupt nicht sicher, ob diese ihre Flächen einfach so weitergegeben hätten. Und ob diese sich für den Anbau von Gemüse geeignet hätten wäre noch eine andere Frage. Würde man im Extremfall von einer Fläche von 15 000 Hektaren ausgehen, die frei geworden wären, dann wäre das erst rund die Hälfte des heute nicht überbauten Baulandes. Letzteres verhindert doch eigentlich, dass Betriebe wachsen können. Zudem gilt bei Betriebsübernahmen eine SAK von 1.0. Erfüllt ein Betrieb diese nicht, hat er keinen Anspruch auf Investitionskredite. Diese Hürde ist hoch.

Das Reformpaket AP 2014-17 baut weiterhin stark auf Direktzahlungen. Diese haben aber für die Gemüseproduktion mit ihren hohen Umsätzen pro Hektare eine eher geringe Bedeutung. Wenn der Grenzschutz wegfällt, sind die Gemüseproduzenten aber auf finanzielle Unterstützung angewiesen. Wie könnte diese aussehen?

Mit den Direktzahlungen wollen wir gemeinwirtschaftliche Leistungen finanziell fördern und damit auch einen Ausgleich schaffen, wenn unterschiedliche Produktionsanforderungen beispielsweise beim Umweltschutz zwischen In- und Ausland bestehen. Ich weiss aber, dass im Gemüsebau die Direktzahlungswirkung wegen des höheren Umsatzes pro Hektare tiefer ausfällt. Da wir Gemüse bei offenen Grenzen als sensibles Produkt einordnen, wären im Falle eines umfassenden Freihandelsabkommens mit der EU sicher Begleitmassnahmen nötig. Das oberste Ziel muss sein, die inländischen Marktanteile mit der hohen Qualität zu erhalten. ■

Zur Person

Bernard Lehmann (58) ist seit dem 1. Juli 2011 Direktor des Bundesamtes für Landwirtschaft (BLW). Zuvor war er 20 Jahre Professor für Agrarökonomie an der ETH Zürich. Er wohnt in Brugg.

Schulposter «Willkommen beim Gemüsebauern»

(ep) Der Landwirtschaftliche Informationsdienst (LID) startete im letzten Jahr mit der neuen Posterserie «so produzieren die Schweizer Bauern» (siehe in verkleinerter Form in der Heftmitte dieser Ausgabe). Den Anfang machte die Gemüseproduktion. Diese wird auf der Vorderseite des Posters (Format 84 x 60 cm, gefaltet als A4) mit Hilfe von attraktiven, ansprechenden Cartoons in einfacher Form erklärt. Zielgruppen der Poster sind Schulklassen ab der Mittelstufe. Deshalb besteht die Poster-Rückseite aus Arbeitsblättern zum Thema Gemüse. Natürlich eignet sich das Poster auch gut für andere Gelegenheiten. Exemplare gibt es nur in deutscher Sprache. Sie können bestellt werden bei:

LID, Landwirtschaftlicher Informationsdienst, Weststrasse 10, 3000 Bern 6, Tel. 031 359 59 77, Fax 031 359 59 79, info@lid.ch, www.lid.ch



Poster pour les écoles consacré à la culture maraîchère

(ep) L'agence d'information agricole LID (Landwirtschaftlicher Informationsdienst) a lancé une nouvelle série de posters consacrés aux paysans suisses et à la production agricole (cf. exemple en format réduit encar-

té) l'année dernière. Le premier poster était consacré à la production maraîchère. Cette dernière est expliquée de façon simple et compréhensible au recto du poster (84x60 cm, plié en format A4) au moyen d'une bande dessinée amusante. Notons que les posters sont destinés aux classes d'école à partir du cycle moyen, raison pour laquelle on trouve des fiches de travail sur les légumes au ver-

so. Ils conviennent néanmoins à des utilisations très diverses. Les posters, qui n'existent qu'en allemand, peuvent être commandés auprès de l'agence LID:

LID, Landw. Informationsdienst, Weststrasse 10, 3000 Berne 6, tél. 031 359 59 77, fax 031 359 59 79, info@lid.ch, www.lid.ch

Anzeige

DAS GEWÄCHSHAUS
www.gysiberglas.ch

GYSI
BERGLAS AG

Produktionsgewächshäuser

- NL-Venlo Gewächshäuser
- Richel Mehrschiff-Folienhäuser
- Richel Folientunnel
- Energieschirme / Schattierungen
- Heizungen / Bewässerungen
- Klimacomputer / Elektroinstallationen
- Engineering für Gesamtkonzepte
- Planungsunterlagen erstellen



Gysi+Berglas AG · Zugerstrasse 30 · CH-6340 Baar · Telefon 041 768 97 00 · Telefax 041 768 97 10 · info@gysiberglas.ch

g+lgemüsebau/2011/d.ch

f <http://www.facebook.com/SchweizerGemuese.LegumesSuisse>

«Nous devons faire des efforts pour défendre nos parts de marché!»

Le nouveau directeur de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) estime que l'ouverture des marchés ne pourra pas être stoppée. Les achats transfrontaliers montrent, selon lui, que la frontière n'est plus aussi étanche. Il recommande aux maraîchers de miser sur la fraîcheur et l'origine régionale.

Interview: David Eppenberger

Monsieur Lehmann, quel rapport entretenez-vous personnellement avec les légumes?

Ayant grandi sur une ferme, j'ai appris à connaître les légumes dans le jardin potager de ma mère. Aujourd'hui, je cultive également un petit jardin potager chez moi. Je possède même une petite serre, dans laquelle je fais pousser des tomates. Je m'y rends parfois à cinq heures du matin pour sentir la délicieuse odeur qui y règne. Si autrefois d'aucuns se moquaient un peu de mon passe-temps, les gens trouvent ça plutôt sympathique aujourd'hui. Les temps changent...

Comment percevez-vous la culture maraîchère professionnelle?

Pendant mes loisirs, je passe souvent à côté de champs de légumes à vélo. Comme vous le savez, il y en a un grand nombre en Argovie. J'y vois des machines intéressantes et j'observe les maraîchers, lesquels travaillent même parfois à plat ventre. C'est une culture très intensive en main-d'œuvre et en capital.

Lors d'une conférence, vous avez dit récemment qu'il y avait trop de machines dans l'agriculture suisse. Cela vaut-il aussi pour la branche maraîchère?

La question est toujours de savoir combien de fois une machine est utilisée par année. Vu l'intensivité de la culture maraîchère, le taux d'utilisation devrait être élevé. Je ne pense donc pas que la culture maraîchère soit un secteur sur-mécanisé. De façon générale, nous parlons d'amortissements à hauteur de 2,15 milliards de francs pour les bâtiments et les machines agricoles en



Bernard Lehmann, nouveau directeur de l'OFAG depuis l'été dernier.

David Eppenberger

Suisse. C'est un tiers de plus que dans les régions comparables à l'étranger.

Quelle en est la raison?

En comparaison internationale, les paysans suisses disposent de recettes relativement élevées qui leur assurent une marge de manœuvre accrue, par exemple pour acheter des machines. Dans le cadre de mon ancienne activité à l'EPFZ, j'ai souvent voyagé à l'étranger. J'ai toujours pu y observer le même phénomène: là où les recettes sont élevées, les coûts le sont aussi. Ce n'est pas une critique envers les paysans; il s'agit d'un comportement normal. En Allemagne du Sud, où les prix des produits sont plus bas, j'ai constaté que les paysans faisaient plus attention aux investissements, afin de limiter leurs coûts.

Beaucoup de maraîcher se plaignent que les prix de leurs produits sont bas et ne voient guère de possibilité de baisser leurs coûts de production.

Nous ne pourrions néanmoins pas éviter de baisser les coûts. Le week-end je peux observer les files des voitures des consommateurs suisses qui se rendent en Allemagne pour y faire leurs courses. Vu le taux de change actuel de l'euro, la situation est dramatique. Selon une étude de l'université de Saint-Gall, les consommateurs auraient dépensé près de 400 à 600 millions de francs dans les pays limitrophes rien qu'au mois de décembre. Cela concerne certainement aussi largement les denrées alimentaires. Avec la protection actuelle à

«Là où les recettes sont élevées, les coûts les sont aussi.»

Bernard Lehmann, directeur de l'OFAG

la frontière, nous perdons donc des parts de marché. Afin d'éviter cela, l'agriculture

Cultures



maraîchères

Notre programme pour la protection des cultures maraîchères

Une gamme complète adaptée à chacun de vos besoins.

- **Aramo[®]** - Herbicide systémique contre les graminées et millets, inclus le pâturin annuel
- **Stomp[®] + Ramrod^{®1} flowable** - Le mélange optimal pour le plus large spectre d'efficacité
- **Forum[®]** - Fongicide systémique contre le mildiou; utilisable dans un grand nombre de cultures
- **Flowbrix^{®2}** - Fongicide cuprique liquide avec des particules extrêmement fines pour une répartition optimale
- **Bogard^{®4}** - Fongicide avec un large spectre à action systémique
- **Acrobat[®] MZ** - Fongicide combiné systémique dans les oignons
- **Stroby[®]** - Fongicide hautement actif contre l'oïdium, la rouille et le botrytis
- **Ranman^{®5}** - Fongicide de contact avec effet antisporulant
- **Fastac[®] Perlen** - Insecticide à large spectre
- **Lannate^{®7} 25 WP** - Insecticide systémique
- **Oikos^{®6}** - Insecticide systémique avec un court délai d'attente
- **Silwet^{®3} L-77** - Pour une mouillabilité excellente; aussi lors de conditions difficiles
- **Proton** **Nouveau** - fongicide contre Botrytis, Alternaria, Sclerotinia
- **Papyrus** **Nouveau** - fongicide contre la pourriture grise, sclerotiniose

Les produits peuvent léser la santé ou l'environnement. Absolument observer les mesures de précautions sur les emballages.
Aramo: 50 g/l Tepraloxydim / Stomp 400 SC: 400 g/l Pendimethalin / Ramrod flowable: 480 g/l Propachlor / Forum: 150 g/l Diméthomorph / Flowbrix: 380 g/l Oxychlorure de cuivre / Bogard: 250 g/l Difénoconazole / Acrobat MZ: 66,7 % Mancozeb, 7,5 % Diméthomorph / Ranman: 400 g/l Cyazoflamid / Fastac Perlen: 15 % Alpha-cyperméthrin / Lannate 25 WP: 25 % Methomyl / Oikos: 32 g/l Azadirachtin A+B / Silwet L-77: 840 g/l modificateurs Heptaméthyltrisiloxane / Proton: 500 g/l Iprodion / Papyrus: 400 g/l Pyriméthanil.

Leu+Gygax SA

5413 Birmenstorf Téléphone 056-201 45 45
3075 Rüfenacht Téléphone 031-839 24 41

www.leugygax.ch

**Le savoir-faire
à votre service!**

doit essayer d'améliorer sa compétitivité et ce, en tenant compte des coûts et des prestations.

La branche est néanmoins plutôt d'avis que le citron ne pourra guère être pressé encore plus. Elle craint la concurrence bon marché de l'étranger et combat, de ce fait, la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'UE. Quel est l'état d'avancement de ce dossier?

D'un côté, il y a eu des interventions parlementaires contre un accord avec l'UE. De l'autre côté, aucunes négociations ne sont menées pour le moment, l'UE souhaitant d'abord clarifier les questions institutionnelles. Comme le Conseil des Etats doit encore traiter les interventions, les choses ne devraient pas avancer très rapidement, en tout cas pas aussi rapidement que l'avait laissé entendre le Conseil fédéral. Les achats transfrontaliers montrent néanmoins clairement que les frontières sont de moins en moins étanches, même avec la protection actuelle. Cette évolution ne pourra pas être stoppée. Nous devons faire des efforts pour défendre nos parts de marché. Cela constitue la première priorité à mes yeux.

D'autres accords bilatéraux sont en discussion.

Des accords avec des pays tiers, par exemple avec l'Inde ou avec la Chine, risquent effectivement d'être conclus plus rapidement que l'accord de libre échange avec l'UE. Les Chinois montrent un très grand intérêt pour les marchés européens. Une extension au secteur agricole peut aussi être demandée dans le cadre d'accords déjà conclus (note de la rédaction: par exemple pour l'accord avec la Turquie). Notons que certains produits suisses sont concurrentiels, alors que pour d'autres une telle évolution constituerait un danger.

Les maraîchers sont convaincus que les légumes font partie de la seconde catégorie.

Un jugement plus nuancé s'impose. Il faut mettre l'accent sur les avantages en matière de fraîcheur et sur l'origine régionale. En outre, la question de la durabilité va gagner en importance. De longs trajets seront de plus en plus problématiques. La situation devrait devenir plus difficile pour

les produits interchangeableables, tels les légumes en conserve ou les légumes de garde transformés. Ils sont en effet confrontés à des produits pratiquement identiques pouvant être produits ailleurs dans le monde à des coûts sensiblement plus bas.

Par quels moyens l'Office fédéral de l'agriculture aide-t-il la branche à renforcer sa compétitivité?

Les crédits d'investissement sont un des moyens disponibles. Par ailleurs, des projets particulièrement novateurs et prometteurs devraient bénéficier d'un soutien financier à l'avenir. Il s'agit de projets phares sensés dynamiser la branche et favoriser l'entrepreneuriat, qu'il s'agisse de nouveaux produits ou de systèmes énergétiques particulièrement durables. Les bonnes idées sont recherchées. Je pense par exemple à des projets de culture verticale sur substrat à proximité des villes (urban farming), dans un système fermé et respectueux de l'environnement. La production de légumes sur plusieurs étages constituerait une nouveauté en Suisse, où, rappelons-le, le terrain est cher. Il existe déjà une abondante littérature sur ce sujet.

Cela me paraît quand même un peu abstrait, mais c'est peut-être nécessaire. La branche maraîchère a-t-elle déjà soumis des projets?

Oui, il existe un projet en Suisse occidentale visant à exploiter les énergies alternatives en culture maraîchère.

Néanmoins, pour pouvoir baisser leurs coûts, les maraîchers devraient avoir la possibilité de s'agrandir. Initialement, la PA 2014-17 prévoyait un relèvement de l'unité de main-d'œuvre standard (UMOS) requise pour obtenir des paiements directs. Ce projet a été abandonné. Cela n'empêche-t-il pas le transfert des terrains agricoles?

Il s'agit d'un faux débat. La mesure aurait potentiellement concerné 2000 exploitations en zone de plaine. Il n'est néanmoins pas du tout certain que ces exploitations auraient transféré leurs surfaces. Quant à savoir si ces dernières auraient convenu à la culture maraîchère, c'est une autre histoire. Dans le meilleur des cas, une surface d'au maximum 15 000 hectares aurait été libérée; cela ne correspond qu'à près de la



moitié des terrains constructibles non bâtis. Ce sont ces derniers qui empêchent les exploitations de s'agrandir. De plus, une limite de 1.0 UMOS a été introduite lors de la reprise d'une exploitation. Si une exploitation ne remplit pas ce critère, elle n'a pas droit aux crédits d'investissement. La barre est haut placée.

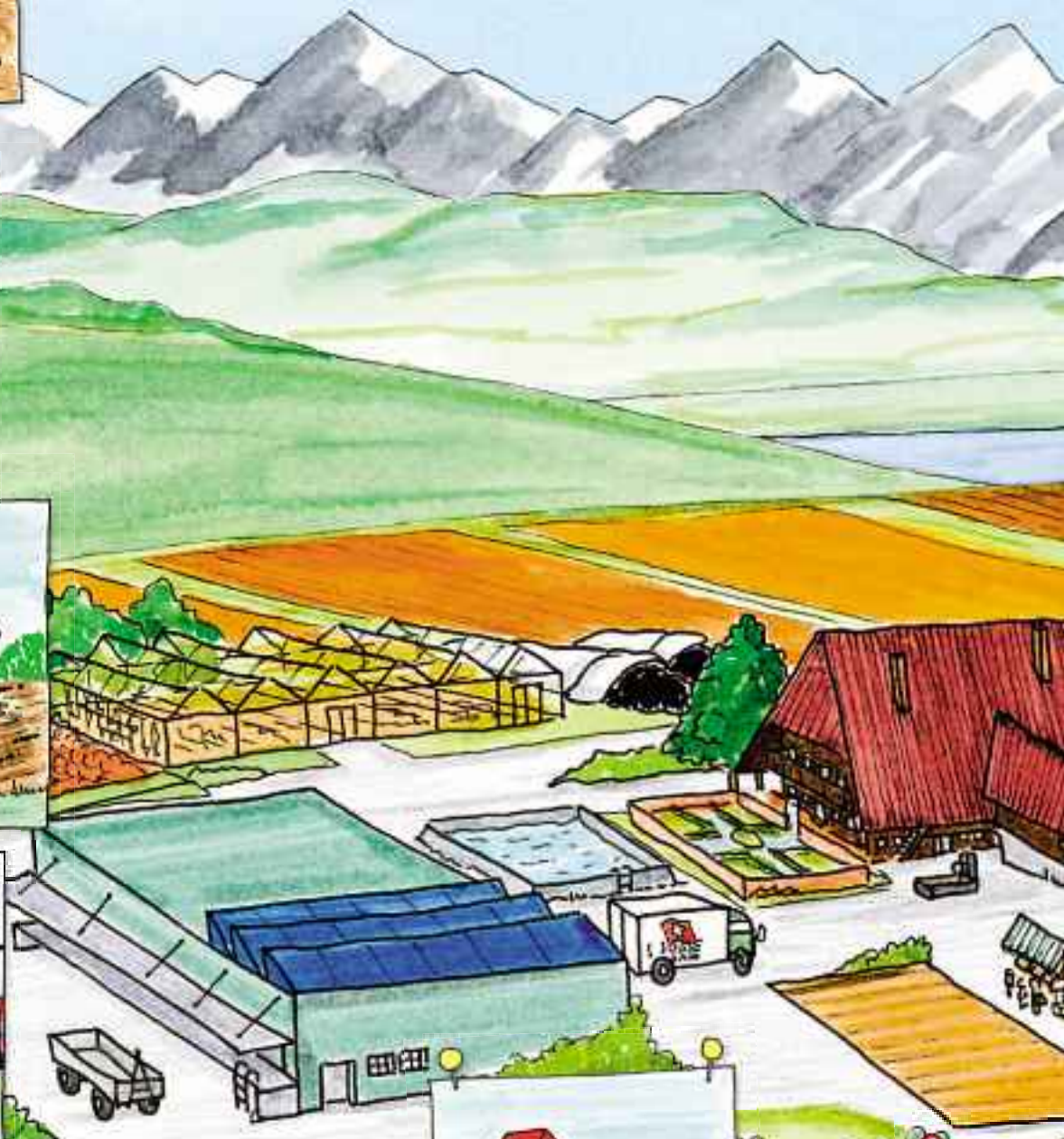
La PA 2014-17 se base toujours largement sur les paiements directs. Ces derniers ne jouent néanmoins pas un grand rôle pour la production maraîchère, vu son chiffre d'affaires élevé par hectare. Si la protection à la frontière est supprimée, les maraîchers auront besoin d'un soutien financier. Quelle forme ce soutien pourrait-il revêtir?

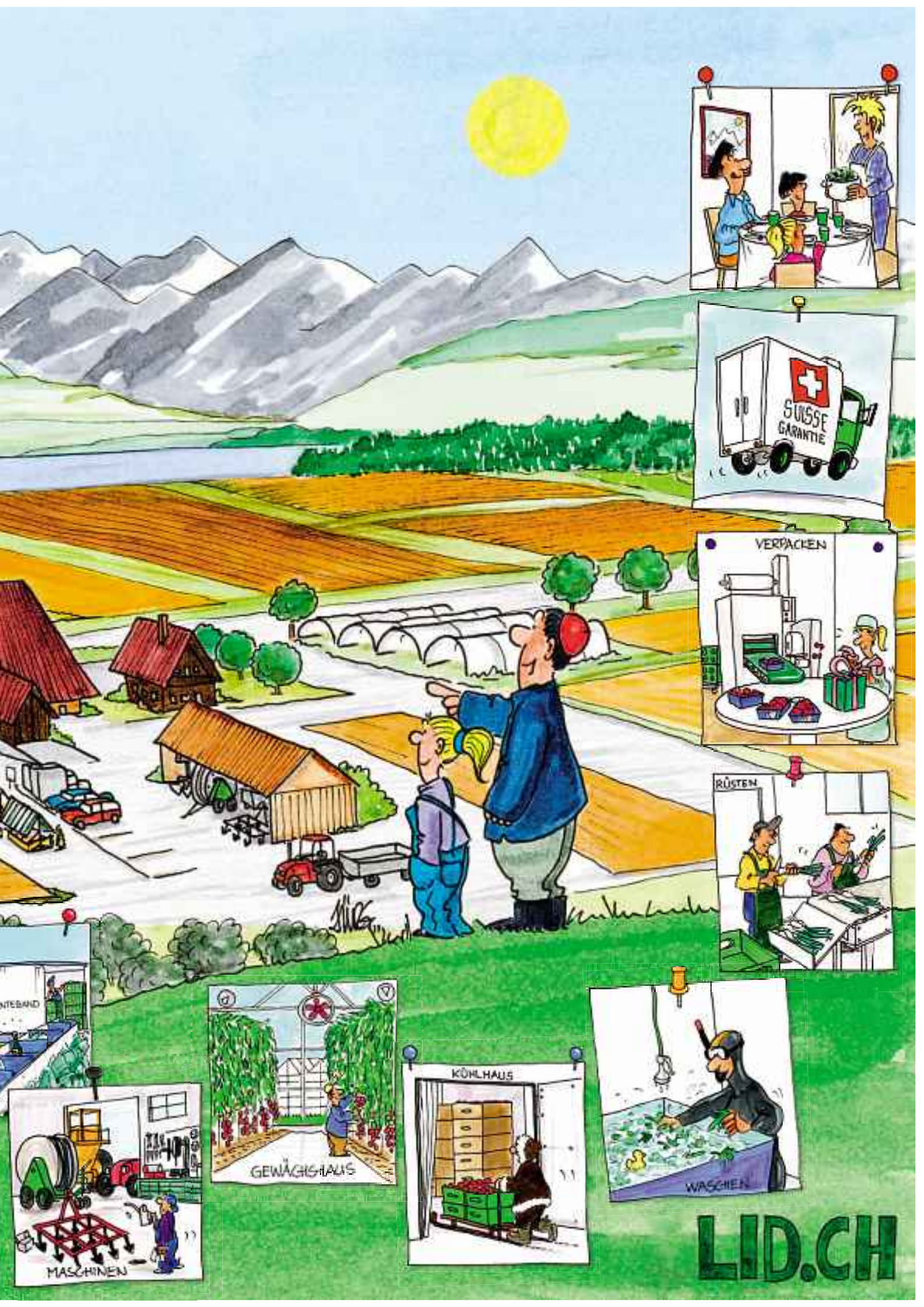
Les paiements directs servent à rétribuer les prestations d'intérêt général et à compenser les exigences différentes envers la production entre la Suisse et l'étranger, par exemple en matière de protection de l'environnement. Je sais néanmoins que l'effet des paiements directs est moindre pour la production maraîchère en raison de son chiffre d'affaires élevé par hectare. Les légumes faisant partie des produits sensibles en cas d'ouverture des frontières, des mesures d'accompagnement seront nécessaires si un accord de libre-échange est conclu avec l'UE. Notre objectif principal doit être de défendre les parts de marché indigènes avec des produits de haute qualité. ■

Bref portrait

Bernard Lehmann (58 ans) a repris la direction de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) le 1er juillet 2011. Auparavant, il a exercé la fonction de professeur d'économie agricole à l'EPF de Zurich pendant 20 ans. Bernard Lehmann habite à Brugg.

DER GEMÜSEBAU im Märkischer





LID.CH

Die Spezialisierung auf Radieschen war eine gute Entscheidung

Jedes vierte Schweizer Radieschen kommt vom Betrieb von Frédéric Barth und Daniel Brandt. Der Schlüssel zum erfolgreichen Anbau bildet die jährlich in den Gewächshäusern durchgeführte Bodendämpfung.

David Eppenberger, Redaktor «Der Gemüsebau»

Radieschen standen schon beim Vater von Frédéric Barth und Daniel Brandt hoch im Kurs. Doch mit dem Kauf der ersten Radieschen-Erntemaschine in der Schweiz überhaupt schlugen die Söhne vor über zehn Jahren einen neuen Kurs ein: Seither wachsen auf dem Betrieb in Ried bei Kerzers unter 2,5 Hektaren Glas nur noch Radieschen. Und das während 52 Wochen im Jahr. Der tägliche Kundenkontakt und eine gute Anbauplanung sind wichtig, um den Markt permanent mit Ware versorgen zu können. «Die Spitzen liegen an Weihnachten und im Frühling», sagt Dani Brandt. Je nach Jahreszeit wachsen Radieschen licht- und temperaturbedingt schneller oder langsamer. Im Sommer reichen drei Wochen bis sich die roten Knollen bilden, im Winter dauert das Wachstum aber drei Monate. Entsprechend der Jahreszeit verwenden sie deshalb fünf bis sechs verschiedene Sorten. Sie zählen dabei seit Jahren auf Saatgut der Firma Nunhems. «Für die mechanische Ernte sind diese Sorten am besten geeignet», sagt Brandt.

Sieben bis acht Sätze mit Kulturen säen die beiden Halbbrüder jährlich aus. Rund 500 Tonnen Radieschen ernten sie daraus, was rund einem Viertel der Schweizer Produktion entspricht. Verkauft werden die Radieschen zum etwas grösseren Teil als

Bundware. Der Rest gehe als Kiloware in den Küfe- und Gastrobereich sowie zu den Grossverteilern. Wobei die Nachfrage nach Kiloware langsam zunehme.

Neben den Gewächshäusern und einer Hektar Folientunnel bewirtschaften sie noch neun Hektaren Freiland. Neben Radieschen werden gelber und grüner Lauch, Knollensellerie, Nüsslisalat, Endiviansalat und Bundzwiebeln angebaut. Dank diesen zusätzlichen Kulturen können die 22 Arbeitskräfte im Herbst optimal ausgelastet werden. Neben einem Produktionsleiter arbeiten der Vater und die Frau von Daniel Brandt auf dem Betrieb mit.

Bodendämpfung dauert 2,5 Monate

Für Radieschen in Monokulturen gelten besondere Anforderungen an die Bewirtschaftung. Zentral ist die einmal pro Jahr im Spätsommer und Frühherbst durchgeführte Bodendämpfung mit Temperaturen zwischen 65 und 70 Grad. Bis alle Flächen in einer Tiefe von 20 bis 25 cm behandelt sind, vergehen rund 2,5 Monate. Zwei Liter Heizöl pro Quadratmeter seien dafür nötig. Doch der Aufwand lohne sich, so Brandt. Das habe ein Versuch gezeigt, den er einmal auf ungedämpften Flächen durchführte: «Wir hatten dort nur Probleme!» Bei den bodenbürtigen Krankheiten seien bei Radieschen Fusarium und Rhizoctonia ein Thema. Gegen erstere seien die Sorten resistent, Probleme gebe es aber mit Rhizoctonia. Der Bodenhygiene schenken die beiden Gemüseproduzenten deshalb besondere Aufmerksamkeit. «Nach der Ernte ist der Boden wie geschleckt», so Brandt.

Bei den Blattkrankheiten bereitet vor allem der falsche Mehltau auf dem Blatt und der Knolle Probleme. Glücklicherweise gebe es dagegen nun zwei bis drei neu bewilligte Pflanzenschutzmittel. Gedüngt wird mineralisch-organisch. Für den Erhalt der Bodenfruchtbarkeit verwenden die Brüder Biorga-N und Condit. Dazu kommen alternative Hilfsmittel, wie beispielsweise mit RhizoPlus 42 ausgebrachte Bodenbakterien. «Das wirkt ziemlich gut.» Zur zusätzlichen Verbesserung der Bodenstruktur kommen zudem alle vier Jahre 50 Liter Weisstorf pro Quadratmeter dazu. Geheizt wird frostfrei bis auf Temperaturen von maximal sechs Grad. «Mehr bringt



Frédéric Barth und Daniel Brandt setzen seit zehn Jahren voll auf die Radieschenproduktion.

Frédéric Barth et Daniel Brandt misent depuis dix ans sur la production de radis.

David Eppenberger

nichts, weil im Winter das Licht fehlt», sagt Brandt. Das Warmluftsystem verbraucht jährlich rund neun Liter Heizöl pro Quadratmeter.

Händler im Seeland als Abnehmer

Abnehmer der roten Knollen sind die Händler in der Gegend, die die Radieschen in die ganze Schweiz weiterverkaufen. «Wir beliefern bewusst alle Händler im Seeland», sagt Brandt. Bei diesen Produktionsmengen wäre es ein Risiko, nur auf einen zu setzen. Die Spezialisierung habe sich ausgezahlt. Im Vergleich zu den «Handlern» haben wir dank der maschinellen Ernte einen ersten Schritt Richtung Konkurrenzfähigkeit zur ausländischen Produktion gemacht, sagt Brandt. Denn für ein Produkt im Bereich «ultrafrisch» seien ein bis zwei Tage Vorsprung gegenüber dem Ausland natürlich ein grosser Vorteil. ■

Serie «Spezialisten unter Spezialisten»

Der Gemüsebau portraitiert in loser Folge Gemüsebaubetriebe, die sich auf den Anbau einer bestimmten Kultur spezialisiert haben.

La spécialisation dans les radis était une bonne décision



Un radis sur quatre provient de l'exploitation de Frédéric Barth et de Daniel Brandt. La désinfection annuelle du sol à la vapeur est la clé du succès.

.....
David Eppenberger, rédacteur, Le Maraîcher
.....

Le père de Frédéric Barth et de Daniel Brandt misait déjà fortement sur les radis. Avec l'achat de la première récolteuse de radis de Suisse il y a plus de dix ans, ses deux fils ont néanmoins entamé une nouvelle ère. Depuis, seuls des radis poussent sur les 2,5 hectares de surface couverte de l'exploitation sise à Ried près de Chiètres, et ce pendant 52 semaines par année. Le contact quotidien avec les clients ainsi qu'une bonne planification de la culture sont nécessaires pour pouvoir approvisionner le marché en permanence. «Les pointes interviennent à Noël et au printemps», note Dani Brandt. Les radis

poussent plus ou moins vite selon la saison et donc selon la luminosité et la température. En été, trois semaines suffisent, alors que la croissance dure trois mois en hiver. Les deux producteurs utilisent donc cinq à six variétés différentes en fonction de la saison. Ils achètent leurs semences depuis plusieurs années chez Nunhems. «Ces variétés conviennent le mieux à la récolte mécanique», souligne Dani Brandt.

Les deux frères sèment sept à huit séries par année. Ils récoltent près de 500 tonnes de radis, ce qui équivaut à environ un quart de la production indigène. Les radis sont majoritairement vendus en bottes. Le reste est écoulé au kg dans le secteur des produits prêts à la consommation, dans la restauration ainsi qu'auprès des grands distributeurs. La demande en marchandise vendue au kg est néanmoins en hausse.

Outre les serres et un tunnel en plastique de 1 hectare, Frédéric Barth et Dani Brandt exploitent environ 9 hectares en pleine terre. A côté des radis, ils cultivent du poireau jaune et vert, du céleri pomme, de la mâche, de la chicorée frisée et des oignons en botte. Grâce à ces cultures supplémentaires, la capacité des 22 employés peut être utilisée de façon optimale en automne. Outre un responsable de production, le père et l'épouse de Daniel Brandt travaillent aussi sur l'exploitation.

Désinfection du sol à la vapeur pendant 2,5 mois

La production de radis en monoculture pose des exigences particulières. La désinfection du sol à la vapeur à une température de 65 à 70 °C réalisée chaque année à la fin de l'été/au début de l'automne joue un rôle central. Près de 2,5 mois et deux litres de mazout par m² sont nécessaires pour traiter toutes les surfaces à une profondeur de 20 à 25 cm. Ces efforts sont néanmoins payants, comme l'a montré un essai que Dani Brandt a effectué sur des surfaces non désinfectées. «Nous n'avons rencontré que des problèmes!» Parmi les maladies du sol attaquant les radis, citons la fusariose et le Rhizoctonia. Si les variétés sont résistantes contre la fusariose, le Rhizoctonia pose en revanche des problèmes. Les deux maraîchers portent donc une attention particulière à l'hygiène du sol. «Le sol brille

comme un sou neuf après la récolte», souligne Dani Brandt.

Au niveau des maladies foliaires, le mildiou pose notamment des problèmes sur les feuilles et sur le tubercule. Deux à trois nouveaux produits phytosanitaires permettant de lutter contre cette maladie ont heureusement été homologués. Une fumure organo-minérale est appliquée. En vue de maintenir la fertilité du sol, Frédéric Barth et Dani Brandt utilisent Biorga-N et Condit ainsi que des produits alternatifs, tels les bactéries du sol contenues dans RhizoPlus 42. «Cela fonctionne relativement bien», note Dani Brandt. Pour améliorer la structure du sol, 50 litres de tourbe blonde sont incorporés par m² tous les quatre ans. Les serres sont chauffées de sorte à éviter le gel, la température maximale atteignant 6 °C. «Cela ne sert à rien de chauffer plus, car la luminosité est insuffisante en hiver», explique Dani Brandt. Notons encore que le système d'air chaud consomme près de neuf litres de mazout par année.

Écoulement auprès des commerçants dans le Seeland

Les radis sont vendus aux commerçants de la région, lesquels les revendent dans toute la Suisse. «Nous veillons à fournir tous les commerçants du Seeland», souligne Dani Brandt. Vu les quantités produites, il serait dangereux de ne miser que sur une entreprise. La spécialisation s'est avérée payante. «Par rapport aux producteurs qui récoltent manuellement, nous avons amélioré notre compétitivité face à la production étrangère grâce à la récolteuse mécanique», conclut Dani Brandt. Pour un produit vendu très frais, cela constitue en effet un grand avantage d'avoir un à deux jours d'avance sur la concurrence étrangère. ■

Série «Les spécialistes parmi les spécialistes»

Dans une rubrique non régulière, le Maraîcher brosse le portrait d'exploitations maraîchères spécialisées dans une culture particulière.

CO₂ oder Ethylen?



Haben Sie Fragen zu Anreicherung von CO₂ oder Ethylen in Gewächshäusern? Unsere Spezialisten optimieren Ihre Prozesse und Produkte mit kompetenter Beratung und gezielten Tests. Carbagas versorgt die Schweiz mit technischen und medizinischen Gasen. Als einziger CO₂-Hersteller und führender Gas-Lieferant in der Schweiz sind wir mit CO₂-Anwendungen bestens vertraut.

Rufen Sie uns an auf 031 950 50 50 oder erfahren Sie mehr unter www.carbagas.ch

Tomaten mit Ethylen-Gas ausreifen lassen

Reifeversuche an abgängigen Tomaten im Gewächshaus mit der direkten Applikation von reinem Ethylen führten zu positiven Ergebnissen. Die bisherige Reifebeschleunigung mit Etephon kann durch diese neue Reifetechnik ersetzt werden.

Christoph Andreas, Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen Gartenbauzentrum Straelen / Auweiler



Reifeverlauf der Tomaten-Sorte «Capricia» bei der direkten Verwendung von Ethylen zur Tomatenreifung.

Christoph Andreas

Im Substratanbau von Tomaten unter Glas warten gegen Kulturende im Herbst bis zu 4 kg unreife Tomaten je m² auf ihre Aberntung. Wegen der kürzer werdenden Tage dauert die Reifung wesentlich länger als im Sommer. Mit dem Wirkstoff Etephon kann die Reifung heute schon durch die Freisetzung von Ethylen wirksam beschleunigt werden. Als mögliche Alternative dazu führte das Gartenbauzentrum Straelen/Auweiler der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen zusammen mit Tomatengärtnern im letzten Jahr ein Versuch mit Ethylen-Gas durch. Die Fragestellung lautete: Wie wirkt die direkte Applikation von reinem reifeförderndem Ethylen-Gas und wie kann die Methode praxistauglich gemacht werden?

Verwendung von Banarg

Die Idee der gasförmigen Ethylen-Behandlung wird bei der Reifung von importierten grünen Bananen mit speziellen Reifegasen wie Banarg der Firma Linde schon lange angewendet. Das Banarg-Gasgemisch enthält bei einem Stickstoffanteil (N₂) von 96% nur 4% Ethylen (C₂H₄, früher Aethylen, jetzt auch Ethen genannt). Durch diese starke Verdünnung ist das im Reinzustand extrem brenn- und explodierbare Ethylen ohne Probleme zu applizieren.

Versuchsaufbau

Die Reifeversuche wurden vom 7. bis 16. November 2011 in vier praxiskonformen Venlo-Gewächshauseinheiten von je 230 m³ Grundfläche an den seit Januar kultivierten Cocktail- und Rispen Tomaten auf Steinwolle durchgeführt. Als Ethylenquelle

diente ein gut transportables Banarg-Flaschenbündel mit zwölf 50 Liter-Einheiten à 200 bar, was bei einem Umgebungsdruck von 1 bar einem Gasvolumen von 120 000 Litern entspricht. Die rund um die Uhr eingestellten Ethylen-Konzentrationen von 5 bis 13 ppm wurden mittels Mess- und Regeltechnik der Firma HTK exakt gewährleistet. Das Reifegasgemisch wurde über die vorhandenen CO₂-Verteilschläuche verteilt. Jeweils ein Sensor in Hausmitte erfasste die Ethylen-Konzentration. Die angeschlossene Erfassung der Messwerte dokumentierte den Tagesverlauf der Ethylenkonzentration im Gewächshaus und des Verbrauches. Die vorhandenen Tageslichtschirme waren während des Versuchszeitraums geschlossen.

Reifung an der Pflanze

Zunächst wurden die Cocktailtomaten, dann die Rispen Tomaten bei einer Tag-Nacht-Solltemperatur von 20 °C und reduzierter Düngungsbewässerung einer Ethylenreife unterzogen. Um den Reifefortschritt zu dokumentieren wurden täglich insgesamt zwanzig unreife Tomatenrispen in mehreren Sorten aus der immer gleichen Perspektive fotografiert. Nach spätestens einer Woche waren alle Tomaten einer Rispe rot und vermarktungsreif, während gleichzeitig das Laub vergilbte und eintrocknete. Im Unterschied zur Beobachtung in den Vorjahren mit dem Einsatz von Flordimex war die Reife schneller, einheitlicher und intensiver. Zwischen den eingestellten Ethylen-Sollkonzentrationen 5, 10 und 13 ppm wurden keine

Unterschiede festgestellt, so dass maximal 10 ppm Ethylen in der Gewächshausluft als ausreichend erscheinen. Analysen der mit Ethylen gereiften Tomaten zeigten keine wesentlich überhöhten Ethylenwerte gegenüber Tomaten, die mit Etephon aus Flordimex behandelt wurden. Allerdings gibt es auch keine Grenzwerte dazu, weil das in den Tomaten enthaltene pflanzliche Reifehormon natürlichen Schwankungen unterworfen ist.

Verbrauch und Kosten

Aus den gewonnenen Daten und dem ermittelten Ethylen-Verbrauch errechnet sich für den Reifezeitraum von 7 Tagen ein Reifegasverbrauch von 19,6 l je m². Für vier Hektar Tomatenfläche würden demnach sechs bis sieben Banarg-Flaschenbündel (3,6 bis 4,2 t) benötigt. Dazu kommen noch die Kosten für das technische Equipment. Werden die Reifekosten von rund 10 Ct/m² den Verkaufserlösen von mindestens 2 Euro je m² und den eingesparten Energiekosten durch die Kulturzeitverkürzung gegenüber gestellt, so ist die Wirtschaftlichkeit dieses neuen Reifeverfahrens jederzeit gegeben.

Noch ist die Ethylen-Begasung für Tomaten in Deutschland – wie auch in der Schweiz – nicht zugelassen. Die am Projekt-Beteiligten hoffen, bis Herbst 2012 in Deutschland die Zulassung zu erhalten und so die dort offenbar bestehende Rückstandsproblematik bei der Verwendung von Etephon umgehen zu können. ■

DETAILLIERTER BERICHT:

<http://goo.gl/FQZ6o>

THE LINDE GROUP

PanGas

BANARG®.

Bringt Reife auf den Punkt.

Maturité à point assurée.

Durch die dosierte Einspeisung von BANARG® in klimatisierte Lagerräume wird der Reifeprozess von Früchten – insbesondere Bananen – und Gemüse gezielt gesteuert.

Ihre Vorteile:

- Weniger Verluste durch überreife Früchte oder Gemüse
- Nachhaltig – als natürlicher Stoff für Bio-Lebensmittel zugelassen
- Einfaches, flexibles und kostengünstiges Verfahren

L'injection d'une dose précise de BANARG® dans les locaux de stockage climatisés permet de gérer de façon ciblée le processus de maturation des fruits, notamment des bananes, et des légumes.

Vos avantages :

- Moins de pertes dues aux fruits et légumes trop mûrs
- Agroalimentaire durable : une substance naturelle, autorisée pour le bio
- Procédé simple, souple et économique

Besuchen Sie uns auf der
Venez nous rendre visite au salon
FRUIT LOGISTICA 2012 Halle 21 / E06

PanGas – ideas become solutions.

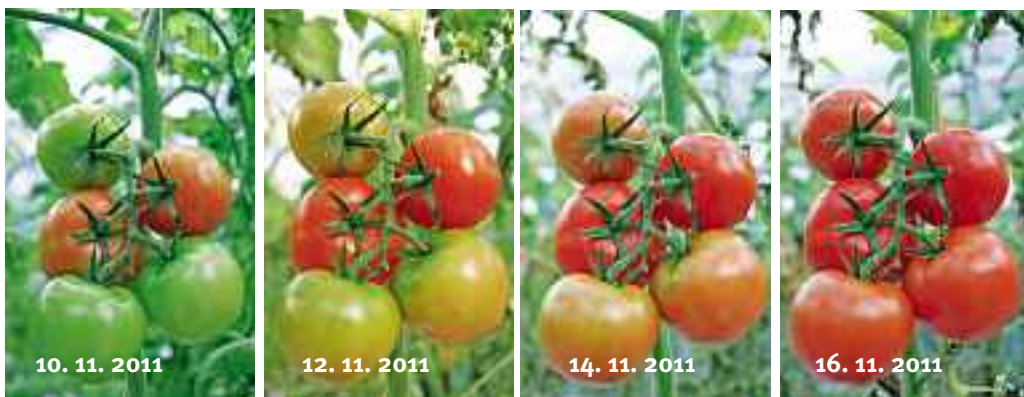
PanGas AG

Industriepark 10, CH-6252 Dagmersellen, Telefon 0844 800 300, Fax 0844 800 301, www.pangas.ch

Maturation des tomates au gaz d'éthylène

Des essais de maturation par application directe d'éthylène pur sur des tomates cultivées sous serre ont donné des résultats satisfaisants. Cette technique permet de remplacer l'ancienne méthode d'accélération avec l'éthéphon.

Christoph Andreas, chambre d'agriculture de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie, centre d'horticulture de Straelen / Auweiler



Déroulement de la maturation de la variété «Capricia» avec application directe d'éthylène.

Christoph Andreas

En culture couverte sur substrat, la quantité de tomates non mûres attendant d'être récoltées peut atteindre jusqu'à 4 kg par m² vers la fin de la saison en automne. Les journées raccourcissent et la maturation dure sensiblement plus longtemps qu'en été. L'éthéphon permet aujourd'hui déjà d'accélérer ce processus par la libération d'éthylène. Afin de chercher une alternative, le centre d'horticulture de Straelen/Auweiler en Allemagne a effectué un essai avec du gaz d'éthylène en collaboration avec des producteurs de tomates l'année dernière. Il s'agissait de répondre à la question suivante: Quel est l'effet de l'application directe de gaz d'éthylène pur sur le processus de maturation et comment cette méthode peut-elle être rendue conforme à la pratique?

Application de Banarg

Le traitement au gaz d'éthylène avec des gaz spéciaux, tels le mélange Banarg de l'entreprise Linde, est utilisé depuis longtemps pour les bananes vertes importées. Notons que le Banarg ne contient que 4 % d'éthylène (C₂H₄) contre 96 % d'azote (N₂). Cette forte dilution permet d'appliquer l'éthylène, qui rappelons-le est extrêmement inflammable et explosif sous forme pure, sans problème.

Structure de l'essai

L'essai de maturation s'est déroulé du 7 au 16 novembre 2011 dans quatre unités de serre Venlo conformes à la pratique d'une surface de base de 230 m³ chacune, sur des tomates cocktail et sur des tomates en grappes cultivées sur laine de roche depuis le mois de janvier. L'éthylène était mis à dis-

position sous forme de cadres de bouteilles facilement transportables contenant 12 unités de 50 litres à 200 bar. A une pression ambiante de 1 bar, cela équivaut donc à un volume de 120 000 litres de gaz. Une concentration d'éthylène de 5 à 13 ppm était assurée de façon précise 24 heures sur 24 heures grâce à des instruments de réglage et de mesure de l'entreprise HTK. Le mélange de gaz était diffusé par les tuyaux de diffusion de CO₂ disponibles. Un détecteur placé au milieu de la serre enregistrait la concentration d'éthylène. La saisie des valeurs mesurées documentait l'évolution journalière de la concentration d'éthylène dans la serre et de la consommation. Enfin, les écrans d'ombrage étaient fermés pendant toute la durée de l'essai.

Maturation de la plante

Les tomates cocktail, dans en premier temps, et les tomates en grappes, ensuite, ont été soumises au traitement à l'éthylène à une température de consigne nuit/jour de 20°C et avec une fertilisation réduite. Afin de documenter l'évolution de la maturation, 20 grappes de tomates non mûres de diverses variétés ont été photographiées quotidiennement sous le même angle. Après une semaine au plus tard, toutes les tomates d'une même grappe étaient rouges et prêtes à la commercialisation, alors que le feuillage avait jauni et s'était asséché. Contrairement aux essais effectués les années précédentes avec le produit Floridimex, la maturité était plus rapide, plus homogène et plus intensive. Aucune différence n'a été constatée entre les concentrations d'éthylène de 5, 10 et 13 ppm, de

sorte qu'une concentration maximale de 10 ppm paraît être suffisante. L'analyse des tomates traitées à l'éthylène n'a pas montré de teneur accrue en éthylène par rapport aux tomates traitées à l'éthéphon contenu dans le produit Floridimex. Il n'existe néanmoins aucune valeur limite, l'hormone végétale contenue dans les tomates étant soumise à des fluctuations naturelles.

Consommation et coûts

Sur la base des données enregistrées et de la consommation d'éthylène, une consommation de gaz de 19,6 l a été calculée par m² pour une période de maturation de 7 jours. Pour quatre hectares de tomates, il faut donc compter avec 6 à 7 cadres de bouteilles Banarg (3,6 à 4,2 t). S'ajoutent à cela les coûts de l'équipement. Si l'on compare les coûts d'environ 10 cents/m² du processus de maturation avec les recettes de la vente d'au moins 2 euros par m² et les économies d'énergie découlant de la réduction de la durée de la culture, la rentabilité de cette nouvelle procédure de maturation paraît évidente.

Notons que l'application d'éthylène sur les tomates n'est pas autorisée en Allemagne et en Suisse. Les personnes ayant participé au projet espèrent néanmoins obtenir l'autorisation en Allemagne d'ici l'automne prochain, afin de résoudre les problèmes de résidus résultant de l'utilisation d'éthéphon. ■

RAPPORT DETAILLE (EN ALLEMAND): <http://goo.gl/FQZ6o>



PREVICUR[®]
ENERGY

Bewährt und gut bekannt.

Jetzt noch besser.

**Fungizid zur Bekämpfung von
Pythium-Arten und Falschen
Mehltau-Pilzen an verschiede-
nen Gemüsekulturen.**



Bayer (Schweiz) AG · CropScience · 3052 Zollikofen · Telefon: 031 869 16 66 · www.agrar.bayer.ch

Previcur Energy enthält Propamocarb-Fosetylal. Gefahren- und Sicherheitshinweise auf den Packungen beachten.

Forum Forschung Gemüse: Wertvoll für die Branche

Das Tempo bei den Bewilligungen von Wirkstoffen hat sich in den letzten Jahren deutlich erhöht. Auch dank der Arbeit des Forum Forschung, das als Scharnier zwischen Produktion und Forschung dient.

David Eppenberger, Redaktor «Der Gemüsebau»

Die zu bearbeitende Liste war wie immer lang, als sich das Forum Forschung Gemüse (FFG) im Herbst zur jährlichen Beratung und Priorisierung traf: Von überall zunehmenden Problemen mit dem Erdmandelgras, Spinnmilben in Tomaten oder der effizienten Entfeuchtung von Gewächshäusern bis zum Dauerthema der fehlenden Wirkstoffe gegen Krankheiten und Schädlinge. Die dem Forum angeschlossenen Produzenten, Verarbeiter und Berater mussten an zwei Tagen über hundert Projekte beurteilen. Ebenfalls anwesend waren am Anlass Forscherinnen und Forscher der Forschungsanstalt Agroscope Changins-Wädenswil ACW und erstmals auch ein Vertreter des Forschungsinstitutes für biologischen Landbau (FiBL). Das Forum ist das Scharnier zwischen Praxis und Forschung. «Wir sind froh um diese Möglichkeit», sagt Robert Baur, Leiter Extension Gemüsebau bei ACW. Die anderen Branchen der Landwirtschaft würden die Gemüsebranche um das straff geführte Forum und den direkten Meinungsaustausch mit der Praxis beneiden.

Vor allem Probleme beim Pflanzenschutz

Natürlich fehlen der Forschungsanstalt die Ressourcen, um sich allen Problemen annehmen zu können. Deshalb bewerten die Forummitglieder – teilweise mit eigenen Arbeitsgruppen – die Projekte jeweils im Vorfeld bereits nach Wichtigkeit. Diese Priorisierung hilft, sich auf die wichtigsten Probleme zu konzentrieren, und den Anlass in zwei Tagen durchzuboxen. Manche so zu Stande gekommenen Forschungsprojekte dauern bereits mehrere Jahre, andere gelten als «erledigt» und verschwinden von der Liste. Manchmal müssen die Forscher auch kapitulieren, beispielsweise aktuell bei der Mehlkrankheit in Zwiebeln.

Laufend kommen jedes Jahr neue Problemfelder dazu. Eher selten sind dabei Anliegen zu betriebswirtschaftlichen Problemen oder aus den Bereichen Nachernte und Lagerung. Gerade für Letzteres habe die ACW aber zurzeit sowieso nur wenige Kapazitäten, sagt Robert Baur. Bei mehr als der Hälfte der eingereichten Projekte geht es um Pflanzenschutz. Besonders aktuell sind die zunehmend fehlenden Wirkstoffe gegen Krankheiten und Schädlinge, die so genannten Lückenindikationen.

Knappe Ressourcen bei ACW

Die Wichtigkeit und Bedeutung des Forums Forschung ist in der Produktion grundsätzlich unbestritten. Trotzdem beklagen sich einige Produzenten darüber, dass der Ablauf von der Eingabe bis zur Behandlung des Anliegens insbesondere bei den Lückenindikationen zu lange dauere. Gegen aussen wirke das möglicherweise so, sagt FFG-Sekretär Thomas Wieland. Man dürfe aber nicht vergessen, dass der Aufwand für die Abklärungen beträchtlich sei und oftmals auch von der Bereitschaft der Chemischen Industrie abhängt. Ausserdem habe sich die Situation gerade in den letzten beiden Jahren stark verbessert: «Das Tempo bei den Bewilligungen für Wirkstoffe hat sich dank der guten Zusammenarbeit zwischen Forschung, Firmen und Ämtern enorm erhöht.» Viele Zulassungsanträge habe ACW dank dem Einbezug von Versuchsergebnissen und Bewilligungen aus dem Ausland sogar ohne zusätzliche Forschung in der Schweiz vorbereiten können. «Oft erfahren Firmen erst dank dem Forum von solchen Problemen», sagt Wieland. Trotzdem findet auch er, dass man angesichts der Bedeutung der Wirkstoff-Problematik im Gemüsebau bei ACW zu wenige Ressourcen für diese Geschichte einsetze. Ändern lasse sich das aber kaum. «Vielleicht sollte man auf der politischen Ebene Druck machen, dass bei der ACW mehr Stellen bewilligt werden.»

Noch Optimierungspotenzial vorhanden

Dank dem Forum gelingt es zwar, die vorhandenen Forschungsressourcen auf die dringendsten Praxisprobleme anzusetzen. Dennoch bemängeln einige Produzenten, dass die Forschung in einzelnen Projekten



Im Herbst trafen sich die Mitglieder des FFG zur Besprechung und Priorisierung der Anliegen der Produktion an die Forschung.

En automne, les membres du FRL se sont rencontrés pour discuter des projets que la production souhaite soumettre à la recherche.

Thomas Wieland

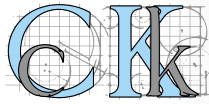
manchmal zu wenig praxisnah sei. Gemüseproduzent Roland Stoll aus Yverdon weist hier beispielsweise auf die Prüfung von Tomaten-Unterlagen hin, die oft gar nicht mehr aktuell seien. Die Forschenden von ACW betonen aber, dass in Versuchen in der Regel nicht nur neue, sondern auch schon bekannte Unterlagen berücksichtigt werden, um die Unterschiede besser charakterisieren zu können. Weiter dienten diese Versuche dazu, die Reaktionen der verschiedenen neuen und bekannten Unterlagen auf die erst kürzlich diagnostizierte neue Bodenkrankheit «Colletotrichum coccodes» zu untersuchen.

Dennoch wäre aus Sicht des FFG und der Forschung ein verstärkter Einbezug der Produzenten beim Anlegen eines Versuches an den Forschungszentren aber auch auf den Produktionsbetrieben (On-Farm Versuche) sehr wertvoll. FFG-Präsident René Steiner fragt sich zudem, wie Forschungsergebnisse noch verständlicher kommuniziert und von der Praxis besser aufgenommen werden können. Die Produzenten hätten zwar heutzutage erkannt, dass es neben einer Bring- auch eine Hol-Schuld gebe. Auch hier sieht das FFG noch Optimierungspotenzial. ■

WEITERE INFOS:

www.szg.ch › Dienstleistungen › Forum Forschung

www.calanda-kaelte.ch



CALANDA KÄLTE

KÄLTE- & KLIMATECHNIK

Ihr Kühltpezialist

für **GEMÜSELANGZEITLAGERUNG**

Mit unseren kundenspezifischen Kühlsystemen garantieren wir Ihnen eine optimale Lagerung Ihrer Gemüseprodukte (ohne Qualitätseinbusse!).

Ihr Lieferant für **INDUSTRIEPANEELE**

Montage durch unser kompetentes Team vor Ort oder einfache Selbstmontage möglich.

Isolationsstärken:

80 mm à Fr. 69.- / m²

100 mm à Fr. 76.- / m²

120 mm à Fr. 82.- / m²

150 mm à Fr. 92.- / m²

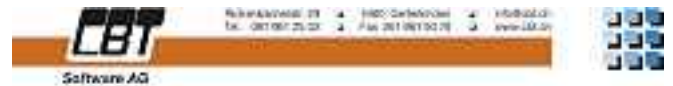
200 mm à Fr. 99.- / m²

Weitere Isolationsstärken auf Anfrage.

ab 200 m² Lieferung franko Domizil

Landquart 081 300 07 07

Zürich 044 882 17 27



EDV-Komplettlösung
für

Gemüseproduktion und -handel

**agris® quattro - die vollintegrierte Software für
mehr Effizienz und Produktivität**

- Adress- und Dokumentenverwaltung
- Auftragsbearbeitung / Fakturierung
- Wareneinkauf / Gemüseplattform
- Etikettierung
- Chargenverwaltung
- Kassen- und Wägesysteme
- Edifakt
- Arbeitszeiterfassung / Lohnbuchhaltung
- Finanzbuchhaltung
- Debitoren- / Kreditorenbuchhaltung

Tier-Technik
Halle 1.1 Stand 01

agris®
quattro

Alles aus einer Hand

schneller geht's nicht.
... einfacher auch nicht

Die **Feldhof Gemüse AG**, ein mittelständischer, leistungsfähiger und zukunftsorientierter Gemüsebaubetrieb in Oberriet im St. Galler Rheintal, sucht per sofort oder nach Vereinbarung eine/n junge/n

landwirtschaftliche/n Mitarbeiter/in

Tätigkeitsgebiet:

- Produktion von Frisch- und Lagergemüse
- Planung des Anbaus, der Ernte sowie dazugehöriger Arbeiten (u. a. Bodenbearbeitung, Spritz- und Düngemittleinsatz)
- Erledigung administrativer Aufgaben im Bereich der Gemüseproduktion (Suisse Garantie, SwissGAP, u. a.)

Anforderungen:

- Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung im landwirtschaftlichen Bereich (z. B. Gemüsegärtner)
- Sie sind ein teamorientierter, exakt arbeitender und zuverlässiger Praktiker
- Das Führen einer Gruppe erachten Sie als interessante Herausforderung
- Sie sind im Besitz der Führerscheinklassen B und G (Führerscheinklasse C und CE von Vorteil)

Die Feldhof Gemüse AG bietet:

- interessante Aufgaben für einen Praktiker
- eine anspruchsvolle Führungsposition mit längerem Anstellungsverhältnis
- fortschrittliche Anstellungsbedingungen
- professionelle Einführung in den technisch modernen Betriebsalltag
- Verpflegung und Unterkunft (falls gewünscht)

Konnten wir Ihr Interesse wecken? Gerne erhalten wir Ihre Bewerbungsunterlagen per Post (Feldhof Gemüse AG, Hans Graf, Eichaustrasse 2b, 9463 Oberriet) oder per E-Mail (office@feldhofgemuese.ch).

schwarz
Jungpflanzen

bioplants
France

Für unser Tochterunternehmen in Frankreich suchen wir einen

Betriebsleiter

(responsable de site de production)

Bioplants France produziert und vermarktet BIO-Topfkräuter und BIO-Gemüsejungpflanzen für den Detailhandel (Fachmärkte und Grossverteiler). Der Gewächshausbetrieb befindet sich in Westfrankreich im Loiretal (bei Angers). Als Betriebsleiter haben Sie die operative Leitung vor Ort und rapportieren an die 'direction générale', respektive an das Mutterunternehmen in Villigen.

Ihr Profil:

- Fundierte gärtnerische oder agrarische Ausbildung (Ingenieur).
- Berufserfahrung in der Produktion, Personalführung, Betriebsorganisation sowie Kenntnis in Administration und Vermarktung.
- Sehr gute Kenntnis der französischen und gute Kenntnis der deutschen Sprache.

Das noch sehr junge Unternehmen mit viel Entwicklungspotenzial zählt auf eine einsatzfreudige Führungspersönlichkeit, die gerne Verantwortung übernimmt. Sie sind bereit, Ihren Wohn- und Arbeitsort in die Region Angers zu verlegen. Eine intensive Einführung im Stammbetrieb in der Schweiz wie auch in Frankreich vor Ort ist gewährleistet.

Weitere Informationen zu unseren Unternehmen finden Sie auf www.schwarz.ch und www.bioplants.fr.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (in Französisch oder in Deutsch) an:

Max Schwarz AG Villigen

Geschäftsleitung, z.Hd. Heiner Gysi

Hauptstrasse 49

Fon 0041 56 297 87 37

CH-5234 Villigen

Mail: sekretariat@schwarz.ch

Forum Recherches Légumes: un organe précieux pour la branche

Le délai pour l'homologation des substances actives s'est sensiblement raccourci ces dernières années, notamment grâce au travail du Forum Recherches Légumes, qui assure le lien entre la production et la recherche.

David Eppenberger, rédacteur, Le Maraîcher

Comme toujours, le Forum Recherches Légumes (FRL) a dû traiter un grand nombre de problèmes lors de sa traditionnelle séance annuelle en automne, au cours de laquelle il fixe les priorités: problèmes accrus avec le souchet comestible, acariens sur les tomates ou encore déshumidification efficace des serres. Autre sujet récurrent: le manque de substances actives pour combattre les maladies et les ravageurs. Les producteurs, transformateurs et vulgarisateurs membres du forum ont examiné plus de 100 projets en deux jours. Des chercheurs de la station de recherche Agroscope Changins-Wädenswil ACW et, pour la première fois, un représentant de l'Institut de l'agriculture biologique (FiBL) étaient également de la partie. Rappelons que le forum assure le lien entre la pratique et la recherche. «Nous sommes heureux de disposer de cette possibilité», souligne Robert Baur, le responsable du programme Extension en culture maraîchère d'ACW. Les autres branches de l'agriculture en viennent d'ailleurs ce forum bien organisé et l'échange direct avec la pratique.

Priorité à la protection phytosanitaire

La station de recherche ne dispose évidemment pas des ressources nécessaires pour pouvoir traiter tous les problèmes, raison pour laquelle les membres du forum classent les projets par ordre de priorité avant la rencontre, en partie au sein de propres groupes de travail. Ce travail préalable permet de se concentrer sur les principaux problèmes et de limiter la rencontre à deux journées. De nombreux projets de recherche lancés par le FRL durent depuis plusieurs années, alors que d'autres sont considérés comme terminés et ont été rayés de la liste. Parfois, les chercheurs sont

contraints de capituler, en ce moment par exemple concernant la pourriture blanche de l'oignon. De nouveaux problèmes viennent s'ajouter à la liste chaque année. Il s'agit rarement de questions concernant la gestion d'entreprise ou la post-récolte et le stockage. «ACW n'a de toute façon que peu de capacités pour traiter ce dernier sujet actuellement», note Robert Baur. Plus de la moitié des projets concernent la protection phytosanitaire. Parmi les sujets d'actualité, citons les lacunes d'indications, à savoir le manque de substances actives pour lutter contre les maladies et les ravageurs.

Ressources limitées d'ACW

L'importance du FRL est largement reconnue au sein de la production. Malgré cela, certains producteurs estiment que le délai est trop long jusqu'à ce qu'un problème soit traité, notamment pour ce qui est des lacunes d'indication. «Ce délai peut effectivement paraître trop long», fait remarquer Thomas Wieland, le secrétaire de la CCM. Il note qu'il ne faut pas oublier que les clarifications demandent un important travail et dépendent souvent de l'intérêt de l'industrie chimique à collaborer et que la situation s'est fortement améliorée, notamment ces deux dernières années. «Grâce à la bonne collaboration entre la recherche, les entreprises et les autorités, les délais se sont sensiblement raccourcis.» De plus, ACW a pu préparer de nombreuses demandes d'homologation sans effectuer de recherches en Suisse sur la base des résultats et des homologations obtenus à l'étranger. «Les entreprises sont souvent informées des problèmes grâce au forum», indique encore Thomas Wieland. Vu l'importance du problème des substances actives en culture maraîchère, il estime néanmoins aussi qu'ACW ne dispose pas de suffisamment de ressources pour ce do-

main. Il n'y a néanmoins pas grand-chose à faire. «Il faudrait peut-être faire pression à l'échelon politique, afin que des postes supplémentaires soient créés à la station de recherche.»

Améliorations possibles

Le travail du forum permet certes de concentrer les ressources disponibles sur les problèmes les plus urgents. Néanmoins, certains producteurs critiquent le fait que les essais soient parfois trop éloignés de la pratique. Roland Stoll, maraîcher à Yverdon, cite à ce sujet des essais effectués avec des porte-greffes pour tomates qui ne sont plus d'actualité. Les chercheurs d'ACW répondent que les essais sont effectués avec des nouveaux et des anciens porte-greffes, afin de mieux pouvoir étudier les différences. En outre, ces essais portent sur la réaction des porte-greffes (nouveaux et anciens) à la maladie du sol *Colletotrichum coccodes*, qui n'a été diagnostiquée que récemment. Le FRL et la recherche estiment néanmoins qu'une participation accrue des producteurs lors de la mise en place des essais dans les stations de recherche, mais aussi sur les exploitations, serait utile.

Le président du FRL, René Steiner, étudie, en outre, comment les résultats des recherches pourraient être mieux communiqués envers la pratique, afin que cette dernière en tienne plus compte. «Les producteurs ont pris conscience que c'est aussi à eux de s'enquérir des résultats.» Le FRL estime néanmoins que des améliorations restent possibles à ce niveau. ■

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES:

www.szg.ch › Prestations › Forum Recherches Légumes

Annonce

Gitter-Gewebe-Blachen

- transparent, gewebeverstärkt
- optimaler Witterungsschutz
- UV-beständig und lichtdurchlässig

ab CHF 2.- pro m²
Rabatt: 10% ab 600.-/20% ab 1200.-
Versand ganze Schweiz

Blachen, Netze, Witterungsschutz
O'Flynn Trading
Büro: Riedhofstrasse, 8049 Zürich
Tel. 044/342 35 13
Fax 044/342 35 15 www.oflynn.ch

Bekämpfung von Erdmandelgras ist anspruchsvoll

Landwirte und Gemüseproduzenten sind auf das sich stark ausbreitende Erdmandelgras sensibilisiert. Deshalb wurden auch im vergangenen Jahr neue Befallsherde des gefürchteten Problemunkrautes entdeckt.

.....
Reto Neuweiler und René Total, Forschungsanstalt Agroscope Changins-Wädenswil ACW, Extension Gemüsebau

Am wirksamsten können Primärherde von Erdmandelgras in frühen Entwicklungsstadien ausgerottet werden. Einzelpflanzen müssen dabei mit Erdballen ausgegraben und sorgfältig verpackt der Kehrichtverbrennung zugeführt werden. Das Erdmandelgras vermehrt sich über die Rhizomknöllchen, die leicht auf Maschinen und Geräten in neue Flächen eingeschleppt werden. Mit Erdmandelgras verseuchte Parzellen müssen daher immer am Schluss bearbeitet und beerntet werden. Anschliessend müssen die Maschinen an Ort und Stelle gründlich gereinigt werden. Besondere Vorsicht ist beim überbetrieblichen Maschineneinsatz sowie bei der gemeinschaftlichen Aufbereitung von Wurzelgemüse, Kartoffeln und Zuckerrüben geboten. In Regionen, wo das Erdmandelgras punktuell bereits auftritt, dürfen die Ernterückstände und der Erdbesatz keinesfalls auf bisher nicht vom Erdmandelgras befallene Flächen ausgebracht werden.

Grossversuche zur Bekämpfung angelegt

Im Rahmen eines Gemeinschaftsprojektes der Herbologie-Fachleute von Agroscope ACW wurden im Frühjahr 2011 an fünf verschiedenen stark verseuchten Standorten in der Deutschschweiz, der Romandie und im Tessin Versuche zur Bekämpfung von Erdmandelgras angelegt. Im Zentrum dieser Untersuchungen steht die Abklärung der Wirksamkeit von verschiedenen Bekämpfungsstrategien zur Sanierung von Problemflächen. Neben chemischen Massnahmen wurde auch die mechanische Bekämpfung geprüft. Obwohl vorgesehen ist, die erfolgreich-

ten Verfahren auf den Versuchsflächen in den folgenden Jahren weiter zu testen, kann bereits eine erste Zwischenbilanz bezüglich der kurzfristigen Wirksamkeit der geprüften Bekämpfungsmassnahmen gezogen werden.

Umstellungen bei der Kulturfolge unumgänglich

Gemüsekulturen sind gegen Unkräuter wenig konkurrenzfähig. Zudem fehlen im Gemüsebau kulturverträgliche Herbizide mit einer guten Wirkung gegen das Erdmandelgras weitgehend. Mais eignet sich aufgrund seiner hohen Herbizidtoleranz am besten als Sanierungskultur.

Die vorliegenden Versuchsergebnisse zeigen, dass das Erdmandelgras im Zwei- bis Dreiblattstadium optimal bekämpfbar ist. Damit der Herbizideinsatz im Mais zeitlich optimal festgelegt werden kann, ist die Saat möglichst bis zum Beginn der Hauptkeimperiode des Erdmandelgrases um Mitte Mai hinauszuschieben. Der Herbizideinsatz muss im Split-Verfahren erfolgen, damit auch später auflaufende Jungpflanzen des Erdmandelgrases im empfindlichen Stadium getroffen werden. Ziel einer jeden Bekämpfungsstrategie muss es sein, die Entwicklung des Erdmandelgrases bis im Spätsommer vollständig zu unterdrücken und dadurch die Bildung von neuen Knöllchen zu verhindern. Nur auf diese Weise lässt sich der Befallsdruck des Erdmandelgrases kontinuierlich verringern.

Enge Auswahl an chemischen Mitteln

Damit die Herbizide an den bewachsenen Blättern des Erdmandelgrases angelagert und ins Pflanzeninnere aufgenommen werden können, ist der Zusatz von Netzmitteln nötig. In den Bekämpfungsversuchen 2011 zeigten Herbizide aus der Wirkstoffgruppe der Sulfonylharnstoffe eine mittlere bis gute Wirkung. Auch Triketone als klassische Maisherbizide führten zu einer recht guten Unterdrückung des Erdmandelgrases, sofern die Anwendung im optimalen Entwicklungsstadium erfolgte. Unter den geprüften, in der Schweiz bei Mais bereits bewilligten Mitteln hatte eine Tankmischung von Rimsulfuron (Titus) mit Mesotrione (Callisto) in zwei Zwei-Split-Behandlungen eingesetzt die beste Wirkung.



Bodenherbizide mit Teilwirkung

Die Unkrautwirkung von Bodenherbiziden ist erfahrungsgemäss in hohem Masse von der vorherrschenden Bodenfeuchtigkeit abhängig. Die Erfahrungen mit dem im vergangenen Jahr geprüften Herbizid Dual Gold zeigen, dass sich der direkte Bekämpfungserfolg gegen das Erdmandelgras bei trockenen Bedingungen in Grenzen hält. Eine Voraufbehandlung mit Dual Gold verstärkte dennoch die Wirkung von nachfolgenden mechanischen Bekämpfungsmassnahmen. ■

.....
MERKBLATT:

<http://goo.gl/d5Hlu>

Difficile lutte contre le souchet comestible

et conduites à l'usine d'incinération des ordures. Le souchet se propage par les petits tubercules, les rhizomes, qui sont facilement introduits dans d'autres surfaces par les machines et les outils. Les parcelles infestées doivent par conséquent toujours être traitées et récoltées en dernières. Il faut ensuite nettoyer minutieusement les machines sur place. Une attention particulière est requise en cas de partage des machines entre plusieurs exploitations et de conditionnement en commun de légumes-racines, de pommes de terre et de betteraves sucrières. Dans les régions dans lesquelles le souchet comestible apparaît déjà ponctuellement, les résidus de récolte et la terre adhérente ne doivent en aucun cas être répandus sur des surfaces non encore contaminées.

Essais à grande échelle

Dans le cadre d'un projet commun des spécialistes en malherbologie d'Agroscope ACW, des essais de lutte ont été mis en place, au printemps 2011, sur cinq sites fortement contaminés en Suisse alémanique, en Suisse romande et au Tessin. Il s'agissait en premier lieu d'étudier l'efficacité de diverses stratégies de lutte pour assainir les surfaces. Outre les mesures chimiques, la lutte mécanique a également été examinée. Bien qu'il soit prévu de continuer de tester les procédures obtenant les meilleurs résultats ces prochaines années, un premier bilan intermédiaire de l'efficacité à moyen terme peut déjà être tiré.

Modification inévitable de la rotation des cultures

Les cultures maraîchères sont peu compétitives face aux mauvaises herbes. En outre, il n'existe pratiquement pas d'herbicides efficaces et tolérés par les cultures maraîchères contre le souchet comestible. En raison de sa haute tolérance aux herbicides, le maïs convient particulièrement bien à l'assainissement des surfaces.

Les essais montrent que le souchet comestible peut être combattu de façon optimale au stade de deux à trois feuilles. Afin que l'herbicide soit appliqué au bon moment sur le maïs, les semis doivent si possible être repoussés jusqu'au début de

la période principale de germination du souchet comestible qui intervient vers la mi-mai. L'herbicide doit être appliqué en traitement fractionné, afin que les jeunes plantes levant plus tardivement soient aussi touchées au stade sensible. L'objectif de toute stratégie de lutte est de contenir entièrement le développement du souchet comestible jusqu'à la fin de l'été et d'empêcher, de la sorte, la formation de nouveaux rhizomes. C'est la seule manière de réduire de façon continue la pression d'infestation du souchet comestible.

Choix limité de produits chimiques

Des agents mouillants doivent être ajoutés, afin que les herbicides puissent se fixer sur les feuilles et pénétrer dans la plante. Les essais 2011 ont montré que les herbicides du groupe des sulfamides hypoglycémiant possédaient une efficacité moyenne à bonne. Les tricétones, herbicides classiques pour le maïs, ont aussi permis de contenir relativement bien le souchet comestible, pour autant qu'ils aient été utilisés au bon stade de développement. Parmi les produits testés et déjà homologués en Suisse pour le maïs, un mélange en cuve de rimsulfuron (Titus) et de mésotrione (Callisto) appliqué en deux traitements fractionnés a donné le meilleur résultat.

Efficacité partielle des herbicides agissant par le sol

Nous savons par expérience que l'efficacité des herbicides agissant par le sol dépend en grande partie de l'humidité du sol. Les essais effectués l'année dernière avec l'herbicide Dual Gold ont montré que le succès direct de la lutte reste limité en conditions sèches. Le traitement avant la levée avec ce produit a néanmoins renforcé l'efficacité des mesures de lutte mécanique appliquées par la suite. ■

Le souchet comestible se propage aussi rapidement sur les cultures maraîchères sur film plastique.

Auch in Gemüsekulturen auf Mulchfolie nimmt das Erdmandelgras rasch überhand. Reé Total, ACW

De nouveaux foyers de souchet comestible ont été découverts l'année dernière suite à la sensibilisation accrue des agriculteurs et des maraîchers à la propagation rapide de cette plante adventice problématique.

.....
Reto Neuweiler et René Total, station de recherche Agroscope Changins-Wädenswil ACW, Extension en cultures maraîchères

Le plus efficace est de combattre les foyers primaires de souchet comestible à un stade de développement précoce. Les plantes doivent être déterrées avec la motte de terre, emballées soigneusement

.....
FICHE TECHNIQUE:

<http://goo.gl/2kY8R>

Zu verkaufen

Neuwertige, moderne **Gemüseverpackungsmaschine** (Schlauchbeutel), Jahrgang 2009

- Die Maschine ist sehr wenig gebraucht, in ausgezeichnetem Zustand und sofort einsatzbereit.
- Preis auf Anfrage.

Neuwertige, moderne **Etikettiermaschine**, Jahrgang 2009

- Die Maschine ist in ausgezeichnetem Zustand, wenig gebraucht und sofort einsatzbereit.
- Preis auf Anfrage.

Ernst Schibli, Landstrasse 22, 8112 Otelfingen / ZH, 079 431 77 51

Wechsel-Bögen

- 3 m – 4 m – 4,8 m – 5,5 m – 6,5 m breit
- Preisgünstig – stabil – freistehend
- auf Wunsch mit Türen
- Schutz für Kulturen und Geräte

Im Moment Occ. Häuser ab Platz
8 m x 36 m / 5 m x 100 m

O.R. Zihlmann, Folienhäuser
5707 Seengen

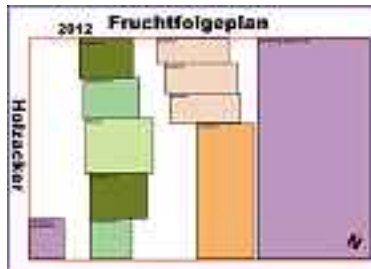
Tel. 062 777 27 63, Fax 062 777 29 26

Leguma

Software für die Aufzeichnung von
Bewirtschaftungsmassnahmen im Gemüsebau

Aus dem Umfang:

- vorerfasste Kulturen
- Fruchtfolgeplan
- Arbeitsaufträge
- Kulturenblätter
- Düngemiteleinsetzung
- SwissGAP / GLOBALGAP tauglich



weitere Informationen: www.leguma.ch
stuData, Buchhof 32, 3308 Grafenried, Tel. 079 478 78 88

ETTER
gemüse und jungpflanzen
www.etter-ried.ch

Wir säen – Sie ernten!



Kreuzweg 26
3216 Ried

info@etter-ried.ch
Telefon 031 755 69 07
Fax 031 755 69 81



Ihr starker
Partner
für ertragreiche
Produkte



Bejo, ein Name der für Qualität steht



Bejo Zaden B.V. • Postfach 50 • 1749 ZH Warmenhuizen • Holland • E-mail: info@bejo.com

www.bejo.ch

Der Wissensdurst will gestillt werden

Er kennt sich in der Welt des Gemüses aus. Nicht nur als Gaumenkitzel und gesunde Kost ist sie ihm bekannt. Christoph Ott aus Basadingen ist gelernter Gemüsegärtner. Zurzeit absolviert er die naturwissenschaftliche Berufsmaturitätsschule am Strickhof in Lindau.

Brigitt Hunziker Kempf, Journalistin

Früher hat Christoph Ott den Fenchel direkt vom Feld gepflückt und roh vor Ort gegessen. «Ich habe das Gemüse sehr gerne.» Gerne hat er es aber nicht nur zum Essen, sondern auch zum Pflegen und Hegen. Er beobachtet wie es gedeiht, versucht verschiedene Düngungsmethoden aus und testet gerne trendige Neuerscheinungen wie zum Beispiel Mini-Paprika-Schoten und gelbe Tomaten. Christoph Ott ist auf einem Gemüsebauer-Betrieb in Basadingen aufgewachsen und hat die Berufsausbildung zum Gemüsebauer abgeschlossen. «Ich habe lange nicht gewusst, welchen Beruf ich wählen soll. Ich ging verschiedenste Berufe schnuppern. Aber keiner war für mich so vielseitig wie jener des Gemüsebauern», erzählt er. Nach seiner Berufslehre ist sein Wissensdurst rund um die vielseitige Welt des Gemüse-Anbaues noch lange nicht gestillt.

Eigenmotivation ist notwendig

Seit bald einem halben Jahr absolviert er nun die naturwissenschaftliche Berufsmaturitätsschule am Strickhof in Lindau. Auf seinem Stundenplan stehen nebst Mathematik und Sprachen auch die Fächer Physik und Biologie. Die zwei letztgenannten Themen interessieren ihn besonders: «Mein Verständnis für das Gedeihen des Gemüses wird immer tiefer und klarer.» Das Wissen fliesst direkt in den Gemüsebetrieb der Eltern in Basadingen ein. «Mein Vater und ich besprechen Details der Bewirtschaftung. Ja, das geniesse ich sehr», erklärt der junge Mann. Geplant ist, dass er in den nächsten zehn Jahren den Betrieb der Eltern in vierter Generation in Folge übernehmen wird. Aber zuerst wird



Gemüsegärtner Christoph Ott absolviert die naturwissenschaftliche Berufsmaturitätsschule.

er im kommenden Juli die Berufsmaturität abschliessen. Danach möchte er ein Praktikum in England absolvieren. «Das Klima dort ist unserem ähnlich und das Gemüsewachstum ist somit vergleichbar.» Wie es dann weitergeht, weiss er zurzeit nicht genau. Sicher ist für ihn aber, dass seine berufliche Ausbildung dann noch nicht abgeschlossen sein wird. Dank des Berufsmaturitäts-Abschlusses stehen ihm viele Türen offen. Der junge Gemüsebauer weiss, was er will und was er erreichen

möchte. Gemäss ihm, ist dies auch wichtig, wenn man die Berufsmaturität besuchen und abschliessen will. «Die Ausbildung ist streng und man benötigt eine gute Portion Eigenmotivation.» Der passionierte Snowboarder und Kletterer ist sich bewusst, dass er den richtigen Weg gewählt hat und seinem Zukunftsziel näher kommt: Er will ein erfolgreicher Gemüsebauer werden. ■

WEITERE INFOS:

www.strickhof.ch

Die «grüne» Berufsmaturität

In der Schweiz bieten nur wenige Ausbildungsstätten die Naturwissenschaftliche Berufsmaturität an. Im Kanton Zürich bietet das Kompetenzzentrum Strickhof in Lindau den Lehrgang an. «Zurzeit absolvieren 77 Personen am Strickhof in Lindau die Berufsmaturitätsschule. Dies als Vollzeit-Lehrgang, berufsbegleitend oder begleitend zur Berufsausbildung», erklärt die Leiterin des Ausbildungsganges, Corinne Maurer. «Die NBMS ist ideal für Menschen, die sich vertieft mit Biologie, Chemie/Physik und Mathematik befassen respektive eine Fachhochschule im Bereich Umwelt- oder Lebensmittelingenieur, Agronomie oder Biotechnologie besuchen wollen.» Unter den Lernenden sind Menschen aus verschiedensten «grünen Berufen»: Forstwerte, Lebensmitteltechnologien, Köche, Gärtnerinnen, Drogisten, Landwirte und viele andere Berufe. Die «NBMS» hat eine beeindruckende Erfolgsquote: 90 Prozent der Absolventen gehen direkt nach dem Lehrgang an eine Fachhochschule. «Immer wieder hören wir, dass die NBMS in Lindau zwar anspruchsvoll ist, aber die Absolventen gut auf die Anforderungen eines Studiums vorbereitet sind», erklärt Corinne Maurer.

Der VSGP dankt den Sponsoren des Betriebsleitersseminars:

Etter + Berno AG, HAWALO Swiss GmbH, GVZ-Rossat AG, Gysi + Berglas AG, CH-Hagel Versicherung, Granoplant AG, Gaugele Suisse SA, Eric Schweizer AG, IFCO Schweiz GmbH, Labor Ins AG, ILAPAK International SA, Bigler Samen AG, Lerch Treuhand AG, Schärer Martin, Sansonnens FG Freres SA.

Der VSGP dankt den Sponsoren des Weiterbildungsseminars für Frauen aus der Gemüsebranche:

Granoplant AG, Swissplant GmbH, GVZ Otelfingen, SGG Waser AG, Gastro-Star AG, Peter Leonhard Stader DE, Propac AG, Agro Hilfsstoff AG, Stefan Brugger GmbH, Hawalo Swiss GmbH, Beekenkamp Plants B.V, NL, Landi Seeland AG, Jürg Waber, Spavetti AG, Rolf Lienhard-Graf, Rene Meier, Labor Ins AG, Studer AG, Derendinger AG, Qualiservice GmbH, CH-Hagelversicherung, Streit Hans, Sommerhalder-Rickli AG, IFCO Schweiz AG, Lerch Treuhand AG, Foftpool SA, Landi Regensdorf, fenaco Bern, Van Dorssen Frensch BV NL, Kissling Schutzanstriche, Andermatt GmbH, Schneiter Agro AG, Etter Beratung GmbH, Andermatt Biocontrol AG, Tecfrut AG, Buch-Werke AG, Agro Treuhand Seeland AG, Petroplast Vinora AG, CBT Software AG, Ilapak International SA, Finser Packaging SA, Christian Hadorn, BIO-Gemüse AV-AG, Bigler Samen AG.

GB 12

Holz+ = Wärme

seit 1877

**AgriMesse Halle 6
Stand 617**

**Tier+Technik Halle 1.0
Stand 1.0.16**



Kochen, backen und heizen

Senden Sie mir Prospekte über:

<input type="checkbox"/> Holz- und Kombiherde	<input type="checkbox"/> Wärmespeicher
<input type="checkbox"/> Zentralheizungsherde	<input type="checkbox"/> Pellet-Heizkessel
<input type="checkbox"/> Brotbacköfen	<input type="checkbox"/> Pellet-Lagersysteme
<input type="checkbox"/> Knetmaschinen	<input type="checkbox"/> Wärmepumpen
<input type="checkbox"/> Holzfeuerungskessel	<input type="checkbox"/> Solaranlagen

Name _____

Vorname _____

Beruf _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Ofenfabrik Schenk AG
3550 Langnau i.E.
Telefon 034 402 32 62
info@ofenschenk.ch
www.ofenschenk.ch

**Ausstellung in
unserer Fabrik!**

ofenschenk.ch

KLEINANZEIGEN / ANNONCES

Zu verkaufen

40 Px. Sellerie gross
20 t Kabis rot, gross, 1,5 kg plus
12 t Kabis weiss, gross, 1,5 kg plus

Preis nach Absprache

Tel. 032 396 27 53 oder 079 223 88 90

Zu verkaufen

- Geräteträger Fendt GT 360 F, Jg. 1996, 6063 h
- Hackgerät für Zwischenachsenanbau
- Frontreihendüngerstreuer 3m
- Traktor Valtra 6850 HiTech, Jg. 2001, 5000 h

Tel. 056 284 21 05 / 079 422 98 61

www.max-urech.ch



max urech

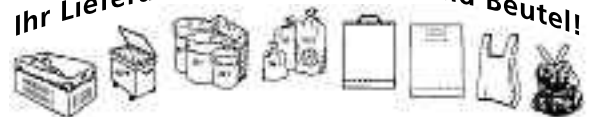
vente et location

1312 Eclépens

Tél 021 701 24 90, Fax 021 701 24 93

Neu: Knotenbeutel, Salat- und Papierbeutel

Ihr Lieferant für Tragtaschen und Beutel!



**OEKO
SACK**

www.oeko-sack.ch

OEKO-SACK GMBH

Sonnstattstrasse 9

3415 Hasle-Rüegsau

Tel. 034 461 56 14

Fax 034 461 14 39

oeko-sack@oeko-sack.ch

Drosophila suzukii – Kirschessigfliege

(ssch.) Nachdem die Aufregung um die Tomatenminiermotte *Tuta absoluta* sich gelegt hat, steht das nächste Schreckgespenst vor der Türe. Dieses weckt gemäss Erfahrungen in den Nachbarländern allerdings wesentlich mehr Angst. *Drosophila suzukii* ist eine Essigfliege – ganz ähnlich den einheimischen, die jeweils im Hochsommer und Frühherbst unsere Obstschalen bevölkern. Der grosse Unterschied: die asiatische Variante kann aktiv auch gesunde Früchte befallen, und dies kurz vor der Reife. Die Früchte sind zum Erntezeitpunkt voller kleiner Maden. *D. suzukii* befällt alle Beerenarten, Kirschen, Zwetschgen, Trauben aber auch Tomaten – einfach alle weichen, süssen und saftigen Früchte.

2011 sind bereits Befälle aus dem Tessin, Graubünden und Thurgau gemeldet worden. *Drosophila suzukii* ist an unser Klima angepasst und kann Minustemperaturen überleben. Pro Jahr kann sie 10 bis 13 Generationen aufbauen! Weitere Infos sind auf der Home-

page von ACW zu finden. 2012 wird der Flug auch bei uns im Rahmen eines Monitorings überwacht. Gleichzeitig laufen bereits Gesuche, um Pflanzenschutzmittel mit Hilfe von Sonderbewilligungen einsetzen zu können. ■

Drosophile du cerisier (*Drosophila suzukii*)

(trad.) À peine l'agitation entourant la mineuse de la tomate *Tuta absoluta* est-elle retombée que le prochain danger s'annonce. Vu les expériences réalisées à l'étranger, il est néanmoins nettement plus grand cette fois. La *Drosophile du cerisier* ressemble fortement aux drosophiles indigènes que l'on retrouve dans les coupes à fruits en plein été et au début de l'automne. Il existe néanmoins une différence de taille: la drosophile asiatique peut aussi s'attaquer à des fruits sains, et ce peu avant leur maturité. Au moment de la récolte, les fruits se retrouvent gorgés de petits asticots. *D. suzukii* attaque toutes les sortes de baies, les cerises, les prunes, les raisins, mais aussi les tomates, bref tous les fruits doux et juteux



zvg

à peau tendre. En 2011, des foyers de contamination ont été annoncés au Tessin, aux Grisons et en Thurgovie. *Drosophila suzukii* est adaptée à notre climat et peut survivre à des températures au-dessous de zéro. Elle peut engendrer 10 à 13 générations par année! Vous trouverez de plus amples informations sur le site Internet d'ACW. Son vol sera surveillé dans le cadre d'un monitoring en 2012. Des demandes ont déjà été soumises pour obtenir des autorisations spéciales pour des produits phytosanitaires adéquats. ■

ACW braucht Unterstützung von Gemüsebau-Betrieben

(acw) ACW verdankt die Unterstützung von Produzenten, in deren Feldern und Gewächshäusern die Forschenden Abklärungen treffen und Versuche durchführen können. Nur so kann jeweils dort geforscht werden, wo die Versuchsbedingungen am besten sind, weil zum Beispiel Schädlinge oder Krankheiten auch wirklich auftreten. Enorm wichtig ist auch, dass Gemüsegärtner auf diese Weise im direkten Erfahrungsaustausch mit den Forschenden ihre Vorstellungen von guten, praxisgerechten Lösungen einbringen können.

nen. Wer sich auf diese Weise an den Versuchen von ACW beteiligt, der leistet der ganzen Branche einen wertvollen Dienst. ACW und das Forum Forschung bitten Sie deshalb, bei allfälligen Anfragen von Forschenden oder der Kantonalen Fachstellen Ihre Unterstützung anzubieten. ■

ACW a besoin du soutien des exploitations

(trad.) ACW remercie les producteurs qui mettent leurs champs et serres à disposition de la recherche pour des tests et des es-

sais. Cela nous permet en effet de faire des recherches dans les meilleures conditions, à savoir là où les maladies et les ravageurs posent vraiment des problèmes. Autre point très important: l'échange direct avec les chercheurs permet aux maraîchers d'influer sur la recherche de solutions efficaces et pratiques. Les producteurs soutenant ainsi les recherches d'ACW rendent un grand service à toute la branche. ACW et le Forum Recherches Légumes vous remercient d'avance d'apporter votre soutien au cas où vous seriez contactés à ce sujet par les stations de recherche ou l'office cantonal. ■

Diffuses Licht mit Schattierfarbe

(ep) «ReduFuse» heisst eine neue Schattierfarbe, die mit dem Horti Fair Innovationspreis ausgezeichnet wurde. Dank der Farbe kann der Anteil an diffusem Licht in einem Gewächshaus erhöht werden. Der dünne lichtdurchlässige Film auf den Scheiben besitzt einerseits eine Schattierwirkung von 15 Prozent andererseits wandelt er viel direktes Licht in eine diffuse Strahlung von etwa 70 Prozent um. In Versuchen in Holland hat die kostengünstige Alternative zu diffusen Eindeckmaterialien offenbar gute Resultate gezeigt. Das Produkt soll den Produzenten ab diesem Jahr zur Verfügung stehen. Mehr Infos auf www.mardenkro.com ■

Lumière diffuse dans les serres grâce à ReduFuse

(trad.) «ReduFuse»: tel est le nom du produit d'ombrage qui a remporté le prix de l'innovation du salon Horti Fair. Ce produit permet d'augmenter la part de lumière diffuse dans la serre. Le film translucide sur les vitres assure un ombrage à hauteur de 15 %, tout en transformant une grande part de la lumière directe en lumière diffuse d'environ 70 %. Dans les essais réalisés en Hollande, cette alternative bon marché aux matériaux de couverture permettant d'obtenir une lumière diffuse a apparemment donné de bons résultats. ReduFuse sera disponible sur le marché à partir de cette année. Plus d'informations sur www.mardenkro.com ■



Schattierfarbe zum Aufspritzen.
Un produit d'ombrage à pulvériser.

zvg

Das EHEC-Nachspiel

Die Auszahlungen der Entschädigungen für EHEC-geschädigte Gemüseproduzenten laufen. Damit ist der Fall operativ abgeschlossen. Um für ähnliche Ereignisse künftig noch besser gewappnet zu sein, lohnt es sich, die Krise seriös aufzuarbeiten.

Timo Weber, Direktor VSGP ad interim

Nach der Krise ist vor der Bewältigung. Unter diesem Motto nahm sich der VSGP im 2. Halbjahr 2012 der Schadensbemessung und den Verhandlungen auf politischer Ebene über die Entschädigung an. Es galt, mit den betroffenen Produzenten Schadensmeldungen individuell zu bereinigen. Die seriöse und minutiöse Aufarbeitung des Falls EHEC erwies sich für die Branche als positiv. Nur so war es möglich, dem Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) eine glaubwürdige Basis für die Entschädigungsforderungen vorzuweisen. Das BLW veranlasste schliesslich vor Weihnachten die Auszahlung an die geschädigten Tomaten- und Gurkenproduzenten, die alle Fristen und Richtlinien der Behörden und des VSGP befolgten.

Prozess über mehrere Instanzen

Der VSGP stellte ursprünglich eine Entschädigungsforderung von Fr. 6592596.– zur Abdeckung des Schadens für die Vernichtung und den Wertverlust aus dem Verkauf der EHEC-betroffenen Kulturen. Salatkulturen und Sprossen wurden vom Bundesrat trotz nachdrücklicher Begründung des VSGP nicht berücksichtigt. Geltend gemacht werden konnte die Schadensforderung von Fr. 5678766.– für die substanziiell betroffenen Tomaten- und Gurkenproduzenten. Der Bund konnte sich auf der Basis von Art. 13 LWG «ausserordentliche Marktentwicklungen» subsidiär mit maximal 50 Prozent am Schaden beteiligen. Demnach setzte der Bundesrat den Höchstbetrag der auszahlenden Gesamtentschädigung in der EHEC-Entschädigungsverordnung (SR 916.121.2) auf 2,9 Millionen Franken fest. Der entsprechende



Die EHEC-geschädigten Gemüseproduzenten erhalten 2,9 Mio. Franken Entschädigung.

Pixelio.de

Kredit wurde am 12. Dezember 2011 vom Parlament gutgeheissen.

Entschädigung ist erfreulich

In der Verordnung wurden die Eingaben des VSGP unter Vorbehalt der erwähnten gesetzlichen Bestimmungen nach intensiven Verhandlungen grösstenteils übernommen. Für die individuelle Schadensbemessung mussten sich die Produzenten an die strikten behördlichen Richtlinien halten und wurden dabei vom BLW kontrolliert. Die Gesamtentschädigungssumme von 2,9 Millionen Franken ist für den VSGP und die Branche erfreulich. Die erlittenen Verluste rund um EHEC können damit abgedeckt werden. Der Nachtragskredit wird in diesem Fall auch nicht andernorts im Landwirtschaftsbudget kompensiert, was ein Ausnahmefall ist. Eine solche Entschädigung für ähnliche Krisen war in den letzten Jahren nicht die Regel. Auch im internationalen Kontext ist die Summe ansehnlich. So erhielten beispielsweise Österreichs Gemüseproduzenten 2.23 Millionen Euro von der EU, im ungleich grösseren Nachbarland Deutschland wurden 16 Millionen Euro ausbezahlt.

Lebensmittelkrisen sind immer möglich

Dass Gurken an den EHEC-bedingten Krankheitsfällen in Deutschland «schuld-

sein sollen, erwies sich letztlich als Falschmeldung einiger ausländischer Behörden, die aber durch den Medienhype in rasantem Tempo in die Schweiz getragen wurde. Die Folgen sind bekannt. Die Gemüsebranche befindet sich diesbezüglich in einem sehr delikaten Umfeld. Ähnliche Vorkommnisse können sich jederzeit wiederholen. Auch eine tatsächliche Lebensmittelkrise ist niemals auszuschliessen. Eines ist sicher: Die Konsumenten reagieren in jedem Fall sehr sensibel. Die Branche ist daher gut beraten, die strengen Kontrollen gewissenhaft wahrzunehmen und die Produktionsvorgaben (SwissGAP, Suisse Garantie, BIO Suisse usw.) genau einzuhalten. Die einwandfreie Qualität ist die grösste Stärke der Schweizer Gemüseproduktion. Der VSGP ist im Begriff, die EHEC-Krise aufzuarbeiten und die richtigen Schlüsse daraus für die Zukunft zu ziehen.

Der Dank des Verbands richtet sich an alle Beteiligten, die sich für Schweizer Gemüse einsetzten und sich auch in Zukunft engagieren. Ohne die Unterstützung der Behörden und der gefestigten Zusammenarbeit in der Branche hätte die Krise noch gravierendere Folgen haben können. Grösster Respekt gebührt vor allem den betroffenen Produzenten, die trotz der grossen Turbulenzen stets lösungsorientiert handelten. ■

Epilogue de la crise Eceh

Les producteurs touchés par la crise de la bactérie Eceh sont en train d'être indemnisés. La crise est ainsi terminée du point de vue opérationnel. Afin de mieux affronter de telles crises à l'avenir, il convient de procéder à une analyse sérieuse des évènements.

.....
Timo Weber, directeur par intérim de l'UMS

Une crise doit être gérée sérieusement du début à la fin. Forte de ce constat, l'UMS s'est employée à calculer les dégâts et à mener les négociations politiques en vue de l'indemnisation au cours du 2^e semestre de l'année écoulée. Il a aussi fallu ajuster les déclarations de sinistre avec les producteurs touchés. La gestion sérieuse et minutieuse de la crise Eceh s'est néanmoins avérée positive pour la branche. Ce n'est en effet qu'ainsi qu'il a été possible de présenter des données crédibles pour l'indemnisation à l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG). Ce dernier a finalement versé les indemnités aux producteurs de tomates et de concombres ayant respecté tous les délais et remplis toutes les exigences des autorités et de l'UMS avant les fêtes de Noël.

Processus impliquant plusieurs instances

L'UMS a initialement soumis une demande d'indemnisation portant sur une somme de CHF 6 592 596.– pour couvrir les pertes causées par l'élimination de la marchandise, d'une part, et par la baisse du prix des cultures concernées, d'autre part. Malgré une demande insistante et étayée de la part de l'UMS, le Conseil fédéral a refusé d'indemniser les producteurs de salades et de graines germées. En fin de compte, une indemnité de CHF 5 678 766.– pour les producteurs de tomates et de concombres fortement touchés a pu être faite valoir. En vertu de l'article 13 de la LAg (évolution extraordinaire), la Confédération participe de façon subsidiaire à hauteur d'au maximum 50% aux pertes. Le Conseil fédéral a donc fixé une indemnité maximale de 2,9 millions de francs dans l'ordonnance



Les maraîchers touchés par la crise de la bactérie Eceh ont reçu une indemnisation de 2,9 millions de francs.

Pixelio.de

sur l'indemnisation Eceh (RS 916.121.2). Quant au crédit nécessaire, il a été adopté par le parlement le 12 décembre 2011.

Issue réjouissante

Après d'intensives négociations, les requêtes de l'UMS ont été largement reprises dans l'ordonnance, sous réserve des dispositions légales mentionnées. Concernant le calcul des pertes individuelles, les producteurs ont dû respecter les directives strictes des autorités et se soumettre à un contrôle de l'OFAG. L'indemnité de 2,9 millions de francs constitue une issue réjouissante pour l'UMS et pour la branche, qui permet d'atténuer les pertes. Le crédit supplémentaire ne sera pas compensé dans d'autres secteurs de l'agriculture, ce qui est exceptionnel. Notons qu'une telle indemnisation n'était pas la règle lors de crises similaires survenues ces dernières années. La somme est également considérable en comparaison internationale. En Autriche, les maraîchers ont ainsi reçu une indemnité de 2.23 millions d'euros de la part de l'UE et les maraîchers allemands ont touché 16 millions d'euros, alors que leur pays est infiniment plus grand que la Suisse.

Des crises alimentaires restent toujours possibles

En fin de compte, les concombres n'étaient pas «responsables» des infections par la

bactérie Eceh détectées en Allemagne comme l'avait annoncé certaines autorités étrangères. Cette information a néanmoins été immédiatement reprise par les médias suisses et une véritable hystérie s'en est suivie. Les suites sont bien connues. La branche maraîchère se trouve dans une situation très délicate à ce sujet. De tels évènements pourraient se reproduire à tout moment. En outre, une véritable crise alimentaire ne peut être exclue. Ce qui est certain en revanche, c'est que les consommateurs réagissent au quart de tour. La branche a donc intérêt à se soumettre aux contrôles, aussi stricts soient-ils, et à respecter les exigences envers la production (SwissGAP, Suisse Garantie, BIO Suisse, etc.). La qualité irréprochable des produits est le grand atout de la culture maraîchère suisse. L'UMS est en train d'analyser la crise de la bactérie Eceh, afin d'en tirer les conclusions qui s'imposent.

L'UMS souhaite remercier toutes les personnes qui se sont engagées en faveur des légumes suisses et qui continueront de le faire à l'avenir. Sans le soutien des autorités et la bonne collaboration au sein de la branche, la crise aurait pu avoir des répercussions encore plus graves. Enfin, nous tirons notre chapeau aux producteurs touchés qui ont continué de rechercher des solutions au plus fort de la crise. ■

Betriebsleiter liessen turbulentes Anbaujahr im Solbad ausklingen

Das Interesse am VSGP-Betriebsleiterseminar in Sigriswil war so gross, wie lange nicht mehr. Auf besonders viel Beachtung sties die Fachreferate zum Thema «Energie». Zudem präsentierte der VSGP-Präsident einen neuen Geschäftsführer.

David Eppenberger, Redaktor «Der Gemüsebau»

Nach der turbulenten Anbausaison kam das Betriebsleiterseminar Ende November gerade recht. Das Solbadhotel in Sigriswil bildete den geeigneten Rahmen für die bereits traditionelle Retraite der Gemüseproduzenten am Ende des Jahres. Das Seminarprogramm mit vielen gehaltenen Referaten und einer Podiumsdiskussion am Schluss bestimmte den Takt. Im Bad, beim Essen und natürlich an der Bar fand der mindestens so wichtige informelle Austausch zwischen den Teilnehmern statt.

Der neue Direktor des Bundesamtes für Landwirtschaft, Bernard Lehmann, eröffnete die Veranstaltung mit einer aktuellen Beurteilung der politischen Situation (siehe auch Interview auf Seite 22). Ähnliche Turbulenzen wie die Branche durchlebte im vergangenen Jahr der Verband Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP): Auf der Geschäftsstelle fand ein regelrechter Aderlass statt. Selbst Direktor Beat Stierli reichte seine Kündigung ein. Ein Vakuum wird aber nicht entstehen. Denn VSGP-Präsident Hannes Germann konnte am Seminar mit Pascal Toffel bereits den Nachfolger präsentieren. Der ehemalige Vize-Direktor kehrt nach einem Ausflug in die Getreidebranche zu den Gemüslern zurück. Auch die restlichen Stellen auf der Geschäftsstelle konnten besetzt werden.

Der zweite Seminar-Tag stand zuerst im Zeichen von Pflanzenschutz-Strategien. Markus Stauffer von Agro Treuhand Seeland AG referierte anschliessend über Finanzierungsmöglichkeiten in Gemüsebaubetrieben. Am Nachmittag stellte die neue Kommunikations-Verantwortliche des VSGP, Moana Werscher, ihre Ideen und



Die Seminarteilnehmer besichtigten die neue Biogasanlage auf dem Betrieb der Familie Maurer in Diessbach bei Büren.

David Eppenberger

Vorstellungen vor. Den emotionalen Höhepunkt bildete aber das Schlussreferat von Jürg Maurer von Migros Genossenschafts Bund (MGB). Die Seminarteilnehmer mussten dabei zur Kenntnis nehmen, dass der Grossverteiler mehr denn je die Öffnung der Grenzen anstrebt.

Energie wird knapp

Der Mittwoch stand ganz im Zeichen von «Energie». Den Anfang machte der Solarpionier Josef Jenni aus dem Emmental. Er ist in der Solarbranche bekannt für seine überdimensionalen Wärmespeicher. Sie ermöglichen in gut gedämmten Häusern die ganzjährige Versorgung mit Wärme aus Sonnenenergie. Der Solarfachmann empfahl in erster Linie die Nutzung der Solarthermie, vor der Stromproduktion mit Photovoltaik. Letztere mache auf Gewächshäusern kein Sinn, weil sie zu viel Licht wegnehmen würden. Mehr Sinn sieht er in der solaren Wärmeaufbereitung beispielsweise für Verarbeitungsräume. Jenni zeichnete ein düsteres Bild der Energiezukunft. Diese stehen auch bei den erneuerbaren Energien im Zeichen der Verknappung von Rohstoffen: «Mit Schweizer Holz könnten

nur 10 bis 15 Prozent des Wärmebedarfs gedeckt werden.»

Thomas Grieder von der Energieagentur der Wirtschaft zeichnete in seinem Referat verschiedene energieeffiziente Systeme auf: Von der automatischen Schnitzelfeuerung, der Abwärmennutzung von Kälteanlagen, Grundwasser-Wärmepumpen, der Nutzung von Industrie-Abwärme bis zur Geothermie. Um diese ging es im letzten Fachbeitrag des Tages.

Teilerfolg für Geothermie-Projekt von Hansjörg Grob

Der Geothermie-Experte Roland Wyss referierte über das beträchtliche Energiepotenzial der in der Schweiz noch wenig erforschten Technologie. Er begleitete das Geothermie-Projekt von Gemüseproduzent Hansjörg Grob aus Schlattigen (siehe Gemüsebau Ausgabe 6/2010). Dort sind die Arbeiten für das erste Bohrloch mittlerweile abgeschlossen. Dank einer speziellen Technologie konnte der Wasserdurchlauf in 1500 Meter Tiefe auf eine Förderrate von nahezu acht Liter pro Sekunde erhöht werden. Und das gilt als Teilerfolg. «Die nun folgenden Pumpversuche sollen definitiv

zeigen, wie die Wärme genutzt werden kann», sagte Grob in seinem Vortrag. Passend zum Thema des Vormittages besuchten die Seminarteilnehmer am Nachmittag die neue Biogasanlage auf dem Gemüsebaubetrieb Maurer in Diessbach bei Büren.

Den Seminar-Abschluss bildete das Podium mit vier namhaften Vertretern von Gemüseabnehmern: Mario Spavetti von Spavetti AG, Bernhard Etter von Biogruppe AG, Patric Gutknecht von Fenaco und Thomas Schmid von MGB. Im Gespräch ging es um die zukünftigen Strukturen in der Gemüsebranche. Das Hauptfazit aus den Diskussionen: Die Gemüseproduzenten sollten ihre Produktion mehr in Richtung Segmentierung nach «Billig-Linie», «Normal» und «Premium» ausrichten. ■

Résumé

En ouverture du traditionnel séminaire des chefs d'exploitation, lequel se tenait cette année à Sigriswil, le nouveau directeur de l'Office fédéral de l'agriculture, M. Bernard Lehmann, a procédé à un état des lieux de la situation politique (cf. interview à la page 27). A l'image de la branche, l'Union maraîchère suisse (UMS) a connu une année mouvementée avec de nombreux changements dans son secrétariat. Rappelons que même le directeur, M. Beat Stierli, a donné sa démission. Aucune vacance n'est néanmoins à craindre. En effet, le président, M. Hannes Germann, a pu informer les participants qu'un successeur avait déjà été trouvé en la personne de M. Pascal Toffel. L'ancien vice-directeur revient donc dans la branche maraîchère après une excursion dans celle des céréales. Les autres postes vacants au secrétariat ont aussi pu être pourvus.

Les participants ont pu assister à des conférences consacrées aux stratégies phytosanitaires, aux financements et à l'énergie. Comme couronnement du séminaire, un débat a réuni quatre représentants renommés de quelques acheteurs. La discussion a porté sur les futures structures de la branche maraîchère. Conclusions principales de la discussion: les maraîchers devraient segmenter de façon accrue leur production en lignes bon marché, normale et haut de gamme.

Frauenseminar in Solothurn

(Claudia Huber) Bereits zum 35. Mal fand heuer das beliebte Weiterbildungsseminar für Frauen aus der Gemüsebranche statt. Dieses Jahr waren 28 Frauen zu Gast im Hotel Roter Turm in Solothurn. Am Montagnachmittag begann unser Seminar mit einer Stadtführung durch das historische Städtchen von Solothurn. Anschliessend durften wir im Weinkeller der Geschwister Biberstein bei einem kleinen Apero ihrem Gesang Gehör schenken.

Am Dienstagmorgen wurden die Seminarteilnehmerinnen von Beat Stierli über Aktuelles vom VSGP informiert. Nach der Pause wurde in Arbeitsgruppen darüber diskutiert, was der Verband für seine Mitglieder verbessern könnte und was er bereits gutes macht. Logisch, dass Ehec ein Thema war.

Nach dem Mittagessen wurden die Frauen auf den Überraschungsnachmittag entführt. Zwei Kleinbusse fuhren die Frauen nach Niederbipp auf den Betrieb von Beat und Rosi Bösiger, wo es mit dem Basteln einer Swiss-Garantie-Tasche losging. Danach führte der Hausherr die Frauen auf eine interessante Betriebsbesichtigung. Anschliessend ging es zum von der GVBF gesponserten Apero über. Weil es sich um die 35. Ausgabe des Seminars handelte, wurden für das Abendessen auch Ehrengäste eingeladen. Zahlreiche Helfer unter der Regie von Rosi Bösiger verwöhnten

die Gruppe anschliessend mit einem leckeren Essen. Der Mittwochmorgen gehörte mit dem Referat «mit Stil zum Ziel» Silvana Kundert. Sie zeigte uns Frauen, wie wir mit Geste, Kleidung und Wort bei unseren Mitmenschen besser ankommen. Mit kleinen Beispielen hat sie uns bewusst gemacht, wie wir auf unser Gegenüber wirken. Jede Frau konnte bestimmt einige Tricks mit auf den Weg nehmen. Nach dem Mittagessen hatten die Frauen Zeit zur freien Verfügung und konnten so Solothurn auf eigene Faust erkunden und die Tipps von Silvana Kundert gleich bei einer kleinen Shoppingtour austesten. Den Abend genossen die Seminarteilnehmerinnen dann bei einem Nachtessen über den Dächern von Solothurn. Am Donnerstagmorgen informierte uns der Marketingfachmann Gerry Dichter über die Geheimnisse der Direktvermarktung. Wie können Gemüseproduzenten ihre Hofläden besser beschriften und einrichten? Er zeigte uns, wie sich mit ein paar einfachen Werbetricks vieles optimieren lässt. Das nächste Frauenseminar findet im nächsten Jahr vom 5. bis 8. November im Tessin im Hotel Tresa Bay in Ponte Tresa statt.

Ein herzliches Dankeschön gehört allen Seminarteilnehmerinnen für dieses gelungene Seminar in Solothurn. Wir werden für das Tessin natürlich wieder unseren ganzen Elan einsetzen um Euch wieder ein Interessantes und lehrreiches Seminar zu bieten. ■



28 Teilnehmerinnen nahmen an der 35. Ausgabe des Frauenseminars in Solothurn teil.



Ihr starker
Partner
für ertragreiche
Produkte



Bejo, ein Name der für Qualität steht

BEJO ZADEN ERÖFFNET WEBSHOP FÜR BIOSAATGUT

Besuchen Sie uns auch auf der:

BioFach 2012 Nürnberg, Deutschland, 15.-18. Februar 2012, Halle 5, Stand 102



Bejo Zaden B.V. • Postfach 50 • 1749 ZH Warmenhuizen • Holland • E-mail: info@bejo.com

www.bejo.ch

Keller Technik AG, Nussbaumen Tier und Technik Stand 9.1.14

BAUER – Bewässerung für Ihre Bedürfnisse

Keller Technik AG ist spezialisiert auf individuelle Beregnungslösungen und stellt Neuheiten und Möglichkeiten für spezifische Druck- & Bodenverhältnisse vor: Von BAUER-Rainstars und Auslegerstativen, über Dieselaggregate bis zu Tropfbewässerungen.



VÄDERSTAD – neu auch Einzelkornsätechnik

Väderstad bietet Qualitätsprodukte der Sätechnik und Bodenbearbeitung, die für ihre Langlebigkeit bekannt sind. Neu in der Produktpalette ist die Einzelkornsämaschine Tempo. Sie überzeugt durch eine perfekte Saatgutablage bei hoher Geschwindigkeit.

Zwiebelroder und Reinigungsbürsten von HOLARAS

HOLARAS-Zwiebeltechnik umfasst Zwiebelköpfer, Zwiebelkrautschläger und Zwiebelroder. Reinigungsbürsten von HOLARAS sind mit einer Breite von 1,7 m bis 3 m erhältlich. Die äusserst robusten Bürsten können an Hoflader oder Traktoren angebracht werden.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch an der Tier und Technik!

Keller Technik AG, Hüttwilerstrasse 8, 8537 Nussbaumen,
Tel. 052 745 19 85, www.keller-technik.ch

GRÜTER Waagen

Wir haben Ihr Modell
FRAGEN SIE UNS!

Verkauf/Reparaturen aller Fabrikate
Jede Grösse, ganze Schweiz

CH-6274 Eschenbach LU
Tel. 041 448 22 69, Fax 041 448 22 29
franz. 021 906 95 09, info@grueter-waagen.ch

KlinoSpray

**Pflanzenstärkungsmittel für
mehr Ertrag im Gemüsebau**

- ✓ fördert Widerstandskraft und Wachstum
- ✓ kostengünstig ✓ zuverlässige Wirkung

Beratung und Verkauf:

Unipoint AG
Tel: 052 305 20 41

8475 Ossingen
www.klinospray.ch

Biogemüse: Überproduktion verhindern!

(ep) Den Biogemüse-Produzenten erging es im letzten Jahr nicht viel besser als ihren konventionell arbeitenden Kollegen. Ideale äussere klimatische Bedingungen sorgten für Rekordernten. Die Lager sind deshalb mehr als voll und werden mit Ausnahme der Karotten bis Erntebeginn oder sogar noch länger ausreichen. Bei Randen beispielsweise hätten sich die Erträge verdoppelt, deshalb werde die Verwertung der ganzen Ware trotz laufenden Aktionen schwierig. Das sagte Hans-Ueli Müller anlässlich der Jahrestagung Biogemüsebau im Januar in Seon im Gebäude der Bio Partner Schweiz AG. Auch bei den Zwiebeln sind die Lagerbestände aber offenbar extrem hoch. Der Absatz sei aber gut, der Preis allerdings deutlich tiefer als im Vorjahr, so der Lagergemüsevertreter der Fachkommission Biogemüse beim VSGP.

Auf tiefere Preise müssten sich die Produzenten aber wohl sowieso einstellen, sagte Fachkommissionspräsident Stephan Müller. Das Biosegment wachse bei den Grossverteilern zwar immer noch, der Biofachhandel stagniere allerdings weiter, obwohl auch dort die Preise nach unten angepasst worden seien. Der Handel gewöhne sich leider daran, dass die Preise dauernd sinken würden. Zudem hätten sich die Konsumenten angesichts der wirtschaftlich angespannten Situation auf Sparen eingestellt. Dazu komme der steigende Einkaufstourismus. Stephan Müller rief die Gemüseproduzenten gerade jetzt zu Einigkeit auf. «Was passiert, wenn dies nicht der Fall ist, zeigt die Situation auf dem Milchmarkt», sagte Hans-Ueli Müller. Der Tenor in Seon war deutlich: Eine Überproduktion muss auf jeden Fall verhindert werden. Doch gerade in der traditionell unternehmerisch orientierten Gemüsebranche ist das nicht immer einfach. So sorgte der Eintritt der neuen Produzentenorganisation Bio Pack Swiss AG in der Westschweiz im letzten Jahr für einigen Wirbel auf dem Markt und in Seon entsprechend für Gesprächsstoff. Doch mittlerweile haben sich die Gemüter offenbar wieder etwas beruhigt.



Vor allem bei Biozwiebeln sind die Lager randvoll.

Les stocks d'oignons biologiques sont notamment pleins à craquer.

David Eppenberger

Die neue Organisation wurde erfolgreich in die Verbandstrukturen integriert und ist auch bei der Lagerpreiskonferenz vertreten. ■

Légumes biologiques: éviter une surproduction!

(ep) L'année 2011 n'a pas été beaucoup meilleure pour les producteurs de légumes biologiques que pour leurs collègues du secteur conventionnel. Les excellentes conditions météorologiques ont engendré des récoltes record. Par conséquent, les stocks sont plus que pleins et suffiront, à l'exception des carottes, jusqu'au début de la prochaine récolte, voire plus longtemps. Le rendement des betteraves rouges, par exemple, ayant doublé, la commercialisation de toute la quantité risque d'être difficile, même avec des ventes promotionnelles. C'est ce qu'a dit Hans-Ueli Müller lors du séminaire annuel de la culture biologique, qui s'est tenu en janvier à Seon dans les locaux de l'entreprise Bio Partner Schweiz SA. Les stocks d'oignons sont également très élevés. Si les ventes sont bonnes, le prix est en revanche sensiblement plus bas que l'année précédente, a noté le représentant des légumes de garde auprès de la commission Légumes biologiques de l'UMS.

Le président de la commission, Stephan Müller, a, de son côté, souligné que les pro-

ducteurs devaient de toute façon s'attendre à une baisse des prix. Les grands distributeurs continuent, certes, de développer le secteur biologique, mais le commerce spécialisé stagne, bien que les prix aient été adaptés à la baisse. Le commerce s'habitue malheureusement à la baisse continue des prix. En outre, les consommateurs doivent faire des économies vu le contexte économique difficile. Enfin, les achats transfrontaliers gagnent en importance. Stephan Müller a souligné qu'il était particulièrement important de rester unis maintenant. «Le marché laitier montre bien ce qui se passera si nous ne faisons pas front commun», a noté Hans-Ueli Müller. Le message délivré à Seon était clair: il faut absolument éviter toute surproduction. Vu les structures commerciales traditionnelles caractérisant le branche maraîchère, ce n'est néanmoins souvent pas simple. L'arrivée sur le marché de la nouvelle organisation de producteurs Bio Pack Swiss SA en Suisse occidentale l'année dernière a ainsi provoqué quelques remous sur le marché. Elle a aussi été largement commentée à Seon. Les esprits se sont néanmoins apparemment calmés entre-temps. La nouvelle organisation a été intégrée dans les structures de la fédération et est représentée à la conférence sur les prix des légumes de garde. ■

Anzeige

TIER & TECHNIK: STAND 9.1.14

Keller

Keller Technik AG 8537 Nussbaumen
052 745 19 85 www.keller-technik.ch



Berechnungssysteme

Rollmaten, Auslegerstative,
Pumpen, Aggregate,
Rohre, Formstücke

Neue Mitarbeitende in der VSGP-Geschäftsstelle

(mw) Die Geschäftsstelle des Verbandes beginnt das Jahr 2012 in einer neuen Formation und mit neuem Elan und lässt das turbulente 2011 hinter sich. Das Team freut sich auf ein erfolgreiches Jahr mit vielen guten Erlebnissen, auf wüchsiges Wetter und schönes Gemüse!

Bereits im Dezember hat Moana Werschler den Fachbereich Marketing und Kommunikation von Bruno Aeschbacher übernommen. Dieser verabschiedete sich anlässlich des in kleinem Rahmen abgehaltenen Weihnachtsessens vom VSGP-Team und als Gewinner des gemeinsamen Bowling-Spiels. Ab März 2012 wird das Team mit Bruno Stucki und Karin Bühlmann komplett sein und freut sich auf

den neuen Direktor, Pascal Toffel. Er wird am 1. April seine Stelle antreten.

Karin Bühlmann wird das Sekretariat «Markt/Marketing» von Sibylle Gerber übernehmen. Bruno Stucki wird neu für das Beitragswesen und die Berufsbildung kompetenter Ansprechpartner sein. Ein detailliertes Team-Portrait wird in einer der nächsten Ausgaben des Gemüsebaus erfolgen. ■

Nouveaux collaborateurs au secrétariat de l'UMS

(mw) Bien décidé à laisser les turbulences de l'année 2011 derrière lui, le secrétariat de l'UMS a commencé l'année avec élan et une équipe recomposée. Nous espérons que l'année 2012 sera riche en succès et événements positifs, que le temps sera propice à

la culture et que les récoltes seront bonnes! En décembre, Moana Werschler a succédé à Bruno Aeschbacher à la tête du département du marketing et de la communication. Bruno Aeschbacher a pris congé de ses collègues à l'occasion du repas de Noël, qui a eu lieu en petit comité. Notons que c'est lui qui a gagné le tournoi de bowling. Dès le mois de mars, l'équipe sera complétée par Bruno Stucki et Karin Bühlmann. Quant au nouveau directeur, Pascal Toffel, il prendra ses fonctions le 1^{er} avril.

Karin Bühlmann succédera à Sibylle Gerber au secrétariat du département du marché et du marketing, alors que Bruno Stucki s'occupera des cotisations et de la formation professionnelle. Un portrait détaillé du secrétariat vous sera présenté dans un prochain numéro. ■



Der VSGP ist neu auf Facebook: www.facebook.com/SchweizerGemuese.LegumesSuisse.

L'UMS est à présent sur Facebook: www.facebook.com/SchweizerGemuese.LegumesSuisse.

printscreens

Social Media: Werden Sie Fan vom VSGP in Facebook!

(mw) Der Verband schweizerischer Gemüseproduzenten (VSGP) geht neue Wege in der Kommunikation und hat vor kurzem die eigene Facebook-Seite aufgeschaltet. Damit sollen die Facebooknutzer über Schweizer Gemüse informiert werden. Bereits jeder dritte Schweizer nutzt das Social Media Portal um sich zu informieren oder sich mit Freunden auszutauschen. Auf der Facebookseite veröffentlicht der VSGP für die «Fans» regelmässig nützliche Informationen über Gemüse, den Verband oder Wissenswertes über die Politik und den

Markt und auch Rezepte werden nicht fehlen. Werden Sie Fan von der Seite und klicken Sie unter www.facebook.com/SchweizerGemuese.LegumesSuisse «Gefällt mir». Verfolgen Sie das Geschehen und die neuen Infos über die «Pinnwand», was übrigens auch für Nicht-Mitglieder möglich ist. Fan können aber nur registrierte Facebook-Nutzer werden. Den Link zur Facebook-Seite finden Sie auch auf der VSGP-Website.

Wurde in der Zeitung über Sie oder Ihren Betrieb berichtet? Oder haben sie einen Film, eine Veranstaltung oder einen Wettbewerb, die Sie über Facebook und gleichzeitig auch auf der Website des VSGP veröffentlichen wol-

len? Für Themen-Inputs, Feedbacks oder auch bei Fragen zur Nutzung melden Sie sich bei Moana Werschler, moana.werschler@vsgp-ums.ch. ■

Réseaux sociaux: devenez fan de l'UMS sur Facebook!

(mw) L'Union maraîchère suisse (UMS) innove en matière de communication et a récemment mis en ligne sa propre page sur Facebook. Les utilisateurs de Facebook pourront ainsi s'informer sur les légumes suisses. Une personne sur trois utilise ce réseau social en Suisse pour s'informer ou communiquer avec ses amis. Sur sa page, l'UMS publiera régulièrement, pour ses «fans», des informations utiles sur les légumes, sur la fédération, sur la politique et sur le marché ainsi que des recettes. Devenez fan de la page en cliquant sur «J'aime» sur www.facebook.com/SchweizerGemuese.LegumesSuisse! Suivez l'actualité et informez-vous sur le «mur», aussi si vous n'êtes pas inscrit sur Facebook! En revanche, seules les personnes inscrites peuvent devenir fan. Un lien vers la page Facebook se trouve aussi sur le site Internet de l'UMS.

Un article sur vous ou sur votre exploitation a-t-il paru dans le journal? Souhaitez-vous diffuser un film ou informer sur une manifestation ou un concours sur Facebook et, en même temps, sur le site Internet de l'UMS? Pour toute suggestion ou question concernant l'utilisation, veuillez contacter Moana Werschler (moana.werschler@vsgp-ums.ch). ■

Mehr über die Schweizer Gemüsebranche wissen?

Bestellen Sie unverbindlich eine Probenummer der Fachzeitschrift «Der Gemüsebau»: info@vsgp-ums.ch / Tel. 031 385 36 20

Vous souhaitez en savoir plus sur la branche maraîchère suisse?

Commandez sans engagement un exemplaire à l'essai du magazine «Le Maraîcher»: info@vsgp-ums.ch / tél. 031 385 36 20

Preisverhandlungen Verarbeitungsgemüse für 2012

(sm) Die Vertreter der Verarbeitungsindustrie und der Produktion legten die Vertragspreise für Spinat, Bohnen, Erbsen und Pariserkarotten für 2012 fest. Am 10. November 2011 führten die Vertreter beider Parteien in Olten die entsprechenden Verhandlungen.

Für die Ernten 2011 konnte man sich in allen Kulturen über gute Erträge freuen. Der Frühling war lange trocken, vielerorts mussten die Kulturen bewässert werden. Der Sommer war durch eine lange Regenperiode geprägt. Rückweisungen aufgrund von Sklerotinia gab es in dieser Saison nur wenige. Am im letzten Jahr beschlossenen Sanktionsmechanismus wird weiterhin festgehalten. Die Verwendung noch verwertbarer Ware von Feldern, die durch Verunkrautung oder aus anderen Gründen nicht geerntet werden können, wird dem Produzenten überlassen. Es sind kaum Mehrmengen angefallen.

Durch die enorm billigen Importe kommen die sinkenden Preise im Detailhandel weiter unter Druck. Die Verhandlungspartner bekennen sich jedoch weiterhin zu einer starken Schweizer Produktion im Bereich Verarbeitungsgemüse. Nach der Verhandlungsrunde

einigten sich beide Parteien auf eine Nullrunde für alle SGA- und BIO-Gemüse. Alle Preise und Anbauverträge sind unter www.swissmip.ch abrufbar. Für die Brancheninfo Verarbeitungsgemüse ist das Abonnement kostenlos. Neue Benutzer können sich auf der Startseite anmelden. Wer Swissmip erst testen möchte, erhält über das Demo-Login Zugriff auf die Brancheninfos. Einmal eingeloggt sind die aktuellen Mitteilungen unter «alle Gemüse < Brancheninfo & spez. Preise < Verarbeitungsgemüse» zu finden. ■

Prix des légumes de transformation en 2012

(trad.) Les représentants de l'industrie de transformation et de la production ont fixé les prix contractuels des épinards, des haricots verts, des petits pois et des carottes parisiennes pour l'année 2012. Les négociations se sont déroulées le 10 novembre Olten. Toutes les cultures ont donné des rendements réjouissants en 2011. Vu la sécheresse au printemps, les cultures ont néanmoins dû être irriguées dans de nombreuses régions. L'été a en revanche été marqué par une longue période de pluie. Seuls peu de lots de marchandises

ont été refusés pour cause de sclérotinia au cours de la saison. Le mécanisme de sanction mis en place l'année dernière sera maintenu. Le producteur reste libre d'utiliser la marchandise commercialisable provenant de champs ne pouvant être récoltés à cause de la prolifération des mauvaises herbes ou pour d'autres raisons. Notons encore qu'il n'y a guère eu de quantités excédentaires.

Vu le prix très bas de la marchandise importée, les prix restent sous pression dans le commerce de détail. Les partenaires continuent néanmoins de soutenir la production indigène de légumes de transformation. Au cours des négociations, les deux parties se sont accordées sur un statu quo pour tous les légumes SGA et BIO. Les prix et les contrats de culture sont disponibles sur www.swissmip.ch. Rappelons que l'abonnement au bulletin d'information sur les légumes de transformation est gratuit. Les nouveaux utilisateurs peuvent s'inscrire sur la page d'accueil. Les personnes souhaitant d'abord tester Swissmip, peuvent consulter le bulletin d'information sous «Demo-Login». Après l'inscription, les communications actuelles peuvent être consultées sous «Tous les légumes < Infos de la branche & prix spéciaux < légumes de transformation». ■

Gemüsemarkt in Rumänien: Es bleibt noch viel zu tun

hr. Die Gemüsebörse Region Zürich machte Ende Oktober 2011 eine Fachexkursion nach Rumänien. Zweck der 4-tägigen Reise war es, einen Einblick in den Gemüsemarkt in Rumänien zu gewinnen. Besucht wurden u.a. ein Engrosmarkt am Rande der Grossstadt Bukarest, ein 13-ha-Gewächshausbetrieb, der ausschliesslich Gurken produziert und die Eisberg-Romania, eine Tochterfirma der Schweizer Eisberg AG. Selbstverständlich können die Rumänen, zumindest in der Agglomeration, alles kaufen, so sie die finanzielle Ausstattung haben. Die Grosshandelsketten Real, Netto, Aldi und Lidl sind vor Ort und bieten ein Vollsortiment mit vielfach importierter Ware an. Die Inland-Gemüseproduktion wird kaum gebündelt und entspricht qualitativ nicht den heutigen Ansprüchen. Selbst Gurken und Tomaten werden in Säcken angeboten! Neuere Gemüsebaubetriebe, wie der Gurkenbetrieb, der besichtigt wurde, exportieren ihre Produkte nach Deutschland und Polen. ■

Légumes en Roumaine: Il reste beaucoup à faire!

(trad.) La bourse des légumes de la région de Zurich a fait une excursion en Roumanie à la



Stefan Geiger und Beat Huber begutachten den Frisée bei der Firma Eisberg Romania (Teil der Eisberg-Gruppe).
Stefan Geiger et Beat Huber examine une frisée de l'entreprise Eisberg Romania (filiale du groupe Eisberg).

Rauchenstein

fin du mois d'octobre 2011. Le but de ce voyage de quatre jours était d'obtenir un aperçu de la situation du marché des légumes dans ce pays. Les participants ont notamment visité un marché de gros dans l'agglomération de Bucarest, une exploitation produisant uniquement des concombres sur une surface couverte de 13 ha et l'entreprise Eisberg-Romania, une filiale de la firme suisse Eisberg SA. Pour autant qu'ils en aient les moyens, les consommateurs roumains peuvent tout acheter,

du moins dans l'agglomération. Les grandes chaînes de distribution Real, Netto, Aldi et Lidl sont présentes en Roumanie et proposent un assortiment complet, comprenant souvent des marchandises importées. La production maraîchère indigène n'est guère structurée et ne répond pas aux exigences actuelles. Même les concombres et les tomates sont vendus dans des sacs! Les exploitations plus modernes, telle celle qui a été visitée, exportent leurs produits en Allemagne et en Pologne. ■

BLICK ZURÜCK

ÇA S'EST PASSÉ AUTREFOIS



»

Am 21. Juni 1946 stand im Gemüsebau:

Gemüseernte auf amerikanisch!

Dieses angeblich in einer amerikanischen Salatkultur aufgenommene Bild veranschaulicht eindrücklich, wie weit die Rationalisierung und «Industrialisierung» im Gemüsebau getrieben werden kann. Obschon derartige Maschinen für unsere Verhältnisse «vorläufig» nicht in Frage kommen, wollten wir nicht unterlassen, dieses Bild aus dem Land der unbegrenzten Möglichkeiten unsern Lesern zu vermitteln. Die Aufnahme zeigt sechzehn Mann bei der täglich durchgeführten Salaternte (vermutlich Endivien.) Der Salat wird von Hand geschnitten und wandert über eine Art Förderband direkt in einen Transportwagen. Interessant wäre allerdings zu sehen, wie der Salat, der zuunterst im Transportwagen zu liegen kommt, beim Auspacken aussieht?

»

L'article suivant a paru dans Le Maraîcher du 21 juin 1946:

Récolte de légumes à l'américaine

(trad.) Cette photo prise apparemment sur une exploitation américaine cultivant des salades montre jusqu'où la rationalisation et «l'industrialisation» peuvent aller en culture maraîchère. Bien que l'utilisation de telles machines n'entre pas en ligne de compte chez nous «pour le moment», nous souhaitons néanmoins montrer cette photo provenant du pays où tout est possible à nos lecteurs. La photo montre 16 collaborateurs effectuant la récolte quotidienne de salades (probablement de la chicorée.) La salade est coupée à la main et est directement acheminée dans un camion sur un genre de tapis roulant. Il serait néanmoins intéressant de voir quel aspect les salades se trouvant tout au fond du camion présentent lors de l'emballage.



Inserentenverzeichnis / Index des annonceurs

A. Farner AG, Unterstammheim	5	fenaco Genossenschaft, LANDOR, Birsfelden	12	möri, Aarberg	8
AGROLINE Lonza/Uetikon, Basel	12	Genossenschaft Olma Messen, St. Gallen	2	Nebiker Treuhand AG, Sissach	16
Andermatt Biocontrol AGI, Grossdietwil	10	Grüter Waagen, Eschenbach LU	50	O.R. Zihlmann, O.R. Zihlmann	42
Ariston Media Service GmbH, Köln D	7	Gysi + Berglas AG, Baar	24	Oeko-Sack GmbH, Hasle- Rüegsau	44
Bayer (Schweiz) AG, Zollikofen	36	Hansjörg Grob, Schlattingen	18	Ofenfabrik Schenk AG, Langnau i. E.	44
Beerstecher AG, Dübendorf	16	HünAgro GmbH, Hünenberg	14	O'Flynn-Trading, Zürich	39
Bejo Zaden BV, Warmenhuizen NL	10, 18, 42, 50	Keller Technik AG, Nussbauen TG	50, 51	PanGas, Dagmersellen	34
Calanda Kälte AG, Landquart	38	Labor Ins AG Kerzers, Kerzers	12	Potasse SA, Frauenkappelen	14
Carbagas AG, Gümligen	32	Lerch Treuhand AG, Itigen	16	Rathgeb's Bioprodukte, Unterstammheim	18
CBT Software AG, Gelterkinden	38	Leu & Gyax AG, Birmenstorf AG	26, 56	Rijk Zwaan, Welver NL	16
CLAUSE SA, Brétigny sur Orge	4	Mäder Kräuter, Boppelsen	16	Schibli, Otelfingen	42
Eric Schweizer AG, Thun	2, 12	Marolf Walter AG, Finsterhennen	10	stuData, Grafenried	42
Etter-Bangerter, Ried b. Kerzers	42	Max Schwarz AG Villigen, Dintikon	38	UMATEC Fenaco, Ins	55
Feldhof Gemüse AG, Oberriet SG	38	Max Urech AG, Aarberg	44	unipoint ag, Ossingen	50

AGENDA

13.2	AG Sanktionsreglement SGA Ort/lieu: Brunnmattstrasse 21, Bern Organisation: AMS, Daniel Wieland, Tel. 031 359 59 59
15.2	SAGÖL/GTPER Ort/lieu: Belpstrasse 26, Bern Organisation: VSGP/UMS, Simone Meyer, Tel. 031 385 36 31
20.2	Telefonkonferenz: Richtpreisfestlegung Lagergemüse SGA und BIO / Conférence téléphonique: Fixation des prix indicatifs légumes de garde SGA et BIO Organisation: VSGP/UMS, Timo Weber, Tel. 031 385 36 20
22.2	Technische Kommission SGA Ort/lieu: Brunnmattstrasse 21, Bern Organisation: AMS, Daniel Wieland, Tel. 031 359 59 59
22.2.	Vorstand SZG / Comité directeur CCM Ort/lieu: Bern Organisation: SZG/CCM, Thomas Wieland, 034 413 70 70
29.2.	GV Gemüseproduzenten Vereinigung LU/ZG 17.00 Uhr im Hotel Alexander in Weggis
1.3.	GV Pflanze-Vereinigung Surbtal und Umgebung AG, 19.45 Uhr im Gasthof Bären in Würenlingen
2.3.	GV Gemüseproduzenten-Vereinigung TG/SH, 19.00 Uhr – Details bei Redaktionsschluss noch nicht bekannt
5.3.	AG SwissGAP / GT SwissGAP Ort/lieu: Belpstrasse 26, Bern Organisation: SwissGAP, Petra Sieghart, Tel. 031 385 36 91
6.3.	OLMA Hauptversammlung Verein Produkteschau Ort/lieu: St. Gallen Organisation: Rolf Künzler, Landwirtschaftliches Zentrum SG, Fachstelle für Gemüsebau, Tel. 058 228 24 00
6.3.	GV GVZ 18.00 Uhr im Gasthof Hirschen in Regensdorf
6.3.	GV VSGP Aargau 19.00 Uhr im Gasthof Ochsen in Lupfig

7.3. **GV Pflanze-Vereinigung Oensingen SO**
19.30 Uhr im Restaurant Sonne in Niederbuchsiten

15.3. **Marketingkommission VSGP / Commission marketing UMS**
Ort/lieu: Belpstrasse 26, Bern
Organisation: VSGP/UMS, Moana Werschler, Tel. 031 385 36 20

Jeweils Dienstags / tous les mardi

Telefonkonferenz: Festlegung Richtpreise SGA und BIO
Conférence téléphonique: Fixation des prix indicatifs SGA et BIO
Organisation: VSGP/UMS, Timo Weber / Simone Meyer,
Tel. 031 385 36 33

VSGP-Delegiertenversammlung am 28. April 2012

(pd) Am 28. April 2012 führen die vier VSGP-Sektionen Frischgemüse Aargau, Gemüseplanzer Möhlin und Umgebung, Aargau Mitte, und Gemüseplanzer Surbtal die 80. Delegiertenversammlung des Verbandes durch. Die Versammlung soll nicht nur eine statutengemässe Pflichtübung sein. Es ist wichtig, dass der Gemüseproduzentenverband Entschlossenheit nach Innen und Aussen signalisiert. Aus diesen Gründen rufen wir alle Gemüseproduzenten auf, den 28. April 2012 zu reservieren und zahlreich nach Wettingen zu kommen. Die Einladung folgt.

Assemblée des délégués de l'UMS le 28 avril 2012

(trad.) La 80^e assemblée des délégués de l'UMS se tiendra le 28 avril 2012. Elle sera organisée par les quatre sections Frischgemüse Aargau, Gemüseplanzer Möhlin und Umgebung, Aargau Mitte et Gemüseplanzer Surbtal. L'assemblée ne doit pas être uniquement consacrée aux objets statutaires, mais doit aussi permettre à l'UMS de signaler sa détermination, tant à l'interne que vers l'extérieur. Pour toutes ces raisons, nous prions tous les maraîchers de réserver d'ores et déjà la date du 28 avril 2012 dans leur agenda. L'invitation suivra en temps voulu.

Anzeige



Rationelles und kostengünstiges Gemüseernt mit ASA-LIFT-Maschinen

Aus unserem vielseitigen Angebot:

STM 50

- 1-reihige 3-Punkt-Karotten-Maschine
- Aufnahmeteil für Zwiebeln
- Siebkettenaufnahmeteil für Karotten ohne Kraut

Combi 1000

- 1-reihige 3-Punkt-Karotten-Maschine für grosse Leistungen, Kisten oder Überlader
- Selbstfahrende, gezogene ein- und mehrreihige Karottenvollernter mit Bunker, Überlader oder Kistenmagazin

PO-335

GB100

MK-1000

WR135/180

LV-12

OT1500

- Laucherntemaschinen
- Gezogene 1-reihige Bohnenpflückmaschine
- Kohlerntemaschine
- Zwiebelroder mit rotierender Vierkantwelle
- Zwiebelwender
- Zwiebelkrautschläger

Verlangen Sie jetzt Detailinformationen, wir beraten Sie gerne.

GVS Agrar
Ins

3232 Ins, Lagerhausstrasse 11, Tel. 032 312 03 70
www.gvs-agrar.ch/ins



GEMÜSEBAU



GEMÜSEBAU

Das umfassende Gemüsebau- Schutzprogramm aus einem Haus!

- **Aramo[®]** - Systemisches Herbizid gegen Gräser und Hirsen inkl. Einjähriges Rispengras
- **Stomp[®] 400 SC+
Ramrod^{®1} flowable** - Die richtige Mischung für breiteste Wirkung
- **Forum[®]** - Systemisches Fungizid gegen Falschen Mehltau; in vielen Kulturen einsetzbar
- **Flowbrix^{®2}** - Flüssiges Kupferfungizid mit extrem feinen Kupferpartikeln für beste Wirkung
- **Bogard^{®4}** - breit wirksames Fungizid mit systemischer Wirkung
- **Acrobat[®] MZ** - kombiniertes, systemisches Fungizid in Zwiebeln
- **Ranman^{®5}** - neues Kontaktfungizid mit Sporenwirkung
- **Fastac[®] Perlen** - breit wirksames Insektizid
- **Lannate^{®7} 25 WP** - systemisches Insektizid
- **Oikos^{®6}** - systemisches Insektizid mit kurzer Wartezeit
- **Silwet^{®3} L-77** - sorgt für ausgezeichnete Benetzung; auch in schwierigen Fällen
- **Proton** **NEU** - Fungizid gegen Botrytis, Alternaria, Sclerotinia
- **Papyrus** **NEU** - Fungizid gegen Botrytis, Sclerotinia

Die Produkte können die Gesundheit und/oder die Umwelt schädigen. Unbedingt Vorsichtsmassnahmen auf den Verpackungen beachten.

Aramo: 50 g/l Tepraloxym / Stomp 400 SC: 400 g/l Pendimethalin / Ramrod flowable: 480 g/l Propachlor / Forum: 150 g/l Dimethomorph / Flowbrix: 380 g/l Kupferoxychlorid / Bogard: 250 g/l Difenoconazole / Acrobat MZ: 66,7 % Mancozeb, 7,5 % Dimethomorph / Ranman: 400 g/l Cyazofamid / Fastac Perlen: 15 % Alpha-cypermethrin / Lannate 25 WP: 25 % Methomyl / Oikos: 32 g/l Azadirachtin A+B / Silwet L-77: 840 g/l modifiziertes Heptamethyltrisiloxane / Proton: 500 g/l Iprodion / Papyrus: 400 g/l Pyrimethanil.

Leu+Gygax AG

5413 Birmenstorf
3075 Rüfenacht

Telefon 056-201 45 45
Telefon 031-839 24 41

www.leugygax.ch

**Kompetenz im
Pflanzenschutz!**