

## Situationsbericht 2015



« **Landwirtschaft von morgen:  
Die jungen Bauern** »



# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	<b>5</b>
----------------	----------

## LANDWIRTSCHAFT VON MORGEN: DIE JUNGEN BAUERN

<b>Herausforderungen und Chancen</b>	<b>9</b>
Abbildung 1: Stärken & Schwächen, Chancen & Gefahren der Schweizer Landwirtschaft	9

<b>Kosten und Einkommen</b>	<b>9</b>
Abbildung 2: Preisentwicklungen	10

<b>Nachwuchs der Schweizer Landwirtschaft</b>	<b>10</b>
---	-----------

<b>Ausbildung in der Landwirtschaft</b>	<b>11</b>
Abbildung 3: Landwirtschaftliche Bildung im Überblick	11
Abbildung 4: Anzahl Berufsabschlüsse (EFZ und EBA; 1985 – 2014)	12
Abbildung 5: Absolventen Berufsprüfung und Meistprüfung (1998 – 2014)	13

<b>«Wir wollen die Zukunft anpacken»</b>	<b>15</b>
Interview mit Hansueli Rüeegsegger, Präsident der JULA	

<b>«Die jungen Berufsleute sind motiviert»</b>	<b>16</b>
Interview mit Walter Gut, Direktor BBZN, Hohenrain-Schüpfheim	



<b>Vielfältige Strategien der jungen Bauern (Porträts)</b>	<b>17</b>
Fabienne & Ruedi Wyder, Büren a. d. Aare, BE	18
Benjamin Bühler, Oetwil an der Limmat, ZH	19
Elodie Freymond, Montricher, VD	20
Michael Müller, Eschlikon, TG	21
Tobias Speiser, Anwil, BL	22
Yvonne Ritter, Diegten, BL	23
Grégoire Dessimoz, Erde, VS	24
Kilian Aregger, Willisau, LU	25
Steffi Geiser, Windisch, AG	26
Mikaël Zürcher, Mont-Crosin, BE	27
Marcia & Nik Peterhans, Niederrohrdorf, AG	28
Davide Cattori, Giubiasco, TI	29
Sébastien Berset, Villargiroud, FR	30
Martin Aeschlimann, Schwarzenegg, BE	31
<b>Fazit</b>	<b>32</b>

## DAS JAHR 2015 IM ÜBERBLICK

<b>Landwirtschaftliche Produktion</b>	<b>36</b>
Abbildung 6: Monatliche Niederschlagsmengen (2012 – 2015)	36
Abbildung 7: Entwicklung der Anbaufläche von Getreide (2000 – 2015)	37
Abbildung 8: Entwicklung des Lämmerpreises (2013 – 2015)	39
Abbildung 9: Milchlieferung über 12 Monate (2013 – 2015)	40
<b>Landwirtschaftliche Gesamtrechnung</b>	<b>40</b>
Tabelle 1: Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (2005 – 2015)	42

<b>Impressum</b>	<b>46</b>
------------------	-----------



# Vorwort

Die Schweiz ist das innovativste Land der Welt. Das stellte 2015 zum dritten Mal in Folge der «Global Innovation Index»<sup>1</sup> fest. Innovation verbindet man gemeinhin mit High-Tech-Firmen, Start-ups oder Patenten. Doch damit endet Innovation nicht. Dazu gehört auch die Fähigkeit, sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Eine Fähigkeit, welche die Schweizer Wirtschaft offensichtlich hat.

Das Rad dreht auch für den Primärsektor, die Landwirtschaft, schnell. Das liegt an den sich stetig ändernden Rahmenbedingungen. In den letzten zwei Jahrzehnten gab es alle vier Jahre mehr oder weniger grosse Anpassungen in der Agrarpolitik und damit bei den Direktzahlungen. Zahlreiche anderer nationaler Gesetze sowie auch bilaterale Freihandelsabkommen beeinflussen das Umfeld, in dem sich die Landwirtschaft bewegt. Und sie bewegt sich: Weniger, dafür grössere Betriebe, mehr Nebenerwerb und überbetriebliche Zusammenarbeit, grössere Produktvielfalt, breiteres Tätigkeitsfeld, Spezialisierungen – Veränderung und Anpassung wohin das Auge reicht. Davon zeugen auch die 14 jungen Berufsleute, die wir in diesem Bericht porträtieren. Wir haben nicht nach besonders innovativen Betrieben Ausschau gehalten, sonst kämen in diesem Bericht auch Kamele, Edamame, Zander, Trüffel, Weinbergschnecken, Seidenraupen oder Quinoa vor – all das ist in der Schweizer Landwirtschaft zu finden. Vielmehr haben wir dynamische junge Berufsleute der «klassischen» Landwirtschaft gesucht, die uns teilhaben lassen an ihren Zukunftsvorstellungen, Betriebsstrategien, Herausforderungen und persönlichen Wünschen. Sie alle haben vor kurzem einen Betrieb übernommen oder stehen davor und stellen damit jene Generation dar, welche die Branche während den nächsten Jahren prägen wird.

Die porträtierten jungen Landwirtinnen und Landwirte sind stolz auf ihren Beruf, sie sind «Champffer», sie haben klare, aber unterschiedliche Vorstellungen, wie es weitergehen soll und wie nicht. Gemeinsam ist ihnen ein Wunsch: Sie möchten vom Verkauf ihrer Produkte leben können, Unternehmerinnen und Unternehmer sein. Damit zeichnet sich das grosse Thema der Landwirtschaft von morgen ab:

Faire Produzentenpreise! Wenn von «fair trade» die Rede ist, geht es meist um die Bauern in Entwicklungsländern. Das ist gut und richtig, aber nicht ausreichend. Denn auch unsere Bauernfamilien hätten gerne eine faire Abgeltung ihrer Arbeit, die in den verkauften Produkten steckt. Im Gegensatz zu den Bauern im Süden bekommen sie mit den Direktzahlungen eine staatliche Abgeltung der nicht markt-fähigen Leistungen. Damit stehen sie natürlich besser da, als die meisten ihrer Kolleginnen und Kollegen in mausarmen Staaten. Die (wachsende!) Abhängigkeit vom Tropf des Staates ist aber unbefriedigend und dem Berufsstolz abträglich. Wer Direktzahlungen statt Output optimiert, bei dem leidet über kurz oder lang der Berufsstolz. Bitte nicht missverstehen: Das Instrument der Direktzahlungen ist wichtig, aber es muss geeignete Anreize setzen. Die verschiedenen Programme dürfen wirtschaftlich nicht bedeutend interessanter sein, als Lebensmittel für die Versorgung der Schweizer Bevölkerung zu produzieren.

Die Porträts zeigen, dass die jungen Landwirtinnen und Landwirte bei dieser Aufgabe auch die Sinnhaftigkeit ihrer Arbeit sehen und darauf die grosse Passion für ihren Beruf gründet. Faire Produzentenpreise ermöglichen schliesslich auch Investitionen und damit Innovation. Und wie das Beispiel der Schweizer Wirtschaft zeigt: Innovation ist die Triebfeder des Erfolgs von morgen.



**Markus Ritter, Präsident**  
Schweizer Bauernverband



**Jacques Bourgeois, Direktor**  
Schweizer Bauernverband

<sup>1</sup> [www.globalinnovationindex.org](http://www.globalinnovationindex.org)



93961

93961

93954

93954

# Landwirtschaft von morgen: Die jungen Bauern



# Landwirtschaft von morgen: Die jungen Bauern

Panta rhei, alles fliesst, dem waren sich schon die antiken Griechen bewusst. Die Landwirtschaft befindet sich seit Jahrtausenden ebenfalls im Fluss und ist stetiger Veränderung unterworfen. Der Schweizer Primärsektor war in den letzten Jahren geprägt vom Strukturwandel. Jährlich schliessen zwischen 1000 und 1500 Bauernhöfe ihre Stalltüren. Aktuell gibt es noch rund 54 000 Betriebe. Gemäss offizieller Statistik sind 30% davon Nebenerwerbsbetriebe, viele weitere sind auf ein Zusatzeinkommen ausserhalb der Landwirtschaft angewiesen. Immer mehr Bauernfamilien können demnach nicht allein von der Landwirtschaft leben, sondern müssen noch einer anderen beruflichen Tätigkeit nachgehen. Da die Anzahl Betriebe sinkt, steigt die Bewirtschaftungsfläche der verbleibenden Höfe. Aktuell liegt die durchschnittliche Grösse bei gut 20 Hektaren, wobei

die Bandbreite gross ist: Betriebe mit arbeitsintensiven Spezialkulturen wie Reben, Gemüse, Obst oder Beeren sind oft deutlich kleiner, während extensive Grünlandbetriebe im Jura oder Bündnerland gut und gerne ein Mehrfaches dieser Fläche bewirtschaften. Ebenfalls ein Trend infolge des wirtschaftlichen Drucks ist die Spezialisierung. Früher war es in der Schweiz üblich, dass Bauernhöfe Gemischtwarenbetriebe waren: Sie hielten Milchkühe, mästeten Schweine, produzierten Eier, bauten Getreide, Kartoffeln an und pflegten diverse Obstarten. Das hatte den Vorteil, dass das Risiko einer schlechten Marktentwicklung oder einer wettermässig schwierigen Saison breit verteilt war. Die zunehmende, teure Mechanisierung der Landwirtschaft und die steigenden Anforderungen der Marktpartner zwingen die Bauern, sich zu spezialisieren. Heute gibt

es grosse Betriebe, die praktisch nur Milch oder Rindfleisch produzieren, ausschliesslich Schweinezucht oder -mast betreiben oder reine Obst- oder Ackerbaubetriebe sind. Das senkt die Produktionskosten, erhöht aber das unternehmerische Risiko. Diese Spezialisierungen setzen langfristige, hohe Investitionen voraus, die bei schlechten Preisen nicht amortisiert werden können. Die Bauernfamilien sind innovativ, wenn es darum geht, die Wertschöpfung auf ihrem Betrieb zu verbessern. Sie wachsen, spezialisieren sich, besetzen Nischen, diversifizieren in neue Märkte oder integrieren die Verarbeitung und den Verkauf. Die jungen Betriebsleiterinnen und -leiter sind gut ausgebildet, sie arrangieren sich mit den Rahmenbedingungen, suchen und finden ihren individuellen Weg. Wie unterschiedlich diese Wege sein können, zeigen die 14 Porträts, die diesen Bericht mit Praxisbeispielen unterlegen.

## Agrarpolitik

1996 wurden auf Grundlage des Verfassungsartikels 104 die Direktzahlungen eingeführt. Sie gelten festgelegte Leistungen zugunsten der Allgemeinheit ab: Die Versorgung der Bevölkerung mit nachhaltig und tierfreundlich produzierten, sicheren Lebensmitteln, die Pflege der Kulturlandschaft, die Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen oder die Belebung des ländlichen Raums. Direktzahlungen bekommt nur, wer genau geregelte und streng kontrollierte Vorgaben, den ökologischen Leistungsnachweis, erfüllt. Direktzahlungen sind in erster Linie an die Fläche und die darauf wachsende Kultur gebunden. Weil diese Unterstützung für die meisten Betriebe existenziell ist, hat sich die Schweizer Landwirtschaft an die weltweite Spitze katapultiert, was Ökologie und Tierschutz angeht. Der Nachteil daran: Die Schweizer Landwirtschaft produziert noch teurer, als es aufgrund der Topografie, dem hohen Kostenumfeld und den im Vergleich mit dem Ausland kleinräumigen Strukturen ohnehin schon der Fall wäre. Aus diesem Grund ist sie auf einen gewissen Grenzschutz angewiesen. Ohne Zölle auf importierten Lebensmitteln und landwirtschaftlichen Rohstoffen ist eine kostendeckende Produktion in der Schweiz unmöglich.

Neben den in der Verfassung festgelegten Aufgaben der Landwirtschaft sehen sich die Bauernfamilien mit weiteren Ansprüchen konfrontiert. Die Art und Weise der staatlichen Unterstützung (siehe **Kasten Agrarpolitik**) ist regelmässig in Frage gestellt. Wobei die Gründe dafür in verschiedenen, manchmal diametral entgegengesetzten Vorstellungen zu finden sind.

Mit der Agrarpolitik 2014-17 wurde das Direktzahlungssystem grundlegend neu ausgerichtet und auf die von der Gesellschaft erwünschten Ziele fokussiert. Entsprechend sind die Direktzahlungen heute unterteilt in Versorgungssicherheits-, Kulturlandschafts-, Biodiversitäts-,





Landschaftsqualitäts- und Produktionssystembeiträge. Die markanteste Veränderung war die Abschaffung der vorher bestehenden Tierbeiträge für Raufutterverzehr, wie Rindvieh, Ziegen, Schafe oder Pferde. Um die Umwelt zusätzlich zu schonen und den Markt von Angebot und Nachfrage möglichst nicht zu stören, sollte es keinen staatlichen Anreiz geben, viele Tiere zu halten. Diese Umlagerung der Gelder auf die Fläche fördert die Entwicklung zu grösseren Betrieben und die Extensivierung.

**HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN**

Die mit den Direktzahlungen verbundene Agrarpolitik, die Raumplanungsgesetzgebung, die gesellschaftlichen wie die internationalen Entwicklungen sowie die Marktsituationen in den einzelnen Sektoren stellen einige Eckpfeiler des Umfelds dar, in dem sich die Landwirtschaft und besonders die jungen Berufsleute arrangieren müssen. Dabei präsentieren sich ihnen Chancen und Gefahren, denen sie ihre Stärken entgegen und sich dabei den eigenen Schwächen bewusst sein müssen (Abb. 1).

Aus dieser Analyse und speziell in Bezug auf die vorhandenen Chancen ergeben sich für die Betriebsleiter unterschiedlichste strategische Ansätze, je nach Betriebsgrösse und -art, Zone, Lage und persönlichen Fähigkeiten und Präferenzen. Eine Hauptstossrichtung dabei ist die Wertschöpfung auf dem Betrieb zu steigern, wobei es dafür verschiedenste Ansätze gibt: Produktionskosten oder Arbeitsaufwand reduzieren, Leistungen der vor- oder nachgela-

gerten Stufen der Wertschöpfungskette integrieren (z.B. Futterbereitstellung, Verarbeitung und/oder Direktverkauf) oder auf Produkte mit Unique Selling Proposition (USP) setzen, also mit möglichst tiefer Austauschbarkeit. Ein anderer Weg – vor allem auch für kleinere Betriebe ohne Existenzgrundlage – kann sein, nicht exklusiv von der Landwirtschaft zu leben, sondern mit extensiver Produktion die Direktzahlungen zu optimieren und die frei werdende

Zeit für einen ausserlandwirtschaftlichen Job zu nutzen.

**KOSTEN UND EINKOMMEN**

Abgesehen vom Druck, kostengünstig zu produzieren, stellt die Gesellschaft weitere Anforderungen an die Landwirtschaft. Die Konsumentinnen und Konsumenten wünschen sich in Umfragen eine idyllische, kleinstrukturierte

Abbildung 1: Stärken & Schwächen, Chancen & Gefahren der Schweizer Landwirtschaft

<p><b>Stärken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hohe Qualität &amp; Frische der Produkte</li> <li>▪ Kurze Transportwege</li> <li>▪ Hohes Umwelt- und Tierwohlniveau</li> <li>▪ Gemeinwirtschaftliche Leistungen</li> <li>▪ Gut ausgebildete Berufsleute in Praxis und Theorie</li> </ul>	<p><b>Chancen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Weltweiter Bedarf nach Lebensmitteln steigt, bei gleichzeitig knappen &amp; endlichen Ressourcen</li> <li>▪ Gegenteil zur Globalisierung: Back to the roots = Lokale Produkte im Trend</li> <li>▪ Hohes Qualitätsbewusstsein der CH-Bevölkerung</li> <li>▪ Hohe Kaufkraft der inländischen Konsumenten → Markt für einheimische, aber auch Nischen- oder Label-Produkte</li> <li>▪ Trend hin zur gesunden, nachhaltigen Ernährung</li> <li>▪ Hohes Vertrauen in die CH-Landwirtschaft &amp; grosser Rückhalt in Politik &amp; Bevölkerung</li> </ul>
<p><b>Schwächen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Teure Produktion infolge teurem Kostenumfeld in der Schweiz → höhere Preise</li> <li>▪ Abhängigkeit von staatlicher Unterstützung und andere politische Entscheide</li> <li>▪ Wertschöpfungsschwach → tiefe Einkommen</li> <li>▪ Standortgebundenheit</li> <li>▪ Hohe Arbeitsbelastung</li> </ul>	<p><b>Gefahren</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wachsende Distanz der Bevölkerung zur Urproduktion</li> <li>▪ Lebensmittel im Überfluss lässt den Wert sinken</li> <li>▪ Lebensmittel-Skandal im Inland</li> <li>▪ Preiskampf im Detailhandel</li> <li>▪ Änderung der Essgewohnheiten (mehr Convenience-Food und Auswärtsessen)</li> <li>▪ Grenzöffnung &amp; Preiszerfall</li> <li>▪ Sparprogramm des Bundes</li> <li>▪ Neue Reformen, sich ändernde Rahmenbedingungen, zusätzliche Anforderungen</li> </ul>



Landwirtschaft, eine tier- und umweltfreundliche Produktion sowie die Förderung der Artenvielfalt. Diese Anforderungen sind jedoch immer mit Kosten verbunden, die am Markt über höhere Preise gedeckt werden müssen. Gleichzeitig greifen die Konsumentinnen und Konsumenten, trotz guter Vorsätze, oft zu den billigeren Produkten, ungeachtet deren Herkunft und Produktionsweise. Zusätzlich zu den hohen Ansprüchen an das Tierwohl und den Umweltschutz ist auch das Kostenumfeld der vorgelagerten Stufe, d.h. für Saatgut, Dünger, Maschinen usw., für die Schweizer Landwirte verglichen mit den EU-Ländern hoch. Seit 1990 sind die Produktionsmittelpreise wie auch die Lebensmittelpreise für die Konsumenten ge-

stiegen, die Produzentenpreise für die Landwirtschaft jedoch gesunken (Abb. 2).

Diese Preis- und Kostensituation hat zur Folge, dass die Wertschöpfung der Landwirtschaft sinkt und die landwirtschaftlichen Einkommen nach wie vor tief sind. Gegenüber vergleichbaren Berufen fallen sie in allen Regionen um rund einen Drittel schlechter aus, im Berggebiet um fast die Hälfte. Die richtigen Entscheide zu treffen und die hohen Anforderungen unter einen Hut zu bringen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Deshalb steigen die Anforderung an das Wissen und Können der Landwirtinnen und Landwirte. Der Aus- und Weiterbildung kommt eine grosse Bedeutung zu. Wer in die Landwirt-

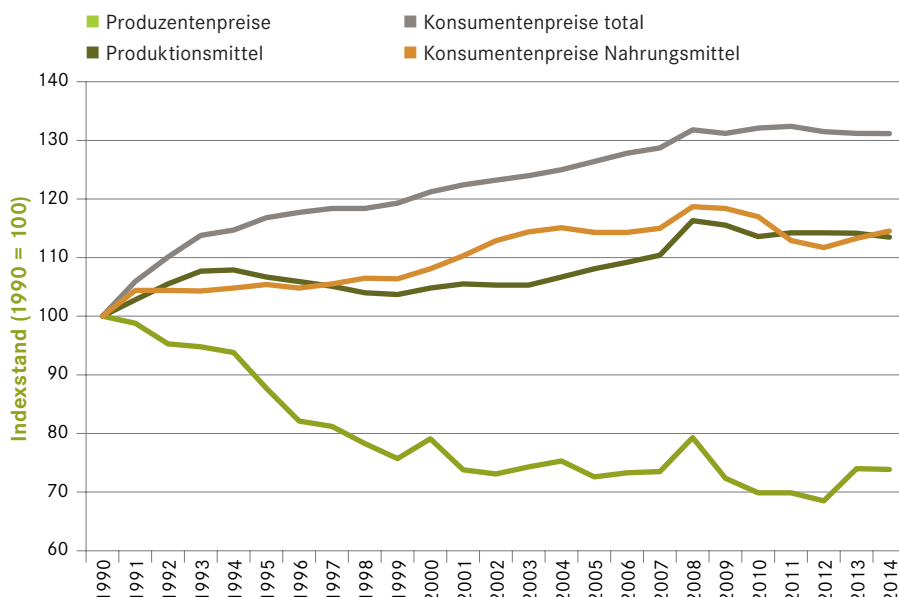
schaft einsteigt, sollte nicht nur hochmotiviert, sondern den grossen Herausforderungen auch gewachsen sein.

### NACHWUCHS DER SCHWEIZER LANDWIRTSCHAFT

Obwohl die fachlichen und unternehmerischen Anforderungen hoch, die Aussichten unsicher, die Arbeitstage in den meisten Fällen lang und der Verdienst unterdurchschnittlich sind, entscheiden sich wieder mehr junge Schulabgänger für eine Lehre als Landwirtin oder Landwirt. Was bringt sie dazu? Ein Hauptgrund ist die Arbeit in der Natur und mit den Tieren, die Freude bereitet. Ein weiterer positiver Punkt ist, dass der Landwirt sein eigener Chef und ein Unternehmer ist. Aber auch das Bedürfnis selber etwas Sichtbares mit den Händen zu gestalten, praktisch zu arbeiten, gewinnt in der heutigen digitalen Welt wieder an Bedeutung. Zudem sind Themen rund um die Ernährung und die Lebensmittelversorgung in der Gesellschaft wieder wichtiger geworden. Schliesslich sind die Berufsaussichten gut: Ausgebildete Landwirte sind auf dem Arbeitsmarkt gesucht. In der Landwirtschaft selber, aber auch in den vor- und nachgelagerten Stufen sowie in Berufsverbänden und Organisationen. Nicht zuletzt ist die Vielfältigkeit der Lehre selber ein wichtiger Grund für die Berufswahl. Die tägliche Arbeit ist sehr abwechslungsreich und es steckt von Beginn weg viel unternehmerischer Geist drin. Ein landwirtschaftlicher Lehrling kann bereits früh viel Verantwortung übernehmen. Alles Gründe, weshalb viele den happigen Einstieg in die Berufslehre auf sich

Abbildung 2: Preisentwicklungen

Quelle: Bundesamt für Statistik (BFS), Agristat





nehmen: Das Leben in einer anderen Familie, das frühe Aufstehen, die langen Arbeitszeiten (durchschnittlich 55 Stunden pro Woche) und dazu der tiefere Lohn als in andern Branchen. Doch bei den jungen Berufsleuten herrscht die Überzeugung, dass sich die Investition in den Beruf Landwirt lohnt.

**AUSBILDUNG IN DER LANDWIRTSCHAFT**

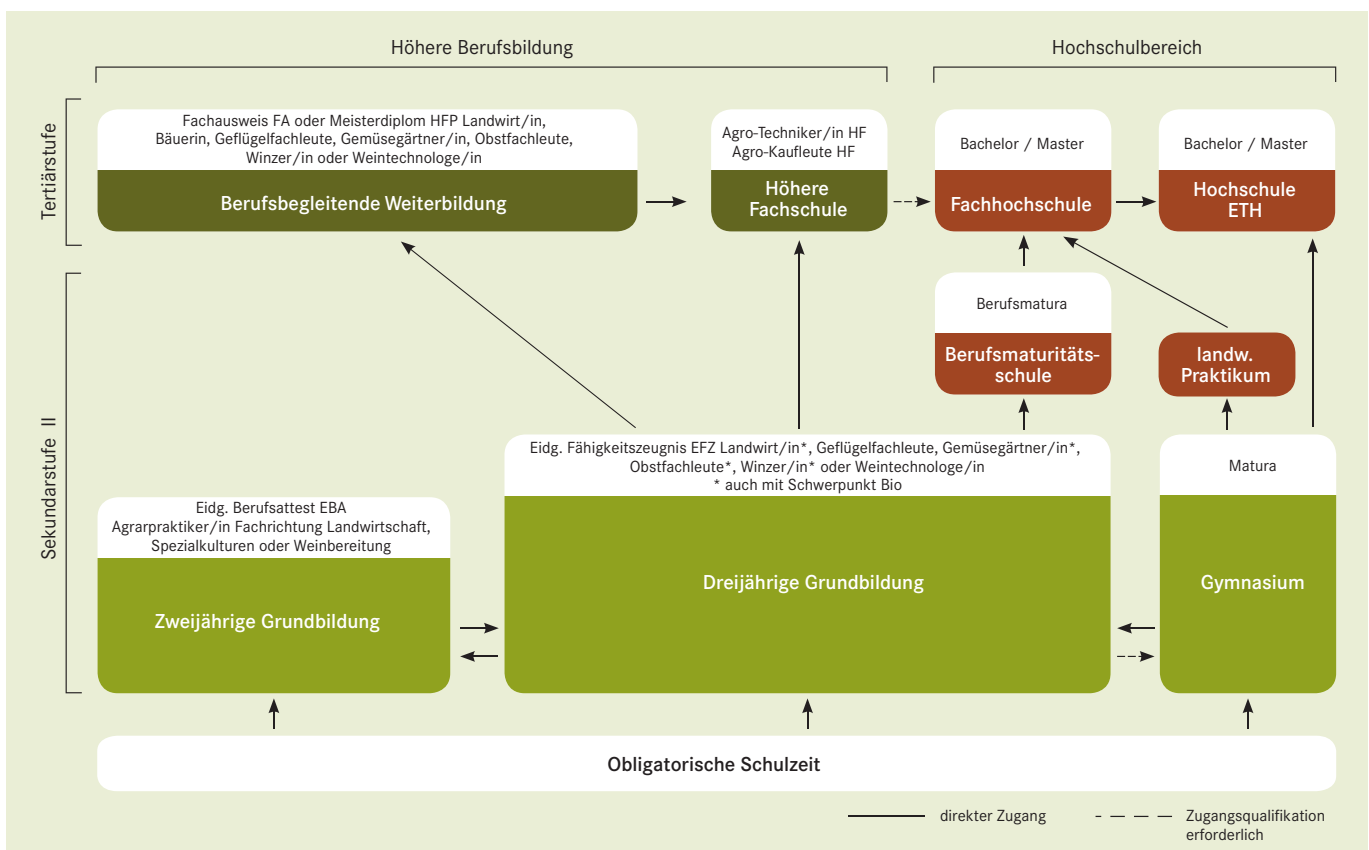
«Ausbildung bezahlt die besten Zinsen», das gilt auch für die Landwirtschaft. Damit landwirtschaftliche Betriebe in Zukunft bestehen können, müssen diese professionell geführt werden. Kompetente Fachkräfte sind die bes-

ten Garanten für eine erfolgreiche Schweizer Landwirtschaft. Dazu ist eine solide Berufsbildung das A und O. Die landwirtschaftliche Berufsbildung in der Schweiz ist gut aufgestellt, viele Möglichkeiten stehen offen (Abb. 3).

Die heutige Landwirtschaft ist eine Kombination von Arbeiten mit der Natur und moderns-

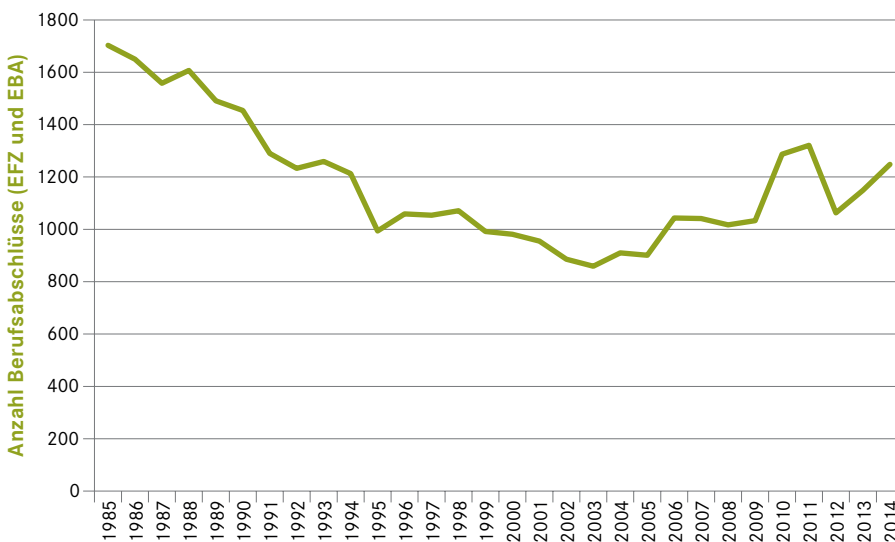
**Abbildung 3: Landwirtschaftliche Bildung im Überblick**

Quelle: «Das Berufsfeld Landwirtschaft und seine Berufe», agri-job.ch



**Abbildung 4: Anzahl Berufsabschlüsse (EFZ und EBA)**

Quelle: Bundesamt für Statistik (BfS)

**Grundbildung als weltweites Vorbild**

Die landwirtschaftliche Lehre dauert 3 Jahre. Die praktische Ausbildung erfolgt auf einem Landwirtschaftsbetrieb, die theoretische in den kantonalen landwirtschaftlichen Bildungszentren. Im Zentrum stehen die Arbeitsabläufe im Verlauf der Jahreszeiten: Kulturen säen und pflanzen, pflegen, ernten und vermarkten. Die Pflege, Fütterung und Zucht der Nutztiere gehören ebenfalls zur Ausbildung. Dabei ist die moderne Technik nicht mehr wegzudenken. Der Umgang mit Maschinen und technischen Anlagen ist ein wichtiger Bestandteil der Ausbildung. Immer bedeutender werden auch die Kenntnisse über ökologische Zusammenhänge, über Schädlinge und Nützlinge, über den schonenden Umgang mit der Natur und den effizienten Einsatz der natürlichen Ressourcen. Im Rahmen der Ausbildung besteht die Möglichkeit, sich für den Schwerpunkt Biolandbau zu entscheiden. Der Beruf Landwirt wird ständig weiterentwickelt, um mit dem rasanten Wandel in der Landwirtschaft Schritt zu halten. Die Landwirtschaft bleibt nicht stehen und der Beruf Landwirt auch nicht. Eine Einzigartigkeit und Spezialität der landwirtschaftlichen Ausbildung ist der Lehrbetriebswechsel. Er trägt zu einer breiten praktischen Bildung bei und erlaubt den Lehrlingen, viel Arbeits- und Lebenserfahrung zu sammeln. Insbesondere der Lehrstellenwechsel über die Sprachgrenze ist eine Chance für die Lehrlinge. Die zusätzlichen Sprachkenntnisse sind ein grosses Plus.

ter Technik. Ein Landwirt ist ein Unternehmer, der das Betriebsmanagement genauso im Griff haben muss wie das Pflügen. Das Berufsfeld Landwirtschaft ist deshalb sehr vielfältig und breit. Es umfasst sechs Berufe der dreijährigen Grundbildung mit eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ): Landwirt, Geflügelfachmann, Gemüsegärtner, Obstfachmann, Winzer und Weintechnologe, sowie eine zweijährige Grundbildung zum Agrapraktiker mit eidg. Berufsattest (EBA) in den Fachrichtungen Landwirtschaft, Spezialkulturen und Weinbereitung.

**Ausbildung der Lehrlinge**

In der Landwirtschaft muss, im Gegensatz zu anderen Berufen, der Berufsbildner mindestens die Berufsprüfung (eidg. Fachausweis) abgelegt haben. Diese Anforderung an die Berufsbildner sichert die hohe Qualität der Lehrlingsausbildung. Das System funktioniert, solange ausreichend Lehrbetriebe zur Verfügung stehen, was eine stetige Herausforderung darstellt. Im Jahr 2014 haben 1122 junge Berufsleute ihre Lehre im Bereich Landwirtschaft (inkl. Obstbauer, Gemüsegärtner, Geflügelfachmann, Winzer und Weintechnologe) mit dem eidg. Fähigkeitszeugnis erfolgreich abgeschlossen. In den 1980er und 90er Jahren gingen die Anzahl Abschlüsse zurück, seither sind die Abschlüsse in der Berufsbildung erfreulicherweise wieder angestiegen (**Abb. 4**).

Stark zugenommen hat die Zahl der Lernenden, die als Zweitberuf Landwirt lernen. Die Gründe dafür liegen in der unsicheren Zukunftsperspektive in der Landwirtschaft, die ein zweites berufliches Standbein empfiehlt, und der ho-



hen Zahl Nebenerwerbsbetriebe, bei denen die Betriebsleitenden noch einer anderen Tätigkeit nachgehen. Ebenso stieg die Zahl der Frauen. Im Jahr 2014 waren unter total 2994 Lernenden in den drei Lehrjahren 416 Frauen, ein Anteil von knapp 14%. Diese Tendenz ist steigend. Betriebsleiterinnen gibt es allerdings noch wenige. Unter den gut 54000 Betriebsleitern findet man 2700 Frauen, ein Anteil von 5%. Von den total 158000 Beschäftigten in der Landwirtschaft machen die Frauen mit 55000 einen Anteil von fast 35% aus. Die Zunahme der Frauen in den landwirtschaftlichen Berufen lässt sich mit der gesellschaftlichen Veränderung erklären, bei der Männer- und Frauenberufe verschmelzen, und der zunehmenden Mechanisierung, welche weniger körperliche Kraft für die Bewältigung der Aufgaben nötig macht.

Viele Lehrabgänger entscheiden sich für eine Weiterbildung. Alle landwirtschaftlichen Berufe bieten eine Reihe interessanter Weiterbildungsmöglichkeiten an bis hin zur Fachhochschule oder Universität. Agronomen sind besonders gesuchte Fachleute in den verschiedenen Bereichen im landwirtschaftlichen Umfeld. Wer Betriebsleiter werden will, wählt die berufsbegleitende Weiterbildung bis hin zum Meisterdiplom.

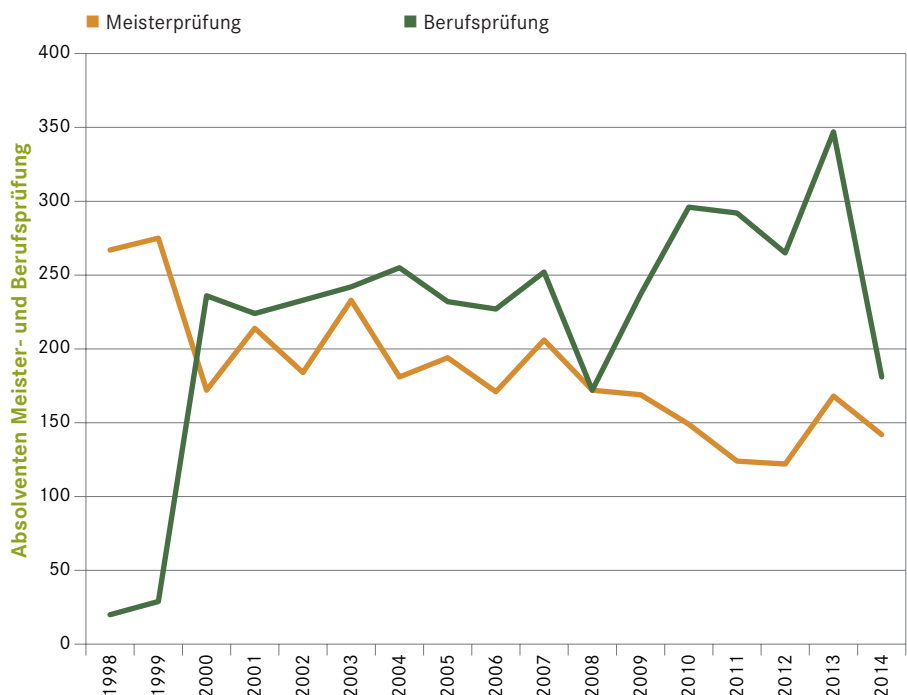
**Berufsprüfung (eidg. Fachausweis):** Um den anspruchsvollen Aufgaben einer unternehmerischen und praktischen Betriebsführung gewachsen zu sein und eine selbständige Strategie für ein landwirtschaftliches Unternehmen zu entwerfen, absolvieren die Landwirte, welche einen Betrieb übernehmen wollen, die Be-

### Herausforderung Nachfolgeregelung

Für viele Landwirtinnen und Landwirte ist die Nachfolgeregelung auf ihren Höfen aufgrund der umfangreichen Faktoren, welche berücksichtigt sein wollen, eine grosse Herausforderung. Die Hofübergabe eines landwirtschaftlichen Gewerbes oder Grundstückes ist eine Art vorweggenommene Erbteilung. Die gesetzliche Grundlage dazu bietet das Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB). Dieses regelt den Kauf von landwirtschaftlichen Gewerben und Grundstücken zur Erhaltung von Betrieben zu tragbaren Bedingungen. Die Übernahme zum Ertragswert in der Familie ist das wichtigste Instrument zur Festigung des bäuerlichen Grundbesitzes. Damit bekommt der Hofnachfolger den Betrieb zu jenem Wert, den er daraus erwirtschaften kann. Ausserhalb der Familie gilt der Verkehrswert, der dem Marktwert entspricht und somit sehr viel höher ist.

Abbildung 5: Absolventen Berufsprüfung und Meisterprüfung

Quelle: Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI





etriebsleiterschule. Die Betriebsleiter mit eidg. Fachausweis beherrschen die operative Planung und Führung sowie die rationelle und effiziente Bewirtschaftung der Produktionszweige und Dienstleistungen ihres Betriebs.

**Meisterprüfung (höhere Fachprüfung mit eidg. Diplom):** Meisterlandwirtinnen und Meisterlandwirte mit eidg. Diplom planen, entwickeln und bewirtschaften ihren Betrieb als Unternehmen. Sie verfügen insbesondere über die Kompetenz für die Weiterentwicklung des Unternehmens mit dem Ziel, dieses nachhaltig zu entwickeln.

Ob es in Zukunft genug Betriebsleiterinnen und Betriebsleiter hat, hängt stark von der weiteren Entwicklung des Strukturwandels ab. Doch angesichts der Tatsache, dass die Berufsleute aus der Landwirtschaft auch in den vor- und nachgelagerten Bereichen gefragt sind, fehlen auf längere Sicht ungefähr 250 Lernende pro Jahr in der Grundbildung. Für die Sicherung der Hofnachfolge ist aber auch der qualitative Aspekt wichtig: Insbesondere die Abschlüsse der Berufsprüfung und der Meisterprüfung sind dabei relevant (**Abb. 5**).

#### Quereinstieg in die Landwirtschaft

In den meisten Fällen werden landwirtschaftliche Betriebe und auch Grundstücke in der Familie weitergegeben. Hat ein Bauernpaar keinen Nachfolger, der den Hof übernehmen will, gibt es zwei Varianten: verpachten oder verkaufen. Ein ganzes landwirtschaftliches Gewerbe zu verpachten, ist abgesehen vom Pachtzins auch wegen eines zukünftigen Investitionsrisikos meist nicht interessant. Um sich von der Gebäudelast zu befreien, aber den Betrieb dennoch als Gewerbe zu erhalten, besteht die Möglichkeit, die Gebäude im Baurecht an den Pächter zu verkaufen. Dies bedingt jedoch lange Pacht dauern über das Landwirtschaftsland, meist über 30 Jahre. Baurechte werden weniger von Privaten angeboten als von öffentlichen Institutionen, z. B. Gemeinden, Kooperationen oder anderen juristischen Personen. Private wählen meist die Option der parzellenweisen Verpachtung des Landes an andere Bauernfamilien. So kann das Haus weiter selber genutzt oder separat vermietet werden. Wird dieser Weg gewählt, ist die Auflösung eines Betriebes schon beinahe besiegelt. Nach sechs Jahren Pacht besteht normalerweise für Pächter ein Vorkaufsrecht. Deshalb kommen, trotz 1000 bis 1500 Betriebsaufgaben pro Jahr, kaum ganze Betriebe zum Verkauf. Vielmehr führen Betriebsaufgaben dazu, dass sich die verbleibenden Bauernhöfe vergrössern können. Wird trotzdem ein Betrieb als Ganzes verkauft, dann muss der Käufer je nach Region und Grösse des Betriebs über entsprechende Eigenmittel verfügen. Denn in diesem Fall kommt der sogenannte Verkehrswert als Verkaufspreis zur Anwendung. Im Gegensatz zum landwirtschaftlichen Ertragswert bei familieninterner Weitergabe entspricht dieser einem Marktwert, der sich an Angebot (klein) und Nachfrage (gross) orientiert. Der Verkehrswert ist ein Mehrfaches des Ertragswertes, deshalb sind zur Finanzierung eines Vollerwerbsbetriebes in der Deutschschweiz schnell Eigenmittel von über einer Million Franken erforderlich. Der Erwerb eines landwirtschaftlichen Gewerbes oder Grundstücks bedingt zudem, dass der Käufer eine landwirtschaftliche Ausbildung hat und den Hof als Selbstbewirtschafter nutzt. Damit werden Spekulationskäufen Einhalt geboten. Ohne Beziehungen braucht es viel Glück oder Kapital, um einen existenzfähigen Hof zu erwerben.



## «WIR WOLLEN DIE ZUKUNFT ANPACKEN»



*Interview mit Hansueli Rügsegger, Präsident der JULA*

### **Wie sind die jungen Landwirte in der Schweiz organisiert?**

Die Junglandwirtekommission (JULA) ist eine Fachkommission des Schweizer Bauernverbands. Ihr gehören 15 Mitglieder aus der ganzen Schweiz an. Mehr und mehr werden auch regionale Junglandwirtekommissionen gegründet, die den kantonalen Bauernverbänden angegliedert sind.

### **Welche Ziele hat die JULA?**

Unsere Ziele sind vielfältig. Ganz wichtig ist die Vernetzung der jungen Landwirtinnen und Landwirte untereinander. Die JULA will zudem die jungen Berufsleute animieren, sich mit der Agrarpolitik auseinanderzusetzen und ihre Meinung kundzutun. Wir schreiben zu aktuellen politischen Geschäften Stellungnahmen und versuchen so, die Agrarpolitik mitzugestalten.

### **Wie sieht die Zukunft der jungen Landwirte aus?**

Wir erleben momentan eine schwierige Zeit. Nach der Umstellung der Agrarpolitik sind noch viele Unsicherheiten vorhanden. Auch die Entwicklung einiger Märkte ist problematisch. Doch wenn wir zurückschauen, können wir feststellen, dass es in den letzten Jahrzehnten viele Hochs und Tiefs gab. Aus jeder schwierigen Phase konnte etwas mitgenommen werden. Ich bin überzeugt, dass wir auch aus dieser Krise gestärkt hervorgehen. Wichtig ist, dass wir offen sind für Neues und die Zukunft aktiv anpacken.

### **Was sind die Stärken und Schwächen der Schweizer Landwirtschaft?**

Eine Stärke sind die hohen Qualitätsstandards der Lebensmittel und somit das grosse Vertrauen der Konsumenten. Eine weitere, wichtige Stärke ist die gute Ausbildung der Landwirte. Als Schwäche würde ich die Strukturen benennen, die nicht mit jenen der umliegenden Länder vergleichbar sind. Auch bewegt sich die Schweizer Landwirtschaft in einem hohen Kostenumfeld, eine kostendeckende Produktion ist deshalb schwierig. Die jungen Landwirte packen diese Herausforderungen an und versuchen ihre Betriebe zu optimieren.

### **Was könnte die Schweizer Landwirtschaft besser machen?**

Die Schweizer Landwirtschaft muss sich noch mehr auf die Märkte ausrichten. Mit dem Generationenwechsel können wir diese Entwicklung erfreulicherweise feststellen. Die Jungen orientieren sich am Markt, strukturieren die Betriebe um und denken als Unternehmer. Auch versuchen sie nach Lösungen zu suchen, statt alles zu bekämpfen. Sie stehen ein für Transparenz, denn sie haben nichts zu verbergen. Diese Offenheit hilft, das Vertrauen der Konsumenten weiter zu stärken.



## «DIE JUNGEN BERUFSLEUTE SIND MOTIVIERT»



*Interview mit Walter Gut, Direktor BBZN, Hohenrain-Schöpfheim*

### **Wie nehmen Sie die jungen Berufsleute heute wahr?**

Wir stellen eine positive Stimmung fest. Die jungen Berufsleute wählen ihren Beruf bewusster aus als früher und sind demnach überzeugt und motiviert. Sie sind aufgestellt, unbekümmert, etwas lebendiger und haben ein selbstbewussteres Auftreten. Der Berufsstolz ist spürbar.

### **Welche Stärken und Schwächen hat die Schweizer Landwirtschaft?**

Die Stärken liegen aus meiner Sicht in der grossen Vielfalt der Betriebe und in den guten Fachkenntnissen. Dank diesem Wissen haben wir in der Schweiz nachhaltige Produktionsformen und eine hohe Produktequalität. Oft unterschätzt und zu wenig gewürdigt wird die hohe Akzeptanz der Landwirtschaft in der Bevölkerung, dazu müssen wir Sorge tragen.

Als Schwäche sehe ich die Rentabilität und die Wirtschaftlichkeit der Betriebe. Die Abnahme der Produkte durch die Verarbeiter ist nicht selbstverständlich. Um die Vermarktung müssen sich die Landwirte mehr kümmern. Weiter stieg die administrative Belastung. Wobei ich feststelle, dass die Jungen gut damit umgehen können.

### **Wie schätzen Sie die Chancen und Risiken der jungen Berufsleute ein?**

Als grosses Risiko sehe ich die Verschuldung und die Arbeitsbelastung der Betriebe, die aufgrund des Drucks immer grösser werden. Die spezifische Nachfrage nach lokalen Lebensmitteln steigt, die Rückverfolgbarkeit wird immer wichtiger, das ist ein Trumpf für die Schweizer Landwirtschaft. Die Chancen für die jungen Berufsleute sind gut, denn die Landwirtschaft wird es immer brauchen.

### **Wo kann sich die Landwirtschaft verbessern?**

Die Landwirtschaft muss offener werden für neue Produktionsrichtungen. Auch die Offenheit gegenüber der Gesellschaft – unseren Kunden – und deren Bedürfnisse muss verbessert werden, jedoch mit einem gesunden Selbstbewusstsein. Die Jungen tragen diesbezüglich viel zu einer positiven Veränderung bei.

### **Haben Sie einen Tipp für das Berufsleben der jungen Landwirte?**

Bewusste Entscheidungen treffen über die Ausrichtung des Betriebs, ohne darauf zu achten, was die anderen denken, das ist sehr wichtig. Es müssen klare Ziele festgelegt werden sowie eine Strategie zur Umsetzung. Dabei sind die Kosten im Auge zu behalten, dies sollte einen höheren Stellenwert haben. Es ist wichtig, den Betrieb optimal zu organisieren, auch die eigene Arbeit, damit Freizeit möglich ist.

### **Wie sehen Sie die Berufsleute im Vergleich mit anderen Berufen?**

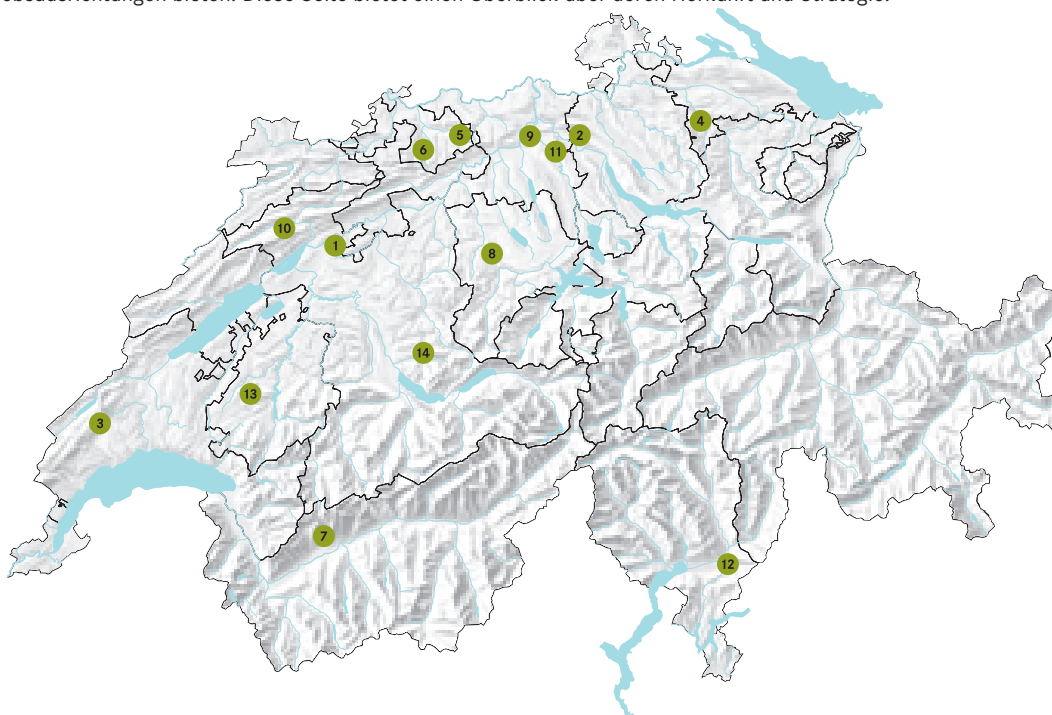
Die jungen Landwirte sind sich bewusst, dass sie sich für einen anspruchsvollen Beruf entschieden haben. Sie sind belastbar und bereit viel zu arbeiten. Der Umgang mit unseren Lernenden ist im Allgemeinen sehr angenehm und problemlos.





## VIELFÄLTIGE STRATEGIEN DER JUNGEN BAUERN

Nachfolgend werden 14 junge Landwirtinnen und Landwirte porträtiert, welche alle ihre eigene Strategie verfolgen und dadurch eine vielfältige Palette an Betriebsausrichtungen bieten. Diese Seite bietet einen Überblick über deren Herkunft und Strategie.



- |   |          |   |          |
|---|----------|---|----------|
| 1 Fabienne & Ruedi Wyder, Büren a. d. Aare, BE: Schweinezucht, Ackerbau<br>Strategie: Spezialisierung auf Schweinezucht                 | Seite 18 | 8 Kilian Aregger, Willisau, LU: Milchproduktion, Ackerbau, Mastschweine<br>Strategie: Low-Input, tiefe Kosten   | Seite 25 |
| 2 Benjamin Bühler, Oetwil an der Limmat, ZH: Milchproduktion, Ackerbau<br>Strategie: Spezialisieren und wachsen                         | Seite 19 | 9 Steffi Geiser, Windisch, AG: Obst und Beeren, Legehennen<br>Strategie: Direktverkauf im Hofladen  | Seite 26 |
| 3 Elodie Freymond, Montricher, VD: Mutterkühe, Ackerbau<br>Strategie: Flächenwachstum   | Seite 20 | 10 Mikaël Zürcher, Mont-Crosin, BE: Milchproduktion<br>Strategie: Tiefe Produktionskosten, Arbeit mit Pferden   | Seite 27 |
| 4 Michael Müller, Eschlikon, TG: Milchproduktion, Ackerbau, Pouletmast, Legehennen / Strategie: Diversifizierung und Arbeitsoptimierung | Seite 21 | 11 Marcia & Nik Peterhans, Niederrohrdorf, AG: Milchproduktion, Mutterkühe, Ackerbau / Strategie: Personengesellschaft mit zwei Betrieben und drei Familien               | Seite 28 |
| 5 Tobias Speiser, Anwil, BL: Ackerbau, Mutterkühe<br>Strategie: Direktverkauf, Optimierung Bioackerbau                                  | Seite 22 | 12 Davide Cattori, Giubiasco, TI: Gemüseproduktion<br>Strategie: Spezialisierung auf Gemüsebau  | Seite 29 |
| 6 Yvonne Ritter, Diegten, BL: Milchproduktion, Ackerbau, Kirschen<br>Strategie: Arbeitsreduktion durch Mechanisierung                   | Seite 23 | 13 Sébastien Berset, Villargiroud, FR: Ziegenmilchproduktion, Futtergetreide<br>Strategie: Optimierung der Arbeitsabläufe und der Milchproduktion durch gezielte Züchtung | Seite 30 |
| 7 Grégoire Dessimoz, Erde, VS: Weinproduktion<br>Strategie: Hohe Wertschöpfung auf dem Betrieb  | Seite 24 | 14 Martin Aeschlimann, Schwarzenegg, BE: Milchproduktion, Alpwirtschaft<br>Strategie: Kombination Landwirtschaft & Nebenerwerb  | Seite 31 |



## Im Extremfall ginge es ohne Direktzahlungen

Fabienne Wyder ist eine Frau der klaren Worte: «Ein 08/15-Mann, das ginge nicht mit mir. Ruedi macht alles, was ich mache. Das gilt auf dem Hof genauso wie im Haus. Er kocht, putzt, staubsaugt.» Die beiden sind seit kurzem verheiratet und haben Anfang 2014 zusammen den Betrieb Fabiennes Vater abgekauft. Das war kein einfaches Unterfangen, denn seit der Scheidung der Eltern war der Hof stark verschuldet und Fabiennes Verhältnis zum Vater getrübt, obwohl sie drei Jahre lang eine Generationengemeinschaft mit ihm hatte und bereits vorher als seine Angestellte auf dem Hof arbeitete. Sie ist das zweite von vier Kindern und erst das Nachzüglerli war der

ersehnte Sohn und gewünschte Nachfolger. Fabiennes kleiner Bruder machte auch die Lehre als Landwirt – gleichzeitig wie Fabienne sich für die Meisterprüfung vorbereitete, so dass sie zusammen lernen konnten. «Mein Bruder ist aber kein Landwirt. Er hat sich dann für Dachdecker entschieden und geht diesem Beruf nun mit Leib und Seele nach», erzählt die umtriebige 31-Jährige. Es ist ihre feste Überzeugung: Landwirt ist man oder man ist es nicht. Bei diesem Beruf gibt es für sie keine halben Sachen. Sie ist entsprechend überzeugt von ihrem Beruf und ihrem Weg. Das muss sie auch, denn es ist mehr als ein Geldverdienst, es ist ihr Leben. Geschäftliches und Privates fließt ineinander. Ruedi, ebenfalls gelernter Landwirt, und sie sind allein auf dem Hof. Der Vater hat sich komplett zurückgezogen. Das heisst, freie Tage oder Ferien kennen sie zurzeit nicht. «Irgendwann wäre ein freies Wochenende schon

das Ziel. Im Moment nehmen wir uns zwischendurch Auszeiten und wir beenden den Tag im Normalfall um 18.00 Uhr.» Auch ihre Hobbys pflegen sie – Fabienne geht singen, Ruedi an Eishockeymatches.

Ihr Betrieb ist auf Schweine-Kernzucht spezialisiert. Sie produzieren Eliteeier für die künstliche Besamung und Zuchtsauen für andere Bauern. Die restlichen Tiere mästen sie selber oder geben sie – wegen Platzmangel – weiter zur Mast. Total leben 700 Schweine fast jeden Alters auf dem Hof. Jeder kann da nicht ein-

springen, denn mit ein bisschen Futter geben sei es nicht gemacht: «Schweine sind sehr anspruchsvoll. Ein Tier kann am Morgen munter sein und am Abend tot. Man muss sie ständig beobachten. Bei unserer Produktion ist die Gesundheit und damit verbunden die Hygiene wichtig. Entsprechend putzen wir viel.» Alle zwei Monate schaut der Schweinegesundheitsdienst vorbei. «Schweine sind ein unternehmerisches Business. Wenn wir nichts verkaufen, kommt auch kein Geld rein. Die Preise folgen strikt Angebot und Nachfrage», beschreibt Fabienne ihre Branche. Ein grosser Kostenfaktor ist das Futter. Hier haben Wyders ihr eigenes Konzept. Fabienne hat vor einigen Jahren einen Futtermischkurs besucht. Heute kaufen sie die Komponenten, mahlen und mischen diese aber selber. Das spart Kosten und bringt Wertschöpfung auf den Betrieb. Rund ein Drittel des Futters stammt aus der eigenen Gerstenproduktion. Wegen der Fruchtfolge können sie den Getreideanbau nicht ausdehnen. «Im

Ackerbau», sagt Ruedi, «verdienen wir kaum Geld. Wir brauchen die Flächen vor allem, um unseren Hofdünger auszubringen.» Die 16 Hektaren Land reichen dafür nicht, Wyders haben deshalb verschiedene Düngerabnahmeverträge mit Landwirten in der Umgebung.

Wegen der unterdurchschnittlichen Fläche und keinen Zusatzprogrammen bekommen Fabienne und Ruedi verhältnismässig wenige Direktzahlungen. Als einer von wenigen Betrieben in der Schweiz können sie sogar sagen: «Bei uns ginge es im Extremfall auch ohne staatliche Gelder.»

Der Chef auf dem Hof ist eher Fabienne. Sie sagt von sich selber, dass sie ehrgeizig sei, es liebe, zu planen, zu reagieren, zu optimieren, sprich den Betrieb zu managen: «Ich laufe manchmal durch den Stall und weiss genau, was wie gemacht werden muss und wo man noch was ändern könnte.» Erstes Ziel der beiden: Die Schulden weiter abbauen und dann die Schweinehaltung soweit ausdehnen, dass sie sämtliche Tiere selber ausmästen können. Denn mit Schweinen, da kennen sie sich aus!

### Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 16 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (ÖLN)

**Zone:** Talzone

**Kulturen:** 14.5 ha Ackerkulturen (Mais, Zuckerrüben, Winterweizen, Raps, Gerste)

**Tiere:** 56 Muttersauen, total 700 Schweine

**Betriebsstrategie:** Spezialisierung auf Schweine-Kernzucht

«Keine Angst vor den anderen haben und seinen Weg gehen.»



## Vollgas spezialisiert

«Wir haben es super zusammen. Jeder hat sein Fachgebiet, wir besprechen alles und entscheiden gemeinsam», sagt Beni Bühler und meint die Generationengemeinschaft, in der er zusammen mit seinem Vater den Schmittenhof führt, unterstützt von zwei Lehrlingen und neu einem 80%-Angestellten. Miteinander auskommen ist wichtig, denn Vater und Sohn Bühler müssen einiges leisten. Sie haben das gemacht, was gängigerweise als Erfolgsrezept für die Landwirtschaft gilt: Spezialisieren und auf dem Spezialgebiet wachsen. Früher hatten sie mal 30 Kühe in einem klassischen Anbindestall. Im Jahr 2000 bauten sie einen Laufstall für 40 Kühe, acht Jahre später bauten sie auf 90 Kühe aus und vor zwei Jahren kamen schliesslich nochmals 30 Plätze hinzu. Heute melken sie 120 Kühe und produzieren 1.2 Mio. Liter Milch pro Jahr. Mit ihrem bisherigen Melkstand dauerte dies fast drei Stunden, je morgens und abends. Da blieb zu wenig Zeit für die anderen Arbeiten. Deshalb ist seit einigen Wochen ein Melkroboter im Einsatz. «Wir haben die Herde

nun zweigeteilt, jene die frisch gekalbt haben und viel Milch geben, denen steht der Roboter zu Verfügung. Sie haben so die Möglichkeit sich mehr als zweimal täglich melken zu lassen und damit steigt dessen Auslastung», erklärt Beni ihr System. Den zweiten Teil der Herde melken sie wie vorher morgens und abends im Melkstand. Das ist unüblich, denn wer sich einen Roboter anschafft, der sucht normalerweise mehr zeitliche Flexibilität, da die fixen Melkzeiten wegfallen. Um ihre ganze Herde umzustellen, hätten sie aber zwei Roboter kaufen müssen. Dieser ist mit 200 000 Franken eine teure Anschaffung.

Die Bühlers haben in den letzten Jahren voll auf die Milchproduktion gesetzt. Ein Betriebszweig, der aktuell mit einer schwierigen Marktsituation kämpft. «Ich verstehe nicht, warum wir so schlecht dastehen mit der Milch. Schliesslich ist die Schweiz dafür prädestiniert: Wir haben viel Gras und gleichzeitig auch die fruchtbaren Ackerflächen, um weitere Futterpflanzen anzubauen», meint der junge Landwirt kopfschüttelnd. Tatsache ist, dass sein Milchpreis von 52 Rappen bei der Vollkostenrechnung durchfällt: Allein das Futter kostet 28 Rappen pro Liter. Die Rechnung müssen Bühlers gesamtbetrieblich machen: Dank dem Ackerbau, einem Solardach, den Erntearbeiten im Lohn und den Direktzahlungen kommen die beiden auf einen Stundenlohn von rund 12 Franken. Auswärts arbeiten wäre lukrativer, vor allem da sie nahe von Zürich zu Hause sind. Aber Beni Bühler hat nicht einfach einen Beruf.

Er hat eine Passion, die Arbeit und Hobby in einem ist. Er wollte schon als Kind Landwirt werden, absolvierte die entsprechende Grundbildung und hängte den Agrotechniker FH dran. Viel arbeiten, das gehört für ihn dazu und

«**Nicht zurück, sondern nach vorne schauen.**»

«wenn einen die Kühe so herzlich anschauen, dann muss man sie gern haben.»

Trotzdem, er ist realistisch: «Ich mache mir Gedanken, wie es auf unserem Hof weitergeht. Ein weiteres Standbein, um das Risiko aufzuteilen, wäre nicht schlecht.» Bereits heute führt seine Freundin Marlen, eine Floristin, erfolgreich den Hofladen mit Produkten von Bühlers, Beeren und Obst von ihrem Elternhof sowie eigenen Blumenkreationen. Und Beni hat einen ersten Versuch mit Erdbeeren gestartet. Im Direktverkauf sieht er ein grosses Potential: «Bei uns kommen viele Deutsche einkaufen, die in der Schweiz leben. Ich kann mir gut vorstellen, dass in Zukunft auch die Einheimischen stärker auf diesen Zug aufspringen. Wir werden ja von Zürich und Baden her zugebaut, was zumindest den Vorteil hat, dass die Konsumenten nahe sind.»

Die Milchkühe sind – bei aller Liebe – für ihn nicht sakrosankt, wenn der Preis längerfristig nicht stimmt und kein unternehmerisches Handeln möglich ist: «Ich bin in einen Markt eingebunden, der mir kaum Spielraum lässt. Der Abnehmer sagt, was er zahlt, und diesen zu wechseln ist praktisch nicht möglich. Es heisst: Friss oder stirb.» Sterben wird sein Hof nicht, dafür ist Beni Bühler zu sehr Vollgasbauer.

### Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 64 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (ÖLN, IP Suisse)

**Zone:** Talzone

**Kulturen:** 39 ha Ackerkulturen (Saatweizen, Zuckerrüben, Kartoffeln, Raps, Silomais), Rest Kunst- und Naturwiesen sowie 7% Ökoausgleichsflächen

**Tiere:** 120 Milchkühe, ca. 20 Nachzuchttiere (der Rest ist ausgelagert)

**Speziell:** Photovoltaikanlage (170 000 kWh/Jahr Stromproduktion)

**Strategie:** Spezialisieren und wachsen



## Den Familienbetrieb weiterführen

Elodie Freymond konnte sich als Jugendliche nicht vorstellen, Landwirtin zu werden: «Ich glaubte, das ist nichts für mich. Vielleicht auch, weil ich dachte, dass eine Frau dies nicht kann». So hat sie zuerst eine Banklehre absolviert und einige Jahre auf diesem Beruf gearbeitet. Doch da keines ihrer Geschwister den Betrieb übernehmen wollte, hat sie es sich anders überlegt: «Die Landwirtschaft hat mich immer interessiert und ich hätte es schade gefunden, wenn unser Betrieb nicht weitergeführt würde.» Also hat sie in die Hände gespuckt und die landwirtschaftliche Ausbildung absolviert.

«Dass ich eine Frau bin, war nie ein Problem, weder auf den Lehrbetrieben noch

in der Schule», stellt sie fest. Einzig ihre Mutter hatte zunächst Bedenken betreffend ihrer Berufswahl. Doch Elodies Vater ist begeistert, dass sie den Betrieb weiterführen will. Zurzeit arbeitet sie 40% auswärts und absolviert die Betriebsleiterschule. In zirka 5 Jahren möchte sie den Betrieb übernehmen.

Die Weitergabe innerhalb der Familie sieht Elodie als grossen Pluspunkt der Schweizer Landwirtschaft: «Familienbetriebe haben eine grosse Bedeutung und viele Vorteile gegenüber der industriellen Landwirtschaft. Die Entscheidung werden innerhalb der Familie diskutiert und es wird zum Land und zu den Tieren Sorge getragen.» Bedenklich sei allerdings, dass auch relativ grosse Betriebe sich nicht ohne zusätzliches Einkommen über Wasser halten können. Auch die vielen Vorschriften und Unsicherheiten würden das Leben als Landwirtin nicht ein-

fach machen. Beispielsweise wurde über eine längere Zeit die pfluglose Bodenbearbeitung gefördert. Nun ist diese Bearbeitungsform aufgrund des Glyphosat-Einsatzes wieder in Ungnade gefallen. Die Anpassung an die Agrarpolitik sei ebenfalls nicht einfach, wenn die Bedingungen so häufig ändern wie in den letzten Jahren. Das ganze System sei sehr kompliziert geworden. An vieles müsse gedacht werden und die Gefahr Fehler zu machen sei gross. «Die Landwirte sind längst nicht so selbständig, wie dies der Anschein macht», stellt sie etwas ernüchtert fest. Trotz allem ist Elodie nach

**«Am Abend wissen was man gemacht hat, das ist schön.»**

wie vor begeistert von ihrem Beruf: «Der Kontakt mit den Tieren, draussen sein bei jedem Wetter und am Abend zu wissen, was ich gemacht habe und so richtig müde sein, sind die Vorteile an diesem vielseitigen Beruf.» Die Familie Freymond baut auf fast 30 Hektaren Raps und Extenso-Getreide an. «Diese Anbauweise lohnt sich für uns, da wir aufgrund des Klimas und der Böden ohnehin nicht sehr hohe Erträge haben. Der bessere Preis für das Extenso-Getreide zahlt sich aus», so die rationale Begründung. Ein Ziel in Zukunft ist den Betrieb zu vergrössern. Allerdings gestaltet sich der Landerwerb schwierig: Die Nachfrage ist gross, das Angebot beschränkt.

Doch zurzeit steht für Elodie im Zentrum, den Betrieb mit der Strategie ihres Vaters weiterzuführen. «Ich muss vorerst noch viel lernen», antwortet sie auf die Frage, ob sie etwas ändern möchte. Die Leitung des Betriebs ist eine grosse Herausforderung, sei dies die Planung

der Fruchtfolge oder die Berechnungen der Futterrationen, um den Programmen der neuen Agrarpolitik gerecht zu werden. Die Zahlungen für die zusätzlichen Vorschriften sind willkommen und Elodie sieht auch den Sinn des Umweltschutzes. Dennoch meint sie: «Wir hätten viel lieber angemessene Preise für unsere Produkte». Doch damit die Konsumentinnen und Konsumenten bereit sind, etwas mehr für Schweizer Produkte zu bezahlen, müsse diesen die Landwirtschaft wieder näher gebracht werden, ist Elodie überzeugt. «Viele haben ein falsches, veraltetes Bild der Landwirtschaft. Daran ist oft auch die Werbung schuld, welche ein «Heidi-Image» vermittelt. Es ist wichtig, dass wir die Menschen aufklären über die heutigen Bedingungen in der Landwirtschaft, über die Vorschriften, welche wir einhalten müssen, über das Tierwohl und all die übrigen Rahmenbedingungen. Die Konsumenten sind sich nicht bewusst, wie viel hinter den Schweizer Produkten steht, es ist unsere Aufgabe dies zu erklären». Elodie selber eignet sich als Botschafterin der Landwirtschaft bestens!

### Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 54 ha, IP Suisse  
**Zone & Produktionsart:** Hügelzone  
**Kulturen:** 6 ha Raps, 11 ha Weizen, 8 ha Gerste, 5 ha Triticale, 24 ha Wiesen und Weiden  
**Tiere:** 20 Mutterkühe und Jungtiere  
**Strategie:** Flächenwachstum



# Mehr Herzblut für Biogasanlage als für Kühe

2005 besichtigte der damals 23-jährige Michael Müller an einem Tag der offenen Tür auf einem Berner Bauernhof die dortige Biogasanlage. «Mir zog es sofort den Ärmel rein», erzählt er. Doch die Investitionen waren hoch und er sich bewusst, dass er sie nicht allein stemmen kann. Er suchte das Gespräch mit seinen Nachbarbetrieben und konnte sie mit seiner

«**Optimistisch in die Zukunft schauen.**»

Begeisterung anstecken. Erste Berechnungen zeigten jedoch, dass sie die Anlage nicht kostendeckend betreiben könnten, weshalb sie die Pläne wieder auf Eis legten. Schon bald darauf führte der Bund die kostendeckende Einspeisevergütung ein, ein Instrument zur Förderung erneuerbarer Energien. Michael und seine Kollegen nahmen den Ball auf, gruben ihre Pläne aus, gründeten die Öko-Energie GmbH und bauten. Sie erfüllten wichtige Voraussetzungen: ein hoher Tierbesatz auf engem Raum und die Möglichkeit, die Abwärme zu nutzen.

In ihrer unterdessen 7-jährigen und bereits erweiterten Anlage vergären sie die Gülle und den Mist der Tiere der fünf angeschlossenen Betriebe – vier Bauern und ein Käser, der einen Schweinestall unterhält – plus zusätzliches Substrat, das ihnen Ökostrom Schweiz vermittelt. Draus produzieren sie 1.1 Mio. kWh Strom im Jahr. Mit der Abwärme heizen sie die Wohnhäuser, die Käserei plus einen Pouletmaststall und trocknen Heu. Michael amtiert in einem 10 bis 15 Prozent-Pensum als Geschäftsführer und Betreiber. Konkret ist er für den Betrieb und den

Unterhalt der Biogasanlage zuständig, die im Baurecht auf seinem Land steht. Hauptaufgabe ist die tägliche «Fütterung» mit frischem Material sowie die Überwachung. Die Technik, die mit der Biogasanlage verbunden ist, liebt Michael: «Ich habe viel Herzblut für diesen Betriebszweig, eigentlich mehr als für die Kühe.» Deshalb ist er auch Präsident von Ökostrom Schweiz und zusammen mit weiteren Biogas-Produzenten daran, ein virtuelles Kraftwerk für Regelernergie aufzubauen. Als Energiewirt mit Leib und Seele ist es wenig erstaunlich, dass seit diesem Jahr eine Photovoltaik-Anlage auf seinem Stalldach weitere 150 000 kWh Strom produziert. Energie ist zu einem wesentlichen Standbein des Betriebs geworden.

Den grössten Teil seiner Zeit wendet Michael auf, um seinen Bio-Milchwirtschaftsbetrieb zu führen, den er vor drei Jahren übernommen hat. Im Gegensatz zu seinen zwei älteren Brüdern wollte er schon als Kind Bauer werden. Er machte die Lehre und bildete sich zum Meisterlandwirt weiter, während er als Lastwagenfahrer sein Brot verdiente. Heute unterhält er mit seinen Eltern eine Generationengemeinschaft. Der Vater arbeitet – trotz Pensionierung – 100% mit und die Mutter führt den Hofladen, der die hofeigenen Produkte verkauft: Biopoulet, Bioeier, Biofleisch vom Rind, Kalb und Schaf sowie verschiedene Gemüsearten. Die Jahresproduktion von 240 000 Kilo Biomilch geht zur Molke- und Biedermann, die zwischen 75 und 81 Rappen pro Kilo dafür zahlt. Michaels Frau hingegen arbeitet 50% als Direktionsassistentin in einem Spital. «Jasmin ist ihr Job auswärts wichtig. Ihre Arbeitskraft ist auf dem Betrieb nicht nötig»,

erzählt Michael. Doch was passiert, wenn die Eltern einmal nicht mehr so tatkräftig sind? «Ich plane, dann einen Lehrling anzustellen und den Direktverkauf zu reduzieren oder aufzugeben», meint Michael pragmatisch. Ihm ist es wichtig, dass der Betrieb so strukturiert ist, dass zwei Personen inklusive Ferien und regelmässige freie Tage ihn bewältigen können.

Michaels Eltern stellten bereits 1986 auf Bio um. Damit gehören Müllers zu Pionieren in diesem Bereich. Michael steht voll dahinter, dennoch versteht er sich als Vertreter einer produzierenden Landwirtschaft: «Die aktuelle Entwicklung in der Agrarpolitik widerstrebt mir. Die Weltbevölkerung wächst und braucht Essen bei knapper werdenden Ressourcen. Ich bin sicher, dass Lebensmittel irgendwann wieder gefragter sind als heute und an Wert gewinnen.» Solange dies nicht der Fall ist, steckt er seine Energie in die Strom- statt in den Ausbau der Milchproduktion.

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 24 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (Bio)

**Zone:** Talzone

**Kulturen:** 7.5 ha Ackerkulturen (Winterweizen, Mais, Kunstwiesen), 10 Aren Rübli, 16.6 ha Naturwiesen

**Tiere:** 36 Milchkühe, 5 Mutterschafe, 1 Schafbock, 250 Poulet, 80 Legehennen

**Spezielles:** Geschäftsführer Ökoenergie GmbH & Präsident Ökostrom Schweiz, Mutter betreibt Hofladen

**Strategie:** Diversifizierung und Arbeitsoptimierung

# Bioackerfrüchte sind gefragt

Tobias Speisers Einstieg in die Landwirtschaft führte über einen Umweg. Nach der Schule machte er zuerst die Lehre als Baumaschinenmechaniker. Erst durch diesen anderen Beruf wurden ihm die Vorteile des Berufs Landwirt richtig bewusst: Selbständigkeit, Eigenverantwortung und die Arbeit in der Natur. Schlussendlich hat ihn der elterliche Betrieb motiviert, die landwirtschaftliche Ausbildung in Angriff zu nehmen. Auf dem fast 80 Hektaren grossen Hof stehen ihm sehr viele Möglichkeiten offen. Ab dem 1. Januar 2016 leitet er diesen zusammen mit seinem Bruder in einer Gebrüdergemeinschaft.

Dieses Teamwork bringt den beiden viele Vorteile: «Wir können

die Herausforderungen zusammen diskutieren, Entscheide gemeinsam fällen und tragen.» Nicht zuletzt dank dieser Betriebsform liegen auch freie Wochenenden und zwischendurch Ferien drin. Die Eltern helfen nach ihrer Pensionierung weiterhin auf dem Betrieb mit und stehen als Berater zur Seite. Das Verhältnis zwischen den zwei Brüdern und den Eltern ist sehr konstruktiv, sie diskutieren Weit- und weniger Weitreichendes zusammen und suchen den Konsens. So wurde auch vor zwei Jahren die Umstellung auf eine biologische Produktion beschlossen. Tobias begründet diese so: «Wir hatten die Abhängigkeit von der chemischen Industrie und die sinkenden Produzentenpreise satt.»

Tobias ist ein begeisterter Landwirt mit einem grossen Wissen und klaren Vorstellungen. So hat auch der Betrieb eine Strategie für die Zu-

kunft. «Das Angus Fleisch vom Aeschbrunnhof hat ein hohes Absatzpotential bei Konsumenten, welche bewusst Fleisch essen und darum auf Schweizer Fleisch von bester Qualität setzen», sind die Speisers überzeugt. Den Direktverkauf des Fleisches wollen die Brüder denn auch weiter ausbauen, um die Wertschöpfung des Betriebes zu verbessern. Doch genauso wichtig ist ihnen der Kontakt zu den Kundinnen und Kunden. Sie wollen diesen ein modernes Bild der Landwirtschaft vermitteln und so für ein positives Image sorgen. Das zweite Standbein ist die Produktion von Getreide, Ölsaaten

und Eiweisspflanzen. Die Nachfrage ist gut und das Absatzpotential stark steigend.

Doch der Bio-Ackerbau stellt eine grosse Herausforderung dar: «Vor allem das Unkraut bereitet uns Sorgen», erklärt Tobias.

Doch Tobias, sein Bruder und ihr Vater machen deswegen nicht die Faust im Sack, vielmehr spucken sie in die Hände und suchen nach Lösungen. So versuchen sie, die Probleme im Bio-Ackerbau mit biologischen Hilfsstoffen anzugehen. Die Familie entwickelt und handelt verschiedene Bio-Hilfsstoffe für die Landwirtschaft und den Gemüsebau und bietet individuelle Beratungen an. Beispielsweise das Produkt bioesanRA, eine Art Deodorant für verschiedene Kulturen zur Abwehr von Insekten, etwa dem Rapsglanzkäfer oder der Kirschessigfliege. Mit seinem breiten Interesse und Wissensdurst will Tobias den Bio-Ackerbau weiter verbessern. Daneben sehen Speisers vor, ihre Produktion auszuweiten und neue Produkte ins

Sortiment aufzunehmen. Dabei orientieren sie sich als gute Unternehmer an der Nachfrage am Markt.

Die hohe Qualität, und den guten Ruf und die Regionalität der Schweizer Produkte sind für Tobias die grössten Chancen der Schweizer Landwirtschaft. Als Stärke und Schwäche zugleich sieht er die Schweizer Agrarpolitik: «Wir können uns die Unterstützung einer vielseitigen nachhaltigen Landwirtschaft leisten und damit die Ressourcen schonen. Aber ausbauen sollten wir den Ökoausgleich nicht. Wir müssen die Produktion in der Schweiz aufrechterhalten; niemand weiss, was die Zukunft bringt.»

Auch im Biosektor steigt der wirtschaftliche Druck. Die Preisunterschiede zum Ausland sind gross. Aber Tobias ist ein positiver Mensch: «Vom Jammern wird's nicht besser.» Er will aufzeigen, welche vielfältigen Aufgaben die Landwirtschaft heute erfüllt und mit Taten überzeugen. Mit Familie Speisers innovativem Betrieb gelingt ihnen dies vorbildlich.

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 78.8 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (Bio)

**Zone:** Tal- und Hügellzone

**Kulturen:** 17 ha Winterweizen, 7 ha Ackerbohnen, 7 ha Eiweisserbsen, 7 ha Raps, 7 ha Wintergerste, 10.5 ha Kunstwiese, 20 ha Grünland (Weiden, Naturwiesen, Öko), 3.3 ha Spezialkulturen

**Tiere:** 35 Mutterkühe, Mast und Aufzucht

**Strategie:** Direktverkauf, Spezialkulturen, Optimierung Bioackerbau



# Ich will möglichst speditiv arbeiten

Es hätte auch ganz anders kommen können. Zuerst studierte Yvonne Ritter, Bauerntochter aus Diegten und Mehrkämpferin, nach der Matura Sport, um Sportlehrerin zu werden. In dieser Zeit machte ihr Bruder die Lehre als Landwirt. Als zu Hause der Umbau des alten Anbinde- zum Laufstall anstand und das Studium sie immer weniger packte, kam sie für ein Jahr nach Hause um zu helfen. Sie blieb hängen, während ihr Bruder ins Militär ging, die Matura nachholte und Wirtschaft studierte. Yvonne absolvierte die Ausbildung zur Landwirtin und setzte diese fort, bis sie Meisterlandwirtin war. Jetzt ist sie 31 und Angestellte ihres Vaters. Die Arbeit haben sie sich nach den jeweiligen Vorlieben aufgeteilt. Yvonne kümmert sich um die Tiere und die Lernenden: «Ich habe Tiere fürs Leben gern und bin generell ein sehr naturverbundener Mensch. Die Natur zeigt dir jeden Fehler, sie belohnt dich aber auch, wenn du es richtig machst.» Ritters haben schon mehrfach darüber nachgedacht, auf Bio umzustellen. Aber ihre hohe Tierzahl für die vorhandene Fläche mache es sehr schwierig, die Dünger- und Fütterungsvorschriften in der Bioproduktion

einzuhalten. Auch beim neuen Programm der grünlandbasierten Milch- und Fleischproduktion stehen Ritters an, weil sie den Kühen als Energielieferant Maissilage verfüttern. «Wir setzen bewusst auf einen möglichst hohen Raufutteranteil. Unsere Tiere fressen vor allem Gras, Heu und Silage.»

Mit den zahlreichen Tieren, dem Ackerbau sowie der Kirschenanlage fällt auf dem Betrieb viel Arbeit an. «Wir versuchen uns so einzurichten, dass wir den Arbeitsanfall reduzieren und die Abläufe so effizient wie möglich gestalten können», erklärt Yvonne. Aus diesem Grund haben sie vor 10 Jahren einen Melkroboter angeschafft. Dieser ist 24 Stunden im Einsatz, die Kühe haben damit so etwas wie ein Melk-Selbstbedienungsladen. Mit 65 Kühen ersetze der Roboter eine Arbeitskraft. «Der Roboter ist nicht für jedermann», davon ist Yvonne überzeugt. Die genaue Tierbeobachtung sei umso wichtiger, ebenso die sorgfältige Wartung der Maschine. Beide könne man nicht sich selbst überlassen, sonst gebe es sofort Probleme. Ihr ist es wichtig, dass sie alle Kühe anfassen und problemlos führen kann. Die Kälber bekommen tägliche Schmuseinheiten, damit sie sich an die Landwirtin gewöhnen und sie akzeptieren. Yvonne ist eine leidenschaftliche Züchterin und auch Geschäftsführerin des Baselbieter Fleckviehzuchtverbands. «Mit diesen Hochleistungsviehschauen kann ich aber nichts anfangen. Ich suche eine robuste Kuh mit guten Klauen und einer jährlichen Milchleistung zwischen 8000 und 8500 Kilo Milch. Da wir einen Roboter haben, sind das Euter und die Zitzenposition wichtig.»

Und was gefällt ihr besonders an ihrem Beruf? Bei dieser Frage zögert Yvonne nicht: «Mir gefällt der Freiraum, auch wenn er zunehmend enger wird durch die politischen Vorgaben. Ich würde mir wünschen, dass man uns wieder mehr Verantwortung für einen guten Umgang mit der Natur und den Tieren gibt und wir Bauern diese auch wahrnehmen.» Entsprechend

**«Verliere nie die Freude an dem, was du machst.»**

macht ihr die grosse Abhängigkeit von den Direktzahlungen Sorgen: Ihr Milchpreis ist mit 54 Rappen weit weg von kostendeckend. Ohne die Mischrechnung durch die Kälbermast, den Kuhverkauf und die Direktzahlungen müssten sie sofort mit der Milchproduktion aufhören. Ihr Wunsch ist deshalb klar: «Einen fairen Milchpreis, der dem Schweizer Kostenumfeld entspricht.»

In einigen Jahren will sie den Betrieb übernehmen: «Als mein Bruder das Bauernhemd an den Nagel hängte, hatte mein Vater ein Jahr lang die Krise. Unterdessen klappt es gut zwischen uns.» In der Ausbildung spürte sie, dass Zweifel bestanden, ob eine Frau allein einen Landwirtschaftsbetrieb führen kann. «Als Frau muss man sich zuerst beweisen, selbst wenn Männer mit den strengen, körperlichen Arbeiten ebenfalls an ihre Grenzen kommen.» Yvonne kennt auch ihre Schwächen: «Ich will immer alles perfekt machen. Ich versuche den Fünfer gerade sein zu lassen und bewusst Prioritäten zu setzen.» Schliesslich muss sie niemandem (mehr) etwas beweisen.

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 33 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (ÖLN & IP Suisse)

**Zone:** Hügelzone

**Kulturen:** 16 ha Ackerkulturen (Mais, Gerste, Kunstwiese), 0,4 ha Mittelstamm-Kirschenanlage, 1,4 ha Wald und der Rest Naturwiese

**Tiere:** 65 Milchkühe, 40 Aufzuchttiere, 14 Mastkälber

**Betriebsstrategie:** Arbeitsreduktion durch Mechanisierung



# Die Qualität ist das A und O im Weinbau

Grégoire Dessimoz hat an der Universität Freiburg Journalismus studiert. Er hatte also einen Beruf mit einem wesentlich höheren Verdienst und dies erst noch bei kürzeren Arbeitszeiten. Trotzdem hat er sich entschieden, Winzer zu werden. Als Jugendlicher hatte er kein Interesse am Weinberg seines Vaters. Doch nach ein paar Jahren im Journalisten-Business stellte er fest: «Die Arbeit im Büro entspricht mir nicht. Ich muss etwas mit den Händen machen. Zudem habe ich Mühe mit der Entwicklung des Journalismus.» Also hat er Winzer und Weintechnologie gelernt und den elterlichen Betrieb übernommen. Obwohl ihm die Eltern zunächst davon abgeraten haben. Zu unsicher sei die wirtschaftliche Zukunft der Weinproduktion. Doch er liess sich nicht abhalten und mittlerweile sind die Eltern zufrieden, dass Grégoire ihre Nachfolge angetreten hat.

Sein Vater hatte zwei Hektaren Reben und eine Weinkellerei mit zugekauften Trauben betrieben. Grégoire bearbeitet nun vier Hektaren eigene Reben, dafür kauft er keine zusätzlichen Trauben mehr zu: «Ich will wissen, was ich verarbeite. Der Wein soll von A bis Z auf meinem Betrieb hergestellt sein.» Mit dieser Fläche kann er ungefähr 30 000 Flaschen Wein produzieren. Diesen verkauft er auch in der Deutschschweiz. Sein Vater nimmt seit 30 Jahren an der Mustermesse in Basel teil und hat so einen Kundenstamm aufbauen können. Zudem hat Grégoire mit einem Kollegen, der Gemüse und Früchte produziert, im Frühling 2015 einen Laden mit saisonalen und lokalen Produkten er-

öffnet – mitten in der Stadt Sion. Ein Wagnis, das sich bis jetzt gelohnt hat.

Hat er seinen Entscheid, dem Journalismus den Rücken zu kehren, nie bereut? Grégoires Antwort ist eindeutig: «Nein. Obwohl die Situation in den letzten fünf Jahren schwieriger geworden ist. Die Preise sind aufgrund der allgemein tieferen Nachfrage gesunken. Dazu kommen neue Herausforderungen wie die Kirschessig-Fliege.» Auch die Agrarpolitik mit den sich dauernd ändernden Bedingungen und der ständig grösser werdende administrative Aufwand verstärken für ihn die Unsicherheit. Doch die Vorteile seines Berufs überwiegen: «Die Führung der Domaine bereitet mir grosse Freude. Zu sehen, wie aus den Trauben Wein wird und diesen danach selber verkaufen zu können, ist für mich nach wie vor überwältigend.»

Als Gefahr für die Schweizer Landwirtschaft sieht er die zunehmende Konkurrenz der Billigprodukte aus dem Ausland. Doch Grégoire ist überzeugt, dass sich die Schweizer Landwirtschaft behaupten kann: «Die Forschung und die Ausbildung und wie dieses Wissen in die Praxis umgesetzt wird, ist in der Schweiz erstklassig. Deshalb ist auch die Qualität der Produkte in der Schweiz sehr hoch.» Die Qualität, aber auch die Nähe, die Sicherheit und die Rückverfolgbarkeit seien für die Konsumentinnen und Konsumenten je länger je wichtiger. Er vermutet den Grund dafür in der stetig wachsenden Globalisierung.

Deren Kehrseite sei allerdings noch nicht überall durchgedrungen: «Vielen ist nicht bewusst, welches Leid beispielsweise hinter einer Flasche kalifornischem Wein steckt. Illegale mexikanische Einwanderer ernten die Trauben für Hungerlöhne. Anders gibt es keinen so billigen Preis. In der Schweiz werden die Arbeiter angemessen entlohnt und sind versichert, dies hat seinen Preis.»

Die Strategie von Grégoire für die Zukunft? Da gibt es gleich mehrere: Zunächst möchte er die Traubenproduktion auf Bio umstellen, seit mehr als 4 Jahren befolgt er bereits die Biorichtlinien bei den Pflanzenschutzbehandlungen. «Bio sagt mir zu, einzig die Begrünung stellt eine grosse Herausforderung dar.» Die Qualität des Weins hat für ihn oberste Priorität. Zudem ist der Ausbau des Direktverkaufs wichtig, damit möglichst viel Wertschöpfung in der Domaine bleibt. Dabei wünscht er sich etwas mehr Konsequenz von den Konsumenten: «Viele finden es toll, dass sich junge Leute in der Landwirtschaft engagieren, aber kaufen dann doch die billigeren ausländischen Produkte.» Der Weg zu den Sternen ist in der Schweizer Landwirtschaft steil und steinig, aber er lohnt sich, davon ist Grégoire überzeugt.

**«Ad Astra Per Aspera. Auf rauen Pfaden zu den Sternen.»**

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 4 ha LN, Umstellung auf Bio geplant  
**Zone:** Hügelzone  
**Kulturen:** Reben  
**Speziell:** Späteinsteiger  
**Strategie:** Hohe Wertschöpfung auf dem Betrieb





# Unser Ziel ist nicht viel, sondern günstige Milch

Saftig grüne Hügel in den Ausläufern des Napfgebiets, ideales Grünland für die Milchproduktion. Der Blick auf die Weide offenbart aber ein ungewöhnliches Bild: Kühe in allen Farben, jede eher klein und kompakt. «Unserre Tiere sind eine Kreuzung zwischen Jersey und neuseeländischen Friesen, genannt Kiwi-Cross», erklärt Kilian Aregger. Sie stehen nicht für maximale Milchproduktion, sondern für maximale Grünfütterungsverwertung. «Die Kühe fressen nur Raufutter, wir erreichen damit eine Milchmenge von gut 5000 Kilo pro Jahr und Tier mit überdurchschnittlichen Gehalten.» Kilian ist 24 Jahre alt und hat eben den ersten Teil der Meisterschule als Landwirt abgeschlossen. Bald beginnt er eine Anstellung als Betriebshelfer und springt ein, wenn irgendwo ein Landwirt ausfällt. Das macht er, weil er zusätzliche Erfahrungen sammeln will und weil der elterliche Betrieb nicht zwei Personen beschäftigt. Was erstaunlich ist, umfasst der Betrieb doch 60 Hektaren Land, darunter 15 Hektaren Ackerfläche, 50 Milchkühe mit Aufzucht sowie 550 Mastschweine. Die Erklärung lautet «saisonale Milchproduktion mit Vollweide». Alle Kühe kalben miteinander zum Winteren-

de ab und geben solange Milch, wie draussen das Gras wächst, und sind dann galt. Areggers schneiden kein Gras, das sie den Kühen dann im Stall verfüttern. «Unsere Kühe ernähren sich selber, indem sie den ganzen Tag draussen fressen und dort zweimal täglich eine frische Portion Weide dazu bekommen.» Die Zäune sind dauernd auf Wanderung. In der Nacht sind die Tiere im Laufstall, ohne dass sie Futter erhalten. Während drei Monaten im Winter müssen Kilian und sein Vater Ignaz nicht melken. In dieser Zeit bekommen die Tiere zuerst Ökoheu, anschliessend normales Heu und Emd.

Für dieses System eignet sich nicht jede Kuh. Deshalb entstanden aus dem ursprünglichen Brown Swiss-Bestand die bunten Kiwi-Cross. Damit das Timing klappt, ist eine gute Fruchtbarkeit Bedingung. Wenn eine Kuh nach der zweiten Besamung nicht trächtig ist, wird sie mit einem Fleischstier gedeckt, das Kalb zum Mästen verkauft und die Kuh ausgemustert. Dieses System erlaubt ein sehr rationelles Arbeiten und tiefe Produktionskosten. Es braucht wenig Maschinen und kein zugekauftes Kraftfutter. Sie liefern die Milch in eine lokale Käseerei, die Emmentaler und Sbrinz herstellt. Gemäss Kilians Rechnung reicht der aktuelle Preis mit Zuschlag für die Gehalte von 68 Rappen/kg Milch gerade so, um die Kosten ohne die Arbeit zu decken. «Ohne Direktzahlungen geht die Rechnung trotzdem nicht auf», so das nüchterne Fazit Kilians. «Wir Schweizer Bauern können uns glücklich schätzen, dass wir diese Unterstützung erhalten.»

Er wollte seit der 6. Klasse Landwirt werden. «Ich mag die abwechslungsreichen, mit den Jahreszeiten ändernden Arbeiten und mir liegt viel an den Tieren», erzählt er. Zudem bietet der Betrieb eine Existenz, so dass man von der Landwirtschaft allein leben könne. Das war nicht immer so: Er wuchs von ursprünglich 17 Hektaren auf die heutige Grösse, weil sie

«Ein Ziel haben, sich bewusst sein, dass mehrere Wege dahin führen, und flexibel bleiben.»

einen Nachbarbetrieb zukaufen und sie den mütterlichen Betrieb, der im rund 20 Minuten Autofahrt entfernten Reiden liegt, übernehmen konnten. Dort liegt das Ackerland und steht der Schweinestall. Im Ackerbau erledigt ein Lohnunternehmer die Arbeiten, die Anschaffung von eigenen Maschinen lohnt sich für die Areggers nicht. Bei der Betreuung der Schweine hilft jemand vor Ort.

In einigen Jahren will Kilian den Betrieb übernehmen und die «low input»-Philosophie seines Vaters fortsetzen. Hohe Milchleistungen auf Basis von importiertem Futter und anspruchsvollen Tieren, darin sehen Areggers wenig Sinn. Je nach Milchpreis plant Kilian den Melkstand zu erneuern – mit nur 5 Plätzen daure die aktuelle Melkzeit zu lange – und die Anzahl Plätze auszubauen. Aktuell lohne sich diese Investition nicht. «Wir können die Umstände nicht ändern, sondern müssen flexibel bleiben und uns anpassen», so seine Devise. Das kann für Kilian auch die Aufgabe der Milchproduktion bedeuten: «Mir ist wichtig, dass meine Lebensqualität stimmt.»

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 60 ha, ÖLN

**Zone:** Bergzone I und Hügelzone

**Kulturen:** 16 ha Ackerkulturen (Winterweizen, Wintergerste, Körnermais, Raps, Soja und Luzerne), 6 ha Ökoausgleichsflächen, 10 ha Wald und der Rest vor allem Weiden.

**Tiere:** 50 Milchkühe mit Aufzucht, 550 Mastschweine

**Betriebsstrategie:** Low Input, tiefe Kosten



# Ich wollte mehr wissen über das, was ich tue

Steffi Geiser ist jung, wissbegierig und voller Pläne für sich und für den elterlichen Lindhof auf einem schönen Plateau über Windisch. Sie hat eben ihre Lehre als Obstfachfrau abgeschlossen und bezeichnet ihre Lehrzeit als eine «richtig schöne Zeit». Kein Wunder hat sie mit der ausgezeichneten Note 5.3 abgeschlossen. In der Lehre habe sie viele kompetente Fachleute angetroffen, welche sie jetzt bei speziellen Problemen um Rat fragen könne. Jetzt ist Steffi auf dem elterlichen Obstbaubetrieb angestellt und lebt ihren Beruf voller Stolz aus: «Ich habe Freude an der Kulturführung, vom Pflanzen der Bäume bis zum Ernten», erklärt sie mit einem Lachen im Gesicht. Dass sie eines Tages auf dem elterlichen Betrieb einsteigen würde, war aber nicht geplant. Zuerst lernte Steffi Staudengärtnerin, was ihr gerade wegen der Arbeit mit den Pflanzen viel Freude bereitete. Nach der Lehre arbeitete sie ein Jahr auf dem elterlichen Hof und lebte mit dem jährlichen Zyklus: Obstbäume pflan-

zen und pflegen, Obst ernten, lagern, im Laden verkaufen, Äpfel zu Apfelingli und Süssmost verarbeiten, die Buchhaltung führen, Marketing für den Hofladen machen. «Am Ende wollte ich mehr wissen über das, was ich tue», erklärt die junge Frau und so begann sie die Lehre als Obstfachfrau, zuerst zu Hause und dann bei der Agroscope in Wädenswil.

Seit dem 1. September arbeitet sie auf dem Lindhof, dem Betrieb ihrer Eltern Monika und Beat Geiser, und profitiert von deren langjähriger Erfahrung. Hier wachsen auf fruchtbarem

Boden Äpfel, Birnen, Kirschen, Pflaumen, Zwetschgen und Erdbeeren. Alle Früchte verkaufen Geisers im Hofladen. Dazu gibt es das ganze Jahr Obstbrände «Lindhöfler» von den eigenen Früchten, Mehl vom eigenen Weizen, Süssmost in Bag-in-Box und neuestens in Flaschen zu einem und einem halben Liter, Apfelingli, Honig vom Imker, der auf dem Hof die Bienen hält, Eier von den eigenen Hühnern und neu Apfel- und Erdbeeressig. Letzterer war Steffis Idee, natürlich hat sie den Essig auch selber fabriziert. Auch den Anbau von Sommergemüse für den Hofladen hat sie erfolgreich gestartet. Den ganzen Betrieb will die junge Frau aber nicht umkrepeln, «denn aus irgend einem Grund hat er ja bisher hervorragend funktioniert», stellt sie fest. Aber ihr Kopf steckt voller weiterer Ideen. So will die motivierte Obstfachfrau den Verkauf im Hofladen noch ankurbeln mit die Saison verlängernden Apfelsorten, die

eigene Homepage [www.geiserlindhof.ch](http://www.geiserlindhof.ch) ausbauen und Werbung in den sozialen Medien machen. Seit neustem wachsen dank ihrer Initiative und Tatkraft Tomaten im Tunnel und eine Reihe junger Maroni-Bäume warten darauf, gepflanzt zu werden. Noch nicht genug. Eine ideale Parzelle, weil nach Osten geneigt, hat Steffi für eine künftige Aprikosenanlage schon ausgewählt. Sie blickt voller Optimismus in die Zukunft. Ihre beiden Berufe hat sie ausgewählt nach ihrem persönlichem Leitspruch: «Lerne einen Beruf, den du liebst, und du musst nie mehr arbeiten.» Angst vor der Zukunft hat Steffi keine. Sie weiss, dass die Lindhof-Kunden es schätzen, zu wissen, an

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 4 ha, ÖLN

**Zone:** Talzone

**Kulturen:** 4 ha Obst und Erdbeeren und Betriebszweiggemeinschaft mit Ackerkulturen

**Tiere:** Legehennen für Direktverkauf

**Strategie:** Gesamte Produktion wird im eigenen Hofladen verkauft

welchen Bäumen ihre frisch gekauften Äpfel wachsen und welche Gesichter für die Qualität der Früchte bürgen.

Ihre Zukunftsstrategie umschreibt sie mit «Regionalität, Rückverfolgbarkeit und Kundennähe». Ja, klar trage man als selbständige Unternehmerin ein Risiko, gibt sie zu. Aber jammern will sie auf keinen Fall. Die Kolleginnen und Kollegen, die mit ihr als Obstfachleute abgeschlossen haben, seien ebenfalls sehr positiv eingestellt. Sie würden viel Geld, Arbeit und Zuversicht in den eigenen Betrieb stecken. Und abschliessend hält sie fest: «Das ist doch ein grosses Kompliment an die Schweizer Landwirtschaft, wenn so viele junge Leute mit so viel persönlichem Einsatz in der Landwirtschaft arbeiten wollen.»



# Die Arbeit mit Pferden ist wirtschaftlich

Die Geschichte von Mikaël Zürcher klingt wie ein Märchen: «Bereits die drei älteren Geschwister wollten die landwirtschaftliche Ausbildung machen. Die Eltern konnten ihnen diese Idee ausreden, denn es habe keinen Sinn, die Lehre zu machen, wenn kein Betrieb vorhanden sei.» Doch bei Mikaël nützte alles Argumentieren nichts. «Er wollte Landwirt werden, nichts anderes», erklärt seine Mutter. Er hatte die Lehre bereits begonnen, als ein glücklicher Zufall sein Schicksal beeinflusste. Eine lokale Zeitung berichtete darüber, wie Mikaël mit Pferd und Wagen bei der Papiersammlung in seiner Gemeinde geholfen hatte. Diesen Bericht hat Henry Spychiger, Landwirt auf dem Mont-Crosin, gelesen und Mikaël angefragt, ob er das 3. Lehrjahr auf seinem Hof machen wollte. Das wollte er unbedingt, denn Spychigers arbeiteten viel mit ihren Pferden. Nach der Lehre wurde er angestellt und konnte schlussendlich den Betrieb von Spychigers übernehmen. Mit nur 20 Jahren! Vorläufig pachtet er den Betrieb. Ein Kauf kam nicht in Frage, die Banken vergeben keine Kredite an 20-Jährige. Er hätte auch keine Investitionshilfe erhalten, da er nicht bereits selbständiger Landwirt war. Später, nach

6 Jahren Pacht, sollte einem Kauf nichts mehr im Wege stehen. Sein ehemaliger Chef ist nun sein Angestellter und auch die Eltern von Mikaël helfen tatkräftig auf dem Betrieb mit. Dies ist nötig, ist doch Mikaël noch relativ oft im Militärdienst. Er ist Offizier beim Train. Später will er eventuell die Meisterprüfung absolvieren und allenfalls auch Lehrlinge ausbilden.

Mikaël produziert mit 27 Kühen, je zur Hälfte Jersey und Holsteiner, Milch für die «Tête de Moine»-Produktion. Sein Ziel ist, möglichst wenig Kraftfutter zu füttern. Die graslandbasierte Milchproduktion ist seine Strategie: «Mein Milchpreis ist mit der Gehaltszulage, die ich dank den Jersey-Kühen erhalte, relativ hoch, zwischen 73 bis 80 Rappen.» Doch Mikaël weiss auch, dass aufgrund der Frankenstärke die Exporte des «Tête de Moine» zurückgehen und somit Absatzprobleme den Milchpreis zu drücken drohen. Die sinkenden Produzentenpreise zwingen die Landwirte zu immer grösseren Betrieben. «Diese Entwicklung ist ein Teufelskreis, denn am Ende stehen diese Betriebe finanziell oft nicht besser da, aufgrund der hohen Investitionskosten», so seine ernüchternde Bilanz.

Sein eigener Chef zu sein, den Kontakt mit der Natur und den Tieren, das begeistert Mikaël immer noch. Seine Leidenschaft ist die Arbeit mit den Pferden: «Ungefähr 75% aller Arbeiten können wir mit den Pferden verrichten. Mein Ziel ist 100%.» Er ist überzeugt, dass sich die Arbeit mit den Pferden auch wirtschaftlich lohnt. Die

Maschinenkosten sind bedeutend tiefer und der Zeitverlust nicht sehr gross. «Damit dies funktioniert, braucht es starke, gut trainierte Pferde und viel Freude bei der Arbeit.» Die Strategie für seinen Betrieb ist die generelle Kostenoptimierung. Sei dies in der Milchproduktion oder bei den Maschinenkosten.

Die Direktzahlungen sind für ihn ein ambivalentes Thema. Einerseits haben die Betriebe im Jura von der Agrarpolitik 2014-17 profitiert, andererseits findet Mikaël das System nicht richtig: «Landwirte, die gute Arbeit leisten, profitieren weniger als jene, die nichts machen. Ich würde fast mehr verdienen, wenn ich keine Nahrungsmittel produzieren würde, das kann doch nicht das Ziel sein.» Er stellt eine Entfremdung der Gesellschaft von der Landwirtschaft fest: «Die Bevölkerung will eine schöne Landschaft, hat aber keinen Bezug mehr zur Nahrungsmittelproduktion.» Er ist aber überzeugt, dass die Landwirtschaft in Zukunft eine wichtige Rolle spielen wird: «Denn ohne Lebensmittel funktioniert nichts.»

«Ohne Nahrungsmittel kann niemand leben.»

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 36 ha LN (Integrierte Produktion), 11 ha Wald

**Zone:** Bergzone 2

**Kulturen:** 25 Aren Kartoffeln, Rest Wiesen und Weiden

**Tiere:** 27 Kühe, 11 Pferde

**Speziell:** Quereinsteiger, erledigt Arbeiten mit Pferden

**Strategie:** Tiefe Produktionskosten



# Zusammenarbeit als Erfolgsrezept

Das junge Paar ist sich einig: «Es funktioniert super. Für uns kommt nichts anderes in Frage als eine betriebliche Zusammenarbeit. So reduziert sich unsere Arbeitsbelastung, jedes zweite Wochenende haben wir frei und auch Ferien sind kein Problem.» Marcia und Nik Peterhans führen gemeinsam mit Josiane und Samuel Imboden sowie Niks Eltern, Vroni und Thomas Peterhans, die einfache Gesellschaft agrino, ein Landwirtschaftsbe-

trieb mit Milchkühen, Mutterkühen, Ackerbau und Stromproduktion. Der Name ist eine Kombination der Wörter «Agrar» und «Innovation». Thomas Peterhans arbeitet 70% als Buschauffeur, Nik etwa 30% auf dem Bau. Sämtliche Einkommen und Erlöse fliessen zu agrino. Ende Jahr wird nach Anzahl Arbeitsstunden abgerechnet. Woher das Geld kommt, spielt dann keine Rolle: Jede Stunde Arbeit – auch extern – zählt gleich viel. Einen fixen Monatslohn haben nur der Lehrling sowie der Vater von Samuel, die ebenfalls auf dem Betrieb mitanpacken. Alle Frauen helfen auf Stundenlohnbasis mit.

Hört man Marcia und Nik zu, drängt sich die Frage auf, warum man diese Form der Zusammenarbeit in der Landwirtschaft nicht viel öfters findet. Es gibt Faktoren für das Funktionalisieren, wie Nik erklärt: «Man muss sehr gut miteinander auskommen und sich gegenseitig vertrauen. Jeder schreibt seine Stunden selber auf, Kontrollen gibt es nicht.» Seit 1974 arbeiten die Familien Peterhans und Imboden bereits zusammen, so dass Nik und Samuel gar nichts anderes kennen. Trotzdem sei die Beziehung

zwischen Kollege und Geschäftspartner eine Gratwanderung. Bei ihnen ist hilfreich, dass ihre Zuständigkeitsbereiche klar zugeteilt sind. Um die Mutterkuhhaltung, den Fleischverkauf und die Betreuung der Biogasanlage kümmert sich Nik. Samuel ist verantwortlich für die Milchkühe und den Ackerbau. Nik hat eben die Ausbildung zum Meisterlandwirt abgeschlossen.

Die Schlussprüfungen im Bereich Ackerbau waren für ihn deshalb fast schwierig, weil er damit auf dem Betrieb kaum etwas zu tun hat. «Weil jeder andere Kompetenzen hat, reden wir einander nicht rein.»

Dafür dauern Entscheide bei agrino länger, denn diese fällen sie nur einstimmig. Schnellschüsse gibt es so weniger. Ein wichtiger Entscheid war der Kauf eines Landwirtschaftsbetriebs von 15 Hektaren mit Mutterkuhhaltung im Nachbardsdorf Anfang 2015. Sie mussten für den Betrieb den Verkehrswert zahlen (siehe Kasten Seite 14). Das wollte gut überlegt sein, denn der Hof war nicht selbsttragend. Die Vorbesitzer gingen auswärts arbeiten. «Unsere Personengesellschaft gibt uns eine breitere finanzielle Basis, so dass wir das Risiko eingehen konnten», so Nik.

Ein wesentliches Standbein von agrino ist die Stromproduktion. Seit 2005 produzieren sie Ökostrom aus Biogas. Als Material kommen die eigenen Hofdünger, aber auch anderes Biomaterial von ausserhalb wie Getreideabgang oder Gemüse und Rüstabfälle zum Einsatz. Seit knapp zwei Jahren produzieren sie zusätzlich

über eine Photovoltaikanlage auf den Betriebsgebäuden Strom. Die Einnahmen aus den total rund 1.26 Mio. kWh pro Jahr machen – nicht zuletzt dank der kostendeckenden Einspeisevergütung – einen grossen Teil des Einkommens von agrino aus. «Dank unserer Arbeit als Energiewirte sind wir weniger von den Direktzahlungen und der Agrarpolitik abhängig als andere Betriebe», erklären Marcia und Nik. Dass die beiden einmal einen Bauernhof führen, war nicht immer klar. Nik lernte zuerst Polymechaniker und machte später die Zweitausbildung zum Landwirt, Marcia hatte gar keinen Bezug zur Landwirtschaft. Doch nun schätzen sie ihren vielseitigen Beruf in und mit der Natur, dem sie eine grosse Bedeutung für die Zukunft attestieren. «Einmal im Leben brauchst du einen Arzt, einen Anwalt oder einen Pfarrer, aber dreimal am Tag brauchst du einen Landwirten», meint Marcia lächelnd.

«Nichts ist interessant, wenn du dich nicht dafür interessierst.»

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 61 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (ÖLN & IP Suisse)

**Zone:** Talzone

**Kulturen:** 30 ha Wiesen & Weiden, 22 ha Ackerkulturen (Winterweizen zur Saatgutproduktion, Zuckerrüben, Kartoffeln, Mais, Zuckermais, Sonnenblumen, Raps), 9,5 ha Ökofläche

**Tiere:** 40 Milchkühe, 12 Aufzuchttiere, 30 Mutterkühe mit Kälbern & Stier, 4 Pferde, 3 Ponys, 30 Bienenvölker

**Speziell:** Biogas- und Photovoltaikanlage (1.26 Mio. kWh/Jahr Stromproduktion)

**Strategie:** Personengesellschaft mit zwei Betrieben und drei Familien: [www.agrino.ch](http://www.agrino.ch)



# Schweizer wollen Gemüse aus der Schweiz essen

Für Davide Cattori, Gemüsegärtner mit Meisterabschluss, stellte sich nie die Frage nach einem anderen Beruf. «Ich hatte schon sehr früh meinen eigenen kleinen Garten, wo ich Gemüse säte, pikierete, pflanzte und erntete», erinnert er sich. Sein Garten blieb ein wichtiges Hobby auch als Heranwachsender, später kam dann das Velofahren dazu. Davide fuhr Velorennen bei den Junioren. Später in der Lehre als Gemüsegärtner im aargauischen Villigen fehlte ihm aber die Zeit für die Rennen. «Velofahren ist aber auch heute noch mein Hobby», betont er. Bewusst wählte er eine Lehrstelle in der Deutschschweiz aus, denn er wollte Deutsch lernen. Logisch, dass er auch die Berufsschule in Deutsch in Wädenswil besuchte und später den Meister als Gemüsegärtner machte.

Aktuell ist er in der Familien-AG «Agrotomato SA» verantwortlich für die Freilandproduktion. «Zum Glück wollen Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten Gemüse essen,

das hier in der Schweiz wuchs. Ich habe das Vergnügen, dieses Gemüse zu produzieren», meint er schmunzelnd. Es sei die Stärke der Schweizer Landwirtschaft, nahe am Kunden zu produzieren, spricht er aus eigener Erfahrung. Denn ein kleiner Teil des Gemüses seines Betriebs wird direkt verkauft und die Kundinnen und Kunden fragen oft nach, wie ihr Gemüse produziert wurde. Auch als Agrotomato SA kürzlich einen Tag der offenen Gewächshautür für die Bevölkerung machte, erfuhr er, wie gross für viele Leute die Distanz zur Landwirtschaft geworden ist: «Es ist wichtig, dass wir von Zeit zu Zeit hinstehen und den Leuten die Gemüseproduktion erklären.» Die Familie Cattori liefert der Migros für das Label «Aus der Region. Für die Region» Tomaten. Davide ist als Lieferant selber hier und da am Verkaufspunkt in den Läden, erklärt den Kundinnen und Kunden die Hintergründe der Produktion und wirbt für Schweizer Gemüse. Er nutzt generell jede Möglichkeit, um für Gemüse zu werben, sei es im Direktverkauf, im Internet unter [www.agrotomato.ch](http://www.agrotomato.ch) oder auf Facebook. Davide ist jedoch auch froh über die Basiswerbung, die der Bauernverband in den elektronischen Medien oder auf Plakatwänden für die Schweizer Landwirtschaft macht.

Gemüse wird immer gegessen, da ist er sich sicher. Entsprechend sieht auch seine Strategie für die Zukunft aus: Sein Betrieb soll weiterhin wachsen: «Ich bin offen für Neuheiten und will mit dem Weinbau einen neuen Betriebszweig aufbauen.» Die Planung dieses neuen Betriebszweiges ist weit fortgeschritten. Im April 2016

will er eine Hektare Merlot-Reben pflanzen. Weil Tessiner Wein und speziell der Merlot auf dem Markt gesucht seien, lohne es sich, hier einzusteigen. Diese Chance wolle er packen. Enttäuscht ist er hingegen von der Agrarpolitik 2014-17, auch weil er für die Produktion im Gewächshaus nach wie vor keine Direktzahlungen erhält. «Für mich geht die Agrarpolitik viel zu

**« Weil ich mit Freude arbeite, machen mir auch lange Arbeitstage nichts aus. »**

weit in der Ökologie, auch wenn ich grundsätzlich nicht gegen ein gewisses Mass an Ökologie bin», bringt er es auf den Punkt. Genau in die gleiche Richtung sei auch die Revision des Gewässerschutzgesetzes gegangen, bei der Ackerland entlang von Flüssen verloren gehe. «Man sollte die Schweizer Landwirtschaft nicht ständig einschränken und ihr immer weniger Raum lassen, um Lebensmittel zu produzieren», sagt er klipp und klar. Die Schweizer Bevölkerung erwarte von der Landwirtschaft die Produktion von gesunden Nahrungsmitteln in Topqualität. Für die Gemüseproduzenten werde es in Zukunft nicht einfacher, befürchtet Davide, denn sie stünden im Konkurrenzkampf mit dem Ausland, auch wegen dem zunehmenden Einkaufstourismus. Er bleibt aber positiv gestimmt, denn schliesslich arbeitet er in seinem Traumberuf: «Weil ich mit Freude arbeite, machen mir auch lange Arbeitstage nichts aus.» Das sei gerade im trockenen Sommer 2015 wichtig gewesen, wo das Bewässern viele zusätzliche Arbeitsstunden verursacht habe.

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 2.79 ha Gewächshaus, 9 ha Freiland-Gemüse, 7 ha Gemüse auf Pachtland nach Weizen.

**Zone:** Tal

**Kulturen:** Horsol-, Rispfen- und Cherrytomaten, Zucchetti, Kohllarten und Salate

**Arbeitskräfte:** Davide und die Eltern Claudio und Emma Cattori und 13 Angestellte ganzjährig und bis zu 30 Angestellte in der Saison  
**Speziell:** Lehrer für zwei Klassen Gemüsegärtner in der landwirtschaftlichen Schule Mezzana

**Strategie:** Spezialisierung auf Gemüsebau



# Auf Ziegenmilch zu setzen, war richtig

Der starke Schweizer Franken, zurzeit in aller Munde, hat auch auf den Absatz des Ziegenkäses einen Einfluss. Die Konkurrenz aus dem nahen Frankreich ist gross. Doch der Freiburger Jungbauer Sébastien Berset ist zuversichtlich: Ziegenkäse wird speziell von Konsumenten gekauft, die auf die Herkunft achten. Deshalb ist die Nachfrage nach Ziegenmilchprodukten nach wie vor gut.

Die nahe Käserei war interessiert an Ziegenmilch, also

**«Nicht jammern, sondern reagieren: Nichts fällt vom Himmel.»**

hat Sébastien zusammen mit seinem Vater die Kuhmilchproduktion aufgegeben und den Stall, inklusive neuem Melkstand, auf Ziegen umgerüstet und die Arbeitsabläufe optimiert. Doch der Hauptgrund ist ein anderer: Sébastien liebt seine Ziegen! «Ziegen muss man gerne haben, sonst funktioniert es nicht. Es sind anspruchsvolle Tiere, die viel Aufmerksamkeit brauchen.» Es scheint fast, als wären die Ziegen der Grund, weshalb er Landwirt geworden ist: «Ich habe mir nie etwas anderes vorstellen können, als Landwirt zu werden. Die Ziegen und die Arbeit mit ihnen ist meine Passion.» Dies kauft der Besucher ihm sofort ab. Aber auch die Unabhängigkeit, die Möglichkeit Unternehmer zu sein und eigene Projekte umsetzen zu können, sind für ihn wichtige Vorteile seines Berufs. «Ich könnte nicht in einem Büro arbeiten», ist Sébastien überzeugt.

Heute produziert er zusammen mit seinem Vater und den 250 Ziegen 185 000 Kilo Milch pro Jahr. Die nahe gelegene Käserei verarbeitet diese und verkauft den Käse an die Detailhändler. Der Milchpreis von 1.30 Franken pro Kilo ist

gut. Doch für Bersets ist klar, wenn der Preis sinkt, würde die Situation schwierig. Auch in der jetzigen Situation kann der Betrieb nicht ohne Nebenerwerb existieren. Vater und Sohn arbeiten beide Teilzeit auswärts. Die tiefen Produzentenpreise sieht Sébastien deshalb auch als grösstes Risiko der Schweizer Landwirtschaft: «Wir haben die Talsohle erreicht, weiter dürfen die Preise auf keinen Fall sinken.» Deshalb wäre es wichtig, mit den Konsumenten zusammenzuarbeiten: «Die Landwirte müssen den Konsumenten erklären, dass wir hier in der Schweiz nicht gleich billig produzieren können wie im Ausland, aufgrund der topographischen Lage und der hohen Produktionsmittelpreise.» Doch er nimmt auch die Landwirte selber in die Pflicht. «Wir müssten zusammenstehen und für bessere Preise kämpfen. So lange die Landwirte zu diesen tiefen Preisen ihre Produkte abgeben, ändert sich nichts. Ausser dass alle die Menge erhöhen müssen, um durchzuhalten, wodurch der Preis weiter sinkt; ein Teufelskreis.»

Eine Lösung sieht er im Direktverkauf. Nicht dass jeder Landwirt einen eigenen Laden eröffnen soll, sondern dass sich die Landwirte in Kooperativen zusammenschliessen würden. Oder – wie Familie Berset – mit lokalen Käsereien zusammenarbeiten: «Wir kennen uns bereits lange und können auf Augenhöhe über Preise und Lieferbedingungen verhandeln», so das Fazit von Sébastien. Die Richtung, welche die Agrarpolitik eingeschlagen hat, findet er hingegen nicht sinnvoll. Die Extensivierung gehe zu weit.

Für ihn macht es mehr Sinn, in der Schweiz nachhaltige und umweltschonende Lebensmittel zu produzieren, als alles zu importieren. Beispielsweise aus den USA, wo Gentechnik und Hormone zum Einsatz kommen.

Sébastien hat eine klare Meinung und weiss, was er will. Dies auch dank der Ausbildung zum Meisterlandwirt. «Die Ausbildung war zeitintensiv, aber sie hat sich gelohnt.» Seine Strategie ist, die Ziegenmilchproduktion weiterzuführen, mit gezielter Genetik die Milchleistung der Ziegen zu verbessern und die Produktionskosten zu senken. «Ideal wäre, wenn wir kein zusätzliches Futter kaufen müssten. Aber um genügend eigenes Futter zu produzieren, müssten wir mehr Land haben. Land zu kaufen ist allerdings in unserer Gegend schwierig, die Nachfrage ist riesig.» Weiter plant er den Bau von zwei Wohnungen, eine zum Vermieten und eine für ihn und seine Frau. Sébastien freut sich auf das Familienleben in der neuen Wohnung und auf jeden weiteren Tag mit seinen Ziegen.

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 25 ha LN, Integrierte Produktion

**Zone:** Hügelzone

**Kulturen:** 3 ha Triticale, 21 ha Wiesen und Weiden

**Tiere:** 250 Ziegen und Jungtiere, 3 Mutterkühe

**Speziell:** Ziegenmilchproduktion

**Strategie:** Optimierung der Arbeitsabläufe und der Milchproduktion durch gezielte Züchtung



# Produktion von Lebensmitteln als Hauptaufgabe

Die Produktion von Lebensmitteln ist für Martin Aeschlimann eine grosse Aufgabe, denn es geht um nichts Geringeres als um die Ernährung der Bevölkerung, also eigentlich um das Wesentliche. Mit ihrer Alp würden sie zudem urschweizerische Traditionen pflegen. Bereits als Bub wollte er Bauer werden. Die Begeisterung für die Landwirtschaft nimmt man dem sympathischen 24-Jährigen sofort ab. Seine Leidenschaft gilt speziell seinen Simmentalerkühen. Die vielfältige Arbeit und das Draussen sein in der Natur waren weitere Gründe, um in die Fussstapfen seines Vaters zu treten. Die Familie Aeschlimann hat eine 400-jährige Geschichte als Landwirte, die Vorfahren von Martin waren Küher. Nun führt er den Betrieb zusammen mit seinen Eltern in einer Generationengemeinschaft. Er ist ausgebildeter Landwirt mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis, hat eine Zweitlehre als Säger absolviert und nun mit der Betriebsleiterschule begonnen, welche er mit der Meisterprüfung abschliessen will.

## Betriebsspiegel

**Grösse & Produktionsart:** 20 ha LN, 40 ha Alpweide, 16 ha Wald (Integrierte Produktion)

**Zone:** Bergzone I bis III

**Kulturen:** Wiesen und Weiden

**Tiere:** 20 Milchkühe (reine Simmentaler) saisonales Abkalben im Herbst, Aufzuchttrinder, Kälbermast (Fresser), 10 Pensionspferde

**Speziell:** Bewirtschaftergemeinschaft mit Nachbarn

**Strategie:** Kombination Landwirtschaft & Nebenerwerb

Der Talbetrieb der Aeschlimanns liegt in Schwarzenegg, ihre Alp im Eriz. Hier verbringen die Kühe und Martin den Sommer. Der Alpkäse ist nicht AOC zertifiziert, der Absatz jedoch kein Problem. Sie verkaufen ihn direkt ab Hof. Im Sommer erzielt der Betrieb so einen Milchpreis von 90 Rappen pro Liter. Im Winter geht die Milch zur Vermarktungsorganisation Aaremilch, für 56 Rappen. Dank der Kälbermast kann der Milchpreis etwas verbessert werden. «Unser Ziel ist eine möglichst hohe Wertschöpfung auf dem Betrieb, sei dies mit dem Verkauf von Käse oder der Kälbermast», erläutert Martin. Daneben möchte er mit einer gezielten Zucht die Raufutterverwertung seiner Kühe verbessern. Dazu sind die robusten und genügsamen Simmentalerkühe gut geeignet.

Trotz aller Begeisterung, der Prise Idealismus und viel strategischer Planung: Die Familie Aeschlimann muss mehreren Nebenerwerben nachgehen, anders geht die (finanzielle) Rechnung nicht auf. Der Vater arbeitet 40 Prozent als Treuhänder, die Mutter als Köchin und Martin hat mit drei Kollegen ein Forstunternehmen gegründet. «Der Landwirtschaftsbetrieb und das Forstunternehmen sind eine ideale Kombination. Die Arbeitsspitzen können damit gut ausgeglichen werden. Zudem schadet es nicht, auch etwas anderes zu sehen.» Der Nachteil sei, dass manchmal die Arbeit auf dem Betrieb nicht bestmöglich erledigt werden könne, da die Zeit fehle. Die Arbeitsbelastung ist deshalb auch der Grund, weshalb Martin den Betrieb nicht vergrössern möchte. In der Bergregion sei Wachstum nur begrenzt möglich, da viel

Arbeit nach wie vor von Hand gemacht werden müsse.

Martin sieht durchaus Verbesserungspotential in der Landwirtschaft: «Die Zusammenarbeit bei den Maschinen muss besser werden. Ich bin überzeugt, dass dies machbar ist, es ist eine Organisationsfrage.» Generell ist Martin wichtig, die Kosten im Griff zu haben: «Ich sehe auch bei uns noch Potential. Beispielsweise

**«Gseh wie öppis wird, das ist das Schönste in der Landwirtschaft.»**

beim Benzinverbrauch für den Stromgenerator auf der Alp. Ich suche hierfür eine Lösung mit erneuerbarer Energie.» Ansonsten will Martin flexibel bleiben, um sich immer wieder anpassen zu können. Auch deshalb ist das Wachstum für ihn kein Weg, denn jede Investition bindet. Obwohl die Bergregionen von der neuen Agrarpolitik profitieren, findet Martin schade, dass die eigentliche Aufgabe der Landwirtschaft, die nachhaltige Produktion von Lebensmitteln, immer mehr in den Hintergrund rücke. Er sei dankbar für die Direktzahlungen, aber nicht für etwas, das ohnehin gemacht würde: «Wie soll ich einem Steuerzahler erklären, dass ich Beiträge für die Krokusweide erhalte, obwohl es diese seit Generationen hier gibt, ohne dass wir extra etwas dafür tun?» Er würde lieber einen besseren Preis für seine Produkte erhalten. Sein Traum: «Mehr Wertschätzung gegenüber den Lebensmitteln. Alle sprechen von Regionalität, Tierwohl und Umweltschutz, aber wenn es darauf ankommt, kaufen die Leute dann doch das Billigste.»



## FAZIT

Die jungen Landwirtinnen und Landwirte prägen die Landwirtschaft von morgen. Die 14 porträtierten Berufsleute zeichnen ein Bild davon: Die Schweizer Landwirtschaft wird noch vielfältiger als sie heute schon ist. Allgemeingültige Erfolgsstrategien gehören der Vergangenheit an. Jede Betriebsleiterin und jeder Betriebsleiter muss auf Basis seiner betrieblichen Voraussetzungen sowie persönlichen Vorlieben und Eignungen seinen Weg finden und gehen. Die Porträts zeigen, dass die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer sich mit einer gezielten Aus- und Weiterbildung das für die unterschiedlichen Strategien notwendige Wissen aneignen. Alle haben einen breiten Bildungsrucksack, der oft über die Grundausbildung in der Landwirtschaft hinausgeht, auch wenn die einzelnen Ausbildungswege unterschiedlich sind.

Was neben einer soliden Ausbildung ebenfalls alle gemeinsam haben: Eine grosse Passion für den Beruf und eine hohe Leistungsbereitschaft. Viele von ihnen kennen keine regelmässigen freien Wochenenden oder Ferien. Was sie antreibt, ist die Freude an ihrem Beruf, der Wille ein Erbe weiterzuführen und sich den Herausforderungen zu stellen. Hier liegt auch eine gewisse Gefahr, denn ein Berufsstand, der nur bei überdurchschnittlichem Einsatz einen existenziellen Verdienst abwirft, wird es langfristig schwer haben, ausreichend Nachwuchs und Investitionskapital sicherzustellen.

Die jungen Landwirtinnen und Landwirte sind sich weiter bewusst, dass sie sich an den

Markt- und Konsumentenbedürfnissen orientieren müssen. Der gesellschaftliche Wandel in Bezug auf einen nachhaltigen Umgang mit den natürlichen Ressourcen und der Natur widerspiegelt sich auch in der kommenden landwirtschaftlichen Generation. Sie hat grosses Verständnis für eine naturnahe und tierfreundliche Produktionsweise, sie möchte aber diesbezüglich mehr Vertrauen anstelle von unübersichtlichen Vorschriften. Oder wie Yvonne Ritter (Porträt Seite 23) es ausdrückt: «Ich würde mir wünschen, dass man uns wieder mehr Verantwortung für einen guten Umgang mit der Natur und den Tieren gibt und wir Bauern diese auch wahrnehmen.»

Am Tropf des Staates zu hängen widerstrebt den Jungen. Auch wenn für die meisten der porträtierten Betriebsleitenden klar ist, dass sie ohne diese Abgeltung der erbrachten Leistungen für die Allgemeinheit keine Überlebenschance hätten. Ausgenommen davon sind Betriebe mit Produkten, bei jenen die Preise kostendecken sind. Diese sind weniger von den Direktzahlungen abhängig. Die jungen Berufsleute sind dankbar für dieses Zeichen der Wertschätzung ihrer Leistungen und für die Unterstützung durch die Öffentlichkeit. Ohne Ausnahme sehen sie sich aber in erster Linie als Produzenten von gesunden, nachhaltig erzeugten Lebensmitteln. Sie erachten ihren Beruf als sinnvolle Arbeit und die Versorgung der Bevölkerung als ihre Aufgabe. Zudem sind sie überzeugt, dass die Landwirtschaft überall auf der Welt eine Zukunft hat, weil jeder Mensch auf Lebensmittel angewiesen ist.

Sie stören sich daran, dass die Lebensmittelproduktion, die aus ihrer Sicht wichtigste Aufgabe ihrer Branche, durch die Agrarpolitik und das Direktzahlungssystem stetig geschmälert wird. Entsprechend möchten alle lieber kostendeckende Produzentenpreise als hohe Direktzahlungen. Die Jungen wünschen sich Wertschätzung von der Bevölkerung gegenüber ihren Produkten und dass die Konsumenten bereit sind, mehr für die hohe Qualität und die hohen Standards zu bezahlen, statt billige Importprodukte zu kaufen. Den jungen Landwirtinnen und Landwirten ist sehr bewusst, dass auch Direktzahlungen zu optimieren unternehmerisch ist. Dies allein ist aber für sie nicht befriedigend. Diese Haltung ist typisch für die Haupteinwerblandschaft, wie sie in diesem Bericht vorgestellt wird. Daneben gibt es ungefähr 30% sogenannte Nebenerwerbsbetriebe. Sie erzielen ihr Haupteinkommen ausserhalb der Landwirtschaft, bewirtschaften aber nebenbei – meist sehr extensiv, weil sie ja wenig Arbeitszeit investieren können – einen Betrieb. Auch sie erhalten für die erbrachten Leistungen Direktzahlungen.

Eine grosse Herausforderung für die Betriebsnachfolge ist die Hofübernahme. Da die Betriebe immer grösser werden und mehr teure Maschinen und Geräte umfassen, müssen die jungen Leute stetig mehr eigenes Kapital zur Verfügung haben, um die Übernahme zu finanzieren. Häufig sind hohe Schulden die Folge. Grosse Sprünge, um neue Ideen umzusetzen oder Strategien zu verwirklichen, bleiben aus finanziellen Überlegungen auf der Strecke. Damit die Innovation nicht gebremst wird, muss





bereits die Vorgängergeneration offen für Neues sein und zusammen mit den Nachfolgern planen. Wo das Verhältnis zwischen den Generationen gut ist, klappt dies meist auch.

Der Schweizer Bauernverband (SBV) ist stolz auf die jungen Landwirtinnen und Landwirte. Der hoch motivierte und passionierte Nachwuchs beweist, dass die Landwirtschaft ihre Herausforderungen bewältigen kann und wird. Der SBV ist ebenfalls überzeugt, dass die ressourcenschonende Produktion von Lebensmitteln eine noch grössere Bedeutung erhält. Aus diesem Grund setzt er sich dafür ein, dass die landwirtschaftlichen Berufe auch in Zukunft attraktiv bleiben.

Das wichtigste Anliegen dafür sind kostendeckende Produzentenpreise, welche ein Einkommen erlauben, das mit anderen Berufen vergleichbar ist. Die Bedingung dafür ist ein angemessener Anteil an der Wertschöpfung im Sektor. Zentral ist die Aufrechterhaltung des bäuerlichen Bodenrechts, dank welchem die Übernahme eines Betriebs zu einem bezahlbaren Preis überhaupt möglich ist. Ebenfalls von grosser Bedeutung ist die Raumplanungsgesetzgebung, welche unternehmerisches Handeln erlauben muss. Weiter muss die Starthilfe, die junge Landwirte bei der Übernahme eines Betriebs erhalten, beibehalten werden. Obwohl die Starthilfe zurückbezahlt werden muss, ermöglicht diese die Finanzierung bei der Übernahme und hilft Innovationen umzusetzen.

Die landwirtschaftlichen Schulen und Beratungszentren auf der anderen Seite sind ge-

fordert, dem Nachwuchs unternehmerisches Denken und Selbstverantwortung mit auf den Weg zu geben und Innovationen dank guter Unterstützung zu fördern. Der SBV setzt sich weiterhin auf allen Ebenen für gute Rahmenbedingungen und faire Preise ein.



# Das Jahr 2015 im Überblick



# Das Jahr 2015 im Überblick

## LANDWIRTSCHAFTLICHE PRODUKTION

Der schöne Sommer 2015 wird in Erinnerung bleiben. Fast drei Monate war es warm und trocken - Regen fiel vor allem in Form von Gewittern. Die Qualität der pflanzlichen Kulturen war infolge tiefen Krankheits- und Schädlingsdrucks gut, die Mengen aufgrund der Wasserknappheit eher tief. Bei den tierischen Produkten blieben die Schweine und die Milch die grossen Problemfelder.

### Ein Sommer mit Hitzerekorden

Nach einem durchschnittlichen Winter war es im April sonnig und mild. Der Mai war nass,

aber überdurchschnittlich warm. Ab Juni hielt dann ein sehr warmer und bis Ende August auch sehr trockener Sommer Einzug (**Abb. 6**). Im Juli erlebte die Schweiz eine der extremsten Hitzezeiten seit über 150 Jahren. In Genf wurde mit 39,7 Grad Celsius die höchste je auf der Alpennordseite gemessene Temperatur gemessen. Der Regen fiel im Sommer ausschliesslich in Form von Gewittern, weshalb die Verteilung sehr unterschiedlich ausfiel. Erst der September brachte endlich Regen und kühlere Tage.

### Nach guter Heuernte verdorrte das Gras

Der April liess die Wiesen früh grünen und schon ab März weidete im Tal das Vieh. Der trockene April ermöglichte es den Bauern im Tal früh zu heuen und Gras zu silieren. Die

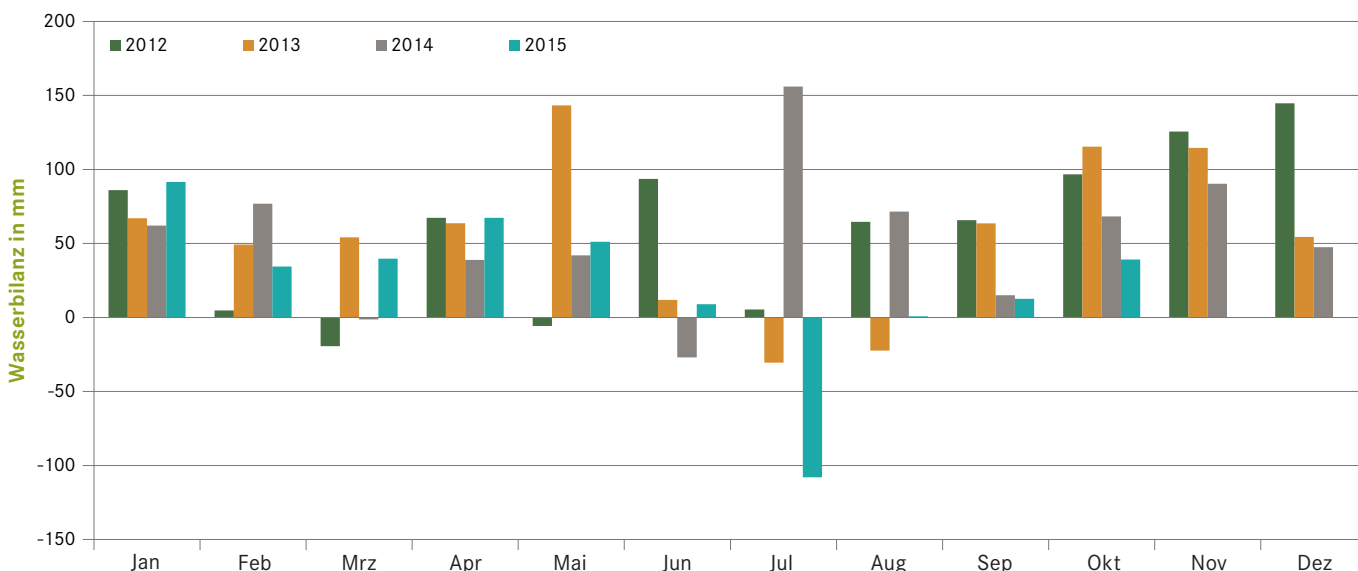
ausgiebigen Regenfälle Anfang Mai führten zu Überschwemmungen und richteten Schäden auf Äckern und Wiesen an. Die Heuernte fiel reichlich aus, aber während der heissen Sommermonate vertrocknete das Gras. Im Juli und August versorgte die Armee in den Freiburger und Waadtländer Alpen sowie auf den Juraweiden das Vieh mit Wasser. Der Mais überstand den Hitzesommer je nach Region unterschiedlich. Um die Futterversorgung zu sichern, reduzierte das Bundesamt für Landwirtschaft den Importzoll von frischem Silomais.

### Gutes Getreidejahr

Die Qualität des Brotgetreides war deutlich besser als im Vorjahr. Das Wintergetreide hatte von guten Saatbedingungen im Herbst profi-

### Abbildung 6: Sommer 2015 extrem trocken.

Wasserbilanz (Niederschläge minus Verdunstung) als Monatsmittel von 7 Mittellandstationen; Quelle: MeteoSchweiz





tiert und litt nicht stark unter der Sommerhitze. Dank den trockenen Erntebedingungen musste wenig Brotgetreide als Futter verwertet werden. Die Versorgung der Mühlen mit Schweizer Brotgetreide war dadurch besser als im Vorjahr. Es mussten gar Deklassierungen vorgenommen werden, um Angebot und Nachfrage ins Gleichgewicht zu bringen. Swiss granum legte die Ernterichtpreise wie im Vorjahr auf 52 Franken für die Klasse Top, 50 Franken für die Klasse I und 49 Franken für die Klasse II fest. Beim Futtergetreide nahm die Weizenfläche ab, die Gerste konnte sich stabilisieren (Abb. 7).

**Hohe Rapsertträge**

Beim Raps wurden einmal mehr überdurchschnittlich hohe Erträge geerntet, auch wenn sie das Rekordniveau 2014 nicht ganz erreichten. Die Mengen haben den Bedarf der Ölmühlen gedeckt oder gar überschritten. Die Produzentenpreise lagen aufgrund des starken Frankens und des tiefen internationalen Preises tiefer als letztes Jahr. Die Anbaufläche und Produktion von Sonnenblumen stieg leicht an. Die Sojaerträge lagen auf dem Niveau des Vorjahres. Soja und Sonnenblumen erhielten wie in den Vorjahren eine zusätzliche Unterstützung durch die Ölsaatenbranche (Produktionspool Ölsaaten), um deren Wirtschaftlichkeit zu verbessern.

**Unterdurchschnittliche Kartoffelernte**

Die extremen Wetterverhältnisse wirkten sich spürbar auf die Kartoffelernte aus. Verglichen mit den letzten 5 Jahren lagen die diesjährigen Erträge 25% unter dem Durchschnitt. Die Kaliber waren klein, die äusseren und inneren

Qualitäten mehrheitlich gut. Als Hauptmängel liessen sich Formmängel und Schorf feststellen. Auch bei den Bio-Kartoffeln waren die Erträge deutlich tiefer als im Vorjahr. Aufgrund des kleineren Angebots lagen die Produzentenpreise 2015 mehrheitlich am oberen Ende des Preisbandes und somit über dem Niveau des Vorjahres.

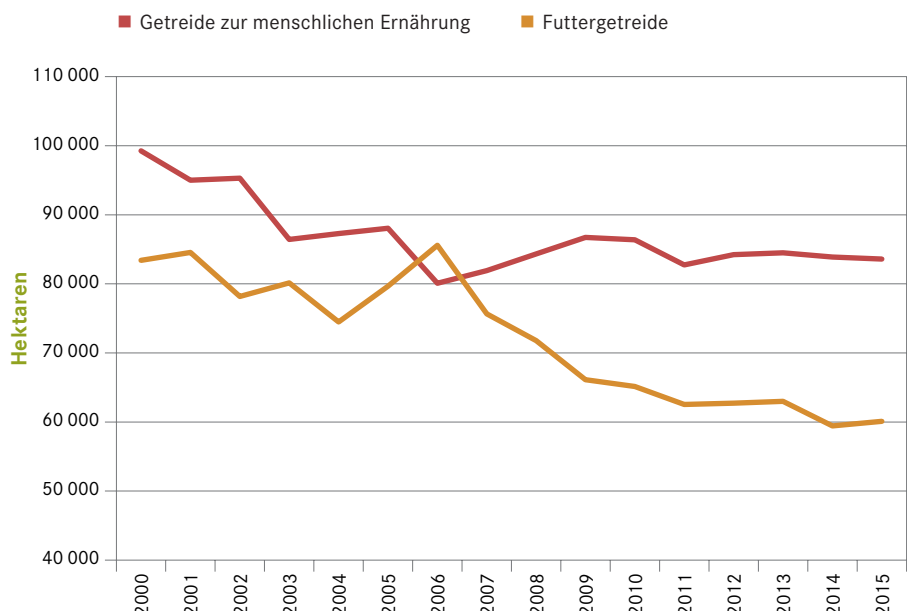
**Kleine Zuckerrübenenernte mit hohen Gehalten**

Nach idealen Saatbedingungen machten zuerst die ausgiebigen Niederschläge und dann der

heisse und trockene Sommer den Zuckerrüben zu schaffen. Die Erntemenge lag deutlich unter, die Zuckergehalte über dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Insgesamt gab es einen tiefen Zuckerertrag pro Hektare, allerdings mit grossen Unterschieden zwischen den Regionen und Parzellen. Der Preiseinbruch auf dem europäischen Zuckermarkt wirkte sich negativ auf die Schweizer Preise aus. Aufgrund der kleinen Ernte und der Preissenkungen mussten die Rübenpflanzler schmerzliche finanzielle Einbussen hinnehmen.

**Abbildung 7: Entwicklung der Anbaufläche von Getreide (ohne Ackerschonstreifen).**

Quellen: Bundesamt für Statistik (BfS), Agristat; 2015: Schätzung





### **Trotz Hitze kaum Engpässe beim Gemüse**

Dank dem milden Frühling glückte der Gemüsebranche ein guter Start in die Saison. Die Überschwemmungen im Mai führten zu einer temporären Angebotsreduktion. Der darauffolgende heisse und trockene Sommer bedeutete besonders für die Freilandproduktion einen grossen Mehraufwand. Es musste sehr viel bewässert werden, was auch höhere Produktionskosten mit sich brachte. Die Mengen konnten bei den meisten Produkten gehalten werden. Das schöne Wetter bescherte den Gewächshauskulturen gute Ernten und eine erfreuliche Nachfrage. Für die Lagergemüse wird mit geringen Erträgen gerechnet.

### **Marktkonforme Obstmengen**

Die Apfelernte lag rund 5% unter dem Durchschnitt der Vorjahre. Rund 100 000 Tonnen wurden als Tafeläpfel vermarktet, gut 80 000 Tonnen gingen zu den Mostereien und in die Industrie. Anders als in früheren Jahren waren keine Exporte erforderlich, was sich positiv auf die Preise auswirkte. Bei den Birnen fiel die Ernte mit 35 000 Tonnen durchschnittlich aus, trotzdem überstieg sie den inländischen Bedarf. Empfindliche Rückbehalte bei den Mostbirnen waren die Folge. Bei Kirschen, Aprikosen und Zwetschgen war die Qualität gut, die Mengen aber bis 30% tiefer als im guten Vorjahr. Der heisse Sommer führte zu etwas kleineren Kalibern. Die Vermarktung war entsprechend problemlos. Auch bei den Beeren war der Ertrag 5 bis 15% tiefer als 2014. Entgegen vieler Befürchtungen liess sich die Kirschesigfliege gut kontrollieren. Der Infektionsdruck des Feuerbrands war mittel.

### **Reben: Vielversprechender Jahrgang**

Zur Blütezeit wurden in den Rebbergen zahlreiche Schäden beobachtet (Blattdeformationen und starke Verrieselung). Es schien, als könnte die Verwendung eines Pflanzenschutzmittels für diese bis jetzt unerklärlichen Wachstumsstörungen verantwortlich sein. Die Reben profitierten ansonsten vom warmen und trockenen Sommer. Die Pflanzen waren ausserordentlich gesund. Auch die Kirschesigfliege verursachte wenige Schäden, weil den Männchen Temperaturen über 30 Grad Celsius nicht bekommen. Die Lese begann Anfang September, zwei bis drei Wochen früher als üblich. Die Mengen dürften eher unterdurchschnittlich ausfallen, aufgrund der erwähnten Pflanzenschutzschäden und Trockenheitseinbussen in gewissen Regionen. Dafür ist die Qualität hervorragend – sie verspricht einen ausserordentlich guten Jahrgang.

### **Nutzvieh gesucht**

Der Nutzviehmarkt erlitt im Frühjahr aufgrund der tiefen Milchpreise einen Rückgang um rund 200 Franken auf 3000 Franken je Kuh. Im heissen Juli wurden mehrere tausend Kühe wegen Futtermangel vorzeitig geschlachtet und trotzdem stiegen die Kuhpreise an den Auktionen auf 3400 Franken je Kuh. Im August pendelten sie sich bei 3150 Franken ein. Junge Milchkühe blieben gesucht, weil viele Milchkühe mit Stieren von Fleischerassen besamt werden und sich so die Zahl der für die Nachzucht geeigneten reinrassigen, milchbetonten Kuhkälber reduzierte.

### **Ausgetrockneter Schlachtkuhmarkt**

Als Folge des anhaltend tiefen Milchpreises gingen die Milchviehbestände zurück. Verarbeitungsvieh war über das ganze Jahr gesucht. Zur Deckung der Nachfrage nach Verarbeitungsfleisch wurden Importe bewilligt. Die Freigaben von Januar bis Ende September lagen bei 11 125 Tonnen Kühe in Hälften, was aber rund 1000 Tonnen weniger war als in derselben Vorjahresperiode. Im Schnitt wurde für T3-Kühe von Januar bis September im Schlachthof 7.87 Franken je Kilo Schlachtgewicht (SG) gelöst, was 50 Rappen mehr als im Vorjahr ist.

### **Zufriedene Munimäster**

Der Bankviehmarkt verlief 2015 erfreulich. Die Produktion war wie im Vorjahr relativ hoch (+1%) und teilweise gab es Preisdruck infolge zu hoher Mengen im Labelbereich. Bis Ende September gab das Bundesamt für Landwirtschaft 4375 Tonnen High-Quality Rinds-Nierstücke für den Import frei, 800 Tonnen mehr als im Vorjahr. Weil jedoch die Nachfrage nach Rindfleisch sehr gut war, lag der QM-Munipreis T3 mit 8.90 Franken je Kilo SG bis Ende September fast 50 Rappen über dem Vorjahresniveau. Damit konnten die Mäster die wegfallenden Tierbeiträge zum Teil wettmachen.

### **Unsicherheit auf Kälbermarkt**

Die Kälbermäster hatten kein einfaches Jahr. Weil es keine öffentlichen Kälbermärkte mehr gab, entfiel die Absatzgarantie für Bankkälber. Zahlreiche Medienberichte über die Kalbfleischfarbe und das Schlachten junger Tränkekälber trübte zudem das Image des Kalbfleischs. Im Frühjahr wurden rund 450 Tonnen



Kalbfleisch eingefroren. Trotzdem sank der Preis im Mai auf 12 Franken je Kilo SG. Obwohl sich der Markt im Sommer erholte, blieben die Preise tief. Erst gegen Herbst zogen sie etwas an. Im Schnitt wurde für T3-Kälber von Januar bis September 13.20 Franken je Kilo SG gelöst, 50 Rappen weniger als im Vorjahr.

**Zu viele Ferkel**

Saisonal bedingt stieg der Ferkelpreis bis Ende Februar auf das Jahreshöchstniveau von 6.80 Franken je Kilo Lebendgewicht, was aber 1.50 Franken weniger war als der Höchstpreis im Vorjahr. Ab April ging es bergab: Wegen Überangeboten sank der Preis stetig bis Ende September auf 3.50 Franken je Kilo lebend ab Stall. Auf Grund der Absatzprobleme im Schweinemarkt verzögerte sich in der Folge zusätzlich der Absatz der Jäger.

**Schweine billig verkauft**

Der QM-Schweinepreis kletterte im heissen Sommer während sechs Wochen auf den Jahreshöchstpreis von 3.80 Franken je Kilo SG, 90 Rappen weniger als im Sommer 2014. Trotz guter Marktsituation konnte kein weiterer Preisaufschlag erzielt werden. 2015 wurde in den ersten acht Monaten rund zwei Prozent mehr Schweinefleisch produziert als in der gleichen Zeit des Vorjahres. Wegen der guten Versorgung wurden keine Importe bewilligt. Die Nachfrage blieb trotz idealem Grillsommer über Wochen ungenügend. Ende September lag der Preis pro Kilo Schlachtgewicht noch bei 3.20 Franken. Es scheint, dass der Schweinemarkt 2015 die Talsohle des Schweinezyklus erreicht hat.

**Lammfleisch im Trend**

Lammfleisch liess sich 2015 sehr gut verkaufen, obwohl das Angebot aus den Wanderherden und die Konkurrenz durch Importfleisch im Frühling reichlich waren. Der Jahrestiefstwert lag bei 11.80 Franken je Kilo SG für Schlachtlämmer, beachtliche 1.80 Franken mehr als im Frühjahr 2014 (Abb. 8). An Ostern und über den Sommer stiegen die Preise auf ein Höchstniveau von 12.80 Franken weiter. Um die Nachfrage zu decken, wurden bis zum 3. Quartal insgesamt 7000 Tonnen Lammfleisch importiert, rund 2000 Tonnen mehr als in derselben Vorjahreszeit. Die Alp- und Berglammprojekte kurbelten den Lammfleischkonsum an.

**Eier und Poulet gefragt**

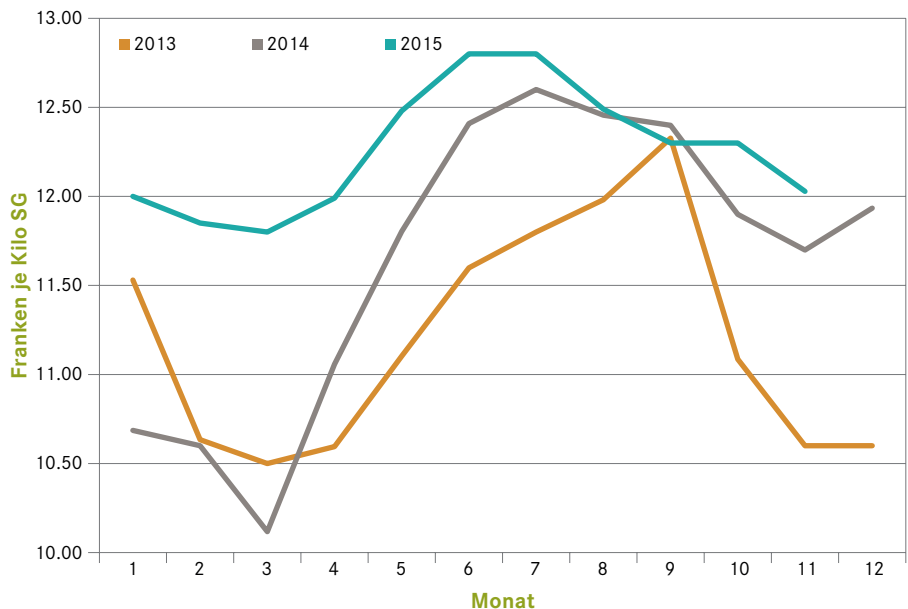
Trotz wachsender Inlandproduktion verkaufen sich Schweizer Eier und Poulets nach wie vor gut. Der Inlandanteil liegt nun bei 57% (Eier) und 55% (Poulets). Die Konsumentinnen und Konsumenten geben Schweizer Eiern und Schweizer Poulets weiterhin den Vorrang – trotz Frankenstärke und Einkaufstourismus. Die gute Koordination zwischen Detailhandel, Vermarktung und Produzenten wirkt sich konstruktiv für alle Beteiligten aus.

**Milch: Die Ampeln stehen auf Rot**

Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank Mitte Januar

**Abbildung 8: Entwicklung des Lämmerpreises (T3 QM).**

Quelle: Proviande





sorgte für denkbar schlechte Startbedingungen. Die produzierte Milchmenge war zwar ab Jahresbeginn leicht rückläufig (Abb. 9), dies genügte jedoch nicht, um den massiven Preiszerfall zu stoppen. Weitere negative Rahmenbedingungen kamen dazu: das Embargo Russlands gegenüber EU-Nahrungsmitteln, die schwächelnde Wirtschaft in China, die Aufhebung der Milchkontingentierung in der EU sowie das weltweit tiefe Preisniveau für Agrarprodukte und im speziellen für Milch und Milchprodukte. Im Käseexport fielen die Preise auf das tiefe Niveau des Jahres 2012. Obwohl die Exportmenge erfreulicherweise nicht zu-

rückging, nahm der Wert der Käseexporte gegenüber den Vorjahren ab. Ende August beliess die Branchenorganisation Milch den Richtpreis für die A-Milch trotz der schwierigen Situation auf 68 Rappen pro Kilo Molkereimilch bis Ende Jahr. Die Richtpreise für B- und C-Milch befanden sich jedoch im Sinkflug. Gemäss der Marktbeobachtung des Bundesamtes für Landwirtschaft lag der Produzentenpreis für Industriemilch im ersten Semester 2015 nur noch knapp über 55 Rappen pro Kilo. Eine rentable Milchproduktion ist unter solchen Bedingungen nicht mehr möglich.

### LANDWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNG

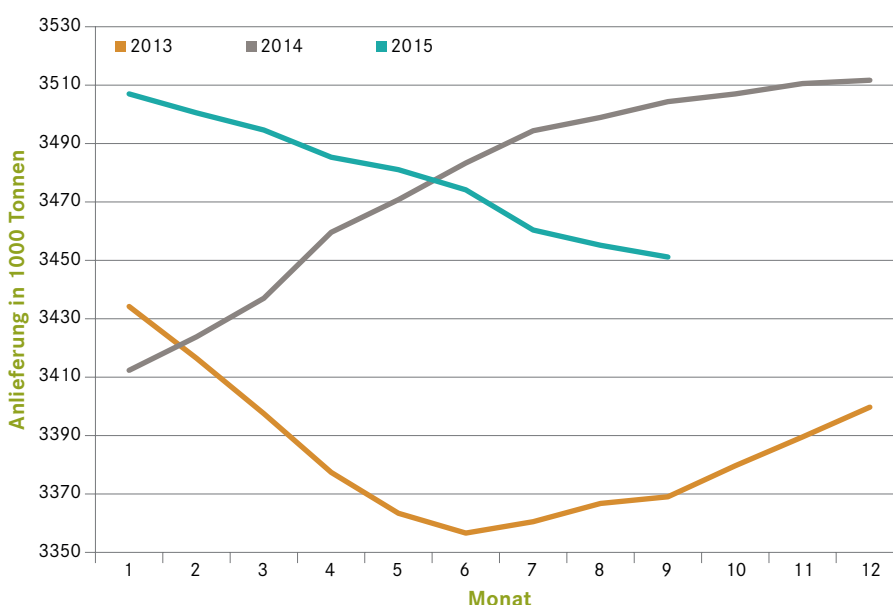
Der Produktionswert der Landwirtschaft betrug im Jahre 2015 gemäss Schätzung des Bundesamts für Statistik 10,085 Milliarden Franken, 5,5% weniger als im Vorjahr. Davon stammten 48,0% aus der tierischen und 40,6% aus der pflanzlichen Produktion. Die restlichen 11,4% erbrachten die landwirtschaftlichen Dienstleistungen und die nicht-landwirtschaftlichen Nebentätigkeiten.

Die Sommertrockenheit reduzierte zum Teil die Erträge der pflanzlichen Kulturen, was gegenüber dem Vorjahr zu einer Abnahme des Gesamtwerts von 3,3% führte. Besonders schlecht liefen der Milch- und der Schweinemarkt. Bei den übrigen tierischen Produkten stimmte Angebot und Nachfrage besser überein, was sich günstig auf die Produzentenpreise auswirkte. Insgesamt nahm der Produktionswert der tierischen Erzeugung gegenüber dem Vorjahr um 8,7% ab (Tab. 1).

Die Einnahmen aus den landwirtschaftlichen Dienstleistungen wie Lohnarbeiten für Dritte (z.B. Saat und Ernte) nahmen in den letzten Jahren kontinuierlich zu. Der Wert der nicht trennbaren nichtlandwirtschaftlichen Nebentätigkeiten wie die Verarbeitung von Mostobst, Fleisch oder Milch auf dem Hof oder Dienstleistungen, wie Strassenrand- und Landschaftspflege, die Haltung von Pensionstieren (Pferde) sowie die Übernachtungen von Touristen (Schlafen im Stroh) fielen wegen der

Abbildung 9: Milchanlieferung über 12 Monate kumuliert.

Quelle: TSM Treuhand GmbH







zunehmenden Bedeutung der Dienstleistungen ebenfalls höher als 2014 aus.

Heu und Mischfutter waren günstiger als im Vorjahr, während Nebenprodukte aus dem Ackerbau knapp waren und in vielen Regionen bescheidene Silomaiserträge erwartet wurden. Die erheblichen Heuvorräte aus dem Vorjahr hielten den Markt trotz Trockenheit im Gleichgewicht. Um die Futtermittelversorgung zu erleichtern, wurden die Zollabgaben für Silomais befristet herabgesetzt. Der Mischfuttermittelverkauf wurde höher als im Vorjahr geschätzt, weil mehr Schweine und Geflügel gehalten wurden. Die innerbetrieblich erzeugten Futtermittel sind eine Gegenbuchung aus dem Produktionswert und einkommensneutral.

Die Ausgaben für die meisten Vorleistungen gingen 2015 zurück. Der Zerfall der Erdölpreise war besonders markant. Die einzigen Kostenzunahmen entstanden durch eine erneute Erhöhung der Strompreise und durch den wetterbedingten höheren Wasserbedarf. Die Ausgaben für den Unterhalt der Maschinen und Geräte wurden als durchschnittlich eingestuft.

Da der Produktionswert (-5,5%) stärker als die Ausgaben für die Vorleistungen (-3,5%) sank, nahm die Bruttowertschöpfung um 8,7% auf 3,871 Milliarden Franken ab. Die Abschreibungen wurden zu Anschaffungspreisen (Wiederbeschaffungspreise) bewertet und so spielte die Preisentwicklung der Investitionsgüter eine wichtige Rolle. Die Teuerung der Preise für Bauten war im Berichtsjahr negativ und diejenigen

für Ausrüstungen (Fahrzeuge und Maschinen) lag nahezu bei null.

Da die Bruttowertschöpfung noch stärker als die Abschreibungen sank, lag die Nettowertschöpfung mit 1,828 Milliarden Franken 15,5% tiefer als im Vorjahr. Werden von diesem Wert weitere Produktionskosten wie Löhne und Aufwendungen für die Pacht- und Bankzinsen abgezogen, sowie die Transferzahlungen an die Landwirtschaft dazugezählt, gelangt man zum Nettounternehmenseinkommen. Dieses belief sich auf 2,856 Milliarden Franken. Dieses Ergebnis ist mit demjenigen von 2011 vergleichbar und liegt 10,9% tiefer als im Vorjahr. Teuerungsbereinigt blieb das Nettounternehmenseinkommen zwischen 2005 und 2015 im Durchschnitt konstant.



**Tabelle 1: Der Produktionswert der Landwirtschaft sank 2015 um rund 5,5% auf 10,085 Milliarden Franken.**

Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (2005 – 2015), gerundet auf Millionen Franken.

Quellen: LGR (Stand 10.09.2015), LIK (Dezember 2010 = 100), BfS

Rubrik	2005	2010	2014 <sup>a</sup>	2015 <sup>b</sup>	Veränderung in %		
					2015 / 2014 <sup>c</sup>	2015 / 2014 <sup>d</sup>	2015 – 2005 <sup>e</sup>
<b>Produktionskonto</b>							
<b>Getreide</b>	<b>449</b>	<b>374</b>	<b>373</b>	<b>369</b>	<b>-1.1</b>	<b>-5.1</b>	<b>-1.1</b>
davon: Weizen, Roggen	264	250	249	256	2.7	-3.7	0.1
<b>Handelsgewächse</b>	<b>285</b>	<b>244</b>	<b>281</b>	<b>231</b>	<b>-17.7</b>	<b>-15.5</b>	<b>0.9</b>
davon: Ölsaaten und Ölfrüchte	88	83	97	87	-10.9	-5.4	2.6
Zuckerrüben	155	127	153	115	-24.9	-24.5	0.3
<b>Futterpflanzen</b>	<b>1 169</b>	<b>1 039</b>	<b>900</b>	<b>859</b>	<b>-4.5</b>	<b>-0.6</b>	<b>0.2</b>
davon: Futtermais	192	126	155	130	-16.3	-16.3	-0.3
<b>Erzeugnisse des Gemüse- und Gartenbaus</b>	<b>1 219</b>	<b>1 401</b>	<b>1 441</b>	<b>1 400</b>	<b>-2.8</b>	<b>-4.4</b>	<b>1.0</b>
davon: Frischgemüse	529	647	736	724	-1.6	-5.8	2.4
Pflanzen und Blumen	690	753	705	676	-4.1	-3.0	-0.3
<b>Kartoffeln</b>	<b>177</b>	<b>180</b>	<b>177</b>	<b>167</b>	<b>-5.4</b>	<b>-9.9</b>	<b>-1.1</b>
<b>Obst</b>	<b>496</b>	<b>515</b>	<b>579</b>	<b>549</b>	<b>-5.2</b>	<b>-7.0</b>	<b>0.7</b>
davon: Frischobst	283	293	383	339	-11.4	-13.7	0.9
Weintrauben	213	221	196	209	6.8	6.1	0.2
<b>Wein</b>	<b>413</b>	<b>451</b>	<b>406</b>	<b>445</b>	<b>9.6</b>	<b>2.8</b>	<b>-0.6</b>
<b>Pflanzliche Erzeugung</b>	<b>4 237</b>	<b>4 253</b>	<b>4 233</b>	<b>4 094</b>	<b>-3.3</b>	<b>-4.2</b>	<b>0.3</b>
<b>Tiere</b>	<b>2 424</b>	<b>2 458</b>	<b>2 725</b>	<b>2 589</b>	<b>-5.0</b>	<b>-1.8</b>	<b>0.5</b>
davon: Rinder	1 176	1 217	1 366	1 402	2.6	-4.5	0.4
Schweine	975	939	999	827	-17.2	0.8	-0.0
Geflügel	206	247	300	301	0.6	1.3	3.6
<b>Tierische Erzeugnisse</b>	<b>2 517</b>	<b>2 317</b>	<b>2 580</b>	<b>2 252</b>	<b>-12.7</b>	<b>-1.0</b>	<b>0.7</b>
davon: Milch	2 329	2 110	2 332	1 993	-14.6	-1.6	0.4
Eier	180	202	238	246	3.3	3.3	3.2
<b>Tierische Erzeugung</b>	<b>4 940</b>	<b>4 775</b>	<b>5 305</b>	<b>4 841</b>	<b>-8.7</b>	<b>-1.4</b>	<b>0.6</b>
<b>Erzeugung landwirtschaftlicher Dienstleistungen</b>	<b>637</b>	<b>655</b>	<b>706</b>	<b>709</b>	<b>0.5</b>	<b>3.2</b>	<b>0.1</b>
<b>Nichtlandwirtschaftliche Nebentätigkeiten</b>	<b>294</b>	<b>364</b>	<b>434</b>	<b>441</b>	<b>1.6</b>	<b>2.9</b>	<b>4.2</b>
(nicht trennbar)							
Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse	193	207	188	185	-1.5	-1.8	0.1
<b>Erzeugung des landwirtschaftlichen Wirtschaftsbereichs (a)</b>	<b>10 108</b>	<b>10 047</b>	<b>10 678</b>	<b>10 085</b>	<b>-5.5</b>	<b>-2.0</b>	<b>0.6</b>

a provisorisch b Schätzung c %-Veränderung gegenüber Vorjahr, zu laufenden Preisen

d teuerungsbereinigt, %-Veränderung gegenüber Vorjahr e teuerungsbereinigt, öliche jährliche %-Veränderung



Tabelle 1 (Fortsetzung)

Rubrik	2005	2010	2014 <sup>a</sup>	2015 <sup>b</sup>	Veränderung in %		
					2015 / 2014 <sup>c</sup>	2015 / 2014 <sup>d</sup>	2015 - 2005 <sup>e</sup>
<b>Produktionskonto</b>							
<b>Erzeugung des landwirtschaftlichen Wirtschaftsbereichs (a)</b>	<b>10 108</b>	<b>10 047</b>	<b>10 678</b>	<b>10 085</b>	<b>-5.5</b>	<b>-2.0</b>	<b>0.6</b>
<b>Vorleistungen insgesamt (b)</b>	<b>6 073</b>	<b>6 216</b>	<b>6 439</b>	<b>6 215</b>	<b>-3.5</b>	<b>-0.4</b>	<b>0.7</b>
davon: Saat- und Pflanzgut	286	303	293	291	-0.8	-0.6	-0.4
Energie und Schmierstoffe	432	451	507	452	-10.7	2.9	0.5
Dünge- und Bodenverbesserungsmittel	182	194	200	194	-3.2	1.2	-1.6
Pflanzenbehandlungs- und Schädlingsbekämpfungsmittel	126	125	134	130	-2.9	-1.9	1.2
Tierarzt und Medikamente	181	213	198	197	-0.4	0.5	0.6
Futtermittel	2 559	2 450	2 470	2 349	-4.9	-2.0	0.8
Instandhaltung von Maschinen und Geräten	461	503	533	525	-1.4	0.7	1.0
Instandhaltung von baulichen Anlagen	188	193	259	229	-11.9	-10.6	0.7
Landwirtschaftliche Dienstleistungen	637	655	706	709	0.5	3.2	0.1
Sonstige Güter und Dienstleistungen	959	1 079	1 091	1 089	-0.1	1.0	0.8
<b>Bruttowertschöpfung zu Herstellungspreisen (c=a-b)</b>	<b>4 035</b>	<b>3 831</b>	<b>4 239</b>	<b>3 871</b>	<b>-8.7</b>	<b>-4.5</b>	<b>0.4</b>
<b>Abschreibungen (d)</b>	<b>2 059</b>	<b>2 142</b>	<b>2 074</b>	<b>2 043</b>	<b>-1.5</b>	<b>-0.1</b>	<b>-0.8</b>
davon: Ausrüstungsgüter	1 078	1 154	1 095	1 102	0.6	0.9	-0.6
Bauten	856	856	845	811	-4.0	-1.1	-1.3
Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen (e=c-d)	1 976	1 689	2 164	1 828	-15.5	-8.8	1.5
Arbeitnehmerentgelt (f)	1 173	1 231	1 298	1 289	-0.7	0.4	0.7
Sonstige Produktionsabgaben (g)	124	130	145	145	0.5	1.6	1.4
Sonstige Subventionen (h)	2 571	2 876	2 941	2 929	-0.4	0.7	1.1
Faktoreinkommen (i=e-g+h)	4 423	4 436	4 961	4 612	-7.0	-6.0	0.2
Nettobetriebsüberschuss / einkommen (j=e-f-g+h)	3 250	3 205	3 663	3 322	-9.3	-8.3	-0.0
<b>Unternehmensgewinnkonto</b>							
<b>Gezahlte Pachten (k)</b>	<b>226</b>	<b>234</b>	<b>244</b>	<b>247</b>	<b>1.2</b>	<b>2.3</b>	<b>0.6</b>
<b>Gezahlte Zinsen (l)</b>	<b>261</b>	<b>277</b>	<b>220</b>	<b>225</b>	<b>2.1</b>	<b>3.2</b>	<b>-1.7</b>
<b>Empfangene Zinsen (m)</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>-32.6</b>	<b>-31.8</b>	<b>-6.3</b>
<b>Nettounternehmenseinkommen (n=j-k-l+m)</b>	<b>2 773</b>	<b>2 704</b>	<b>3 206</b>	<b>2 856</b>	<b>-10.9</b>	<b>-10.0</b>	<b>0.0</b>
<b>Elemente des Vermögensbildungskontos</b>							
<b>Bruttoanlageinvestitionen (o)</b>	<b>1 536</b>	<b>1 590</b>	<b>1 718</b>	<b>1 689</b>	<b>-1.7</b>	<b>-1.1</b>	<b>0.2</b>
<b>Nettoanlageinvestitionen (p=o-d)</b>	<b>-523</b>	<b>-552</b>	<b>-356</b>	<b>-354</b>			
Bestandesvermögen	-13	-21	39	41			
Vermögenstransfers	104	112	120	136	12.7	13.9	2.4
Netto-Kompensation der MwSt.	-74	-83	-97	-98			

a provisorisch b Schätzung c %-Veränderung gegenüber Vorjahr, zu laufenden Preisen  
d teuerungsbereinigt, %-Veränderung gegenüber Vorjahr e teuerungsbereinigt, öliche jährliche %-Veränderung



# Impressum



# Impressum

**Herausgeber**

Schweizer Bauernverband  
Laurstrasse 10  
5201 Brugg  
Telefon 056 462 51 11  
www.sbv-usp.ch  
info@sbv-usp.ch

**Projektleitung**

Christine Badertscher, SBV

**Inhaltliche Mitarbeit**

Martin Brugger, SBV  
Francis Egger, SBV  
Daniel Erdin, SBV  
Christa Gerber, SBV  
Silvano Giuliani, SBV  
Martin Goldenberger, Agriexpert  
Nejna Gothuey, SBV  
Sandra Helfenstein, SBV  
Cornelia Hürzeler, Agriexpert  
Hans Rüssli, SBV  
Martin Schmutz, Agriprof  
Irene Vonlanthen, SBV

**Satz & Grafik**

Nejna Gothuey, SBV

**Übersetzung und Korrektorat**

Trait d'Union, 3000 Bern  
Telefon 031 359 52 22  
www.traitdunion.ch

**Preis**

Einzelexemplar CHF 20.-  
ab 10 Exemplaren CHF 15.-  
Preise exkl. 2,5% MwSt. und Versandkosten

**Druck**

Stämpfli AG  
Wölfistrasse 1  
3001 Bern  
Telefon 031 300 66 66  
www.staempfli.ch

**Bildmaterial**

Titelbild: Steffi Geiser  
Die Bilder im Bericht stammen von  
den 14 porträtierten Betrieben.  
Quelle: Schweizer Bauernverband



