

▷ Der operative Geschäftsbereich von Maschinenring Schweiz erzielte 2021 ein Rekordergebnis. Geschäftsführer Fabian Brühwiler (l.) und Christian Wolf (Verwaltungsratspräsident) freuen sich zurecht darüber.



Foto: Andrea Schatt

«Mehr als nur Maschinentausch»

Vor 20 Jahren wurde der Dachverband Maschinenring Schweiz gegründet, dem sich nach und nach die regionalen Maschinenringe anschlossen. Heute können die Ringe mit ihren Mitgliedern schweizweit Aufträge im Bereich der Grünraumpflege oder im Winterdienst ausüben.

Sie haben ein super Geschäftsjahr hinter sich. Wie setzt sich der Umsatz zusammen?

Fabian Brühwiler: Unsere Geschäftszahlen sind nicht öffentlich. Aber so viel kann ich Ihnen sagen: Wir erzielten 2021 einen Umsatz von rund 15 Mio. CHF. Dazu hat vor allem der Winterdienst beigetragen. Im Auftrag der SBB machen wir schweizweit die Schneeräumung von rund 600 Bahnhöfen. Dafür sind pro Saison 350 Mitglieder unterwegs. Sehr gut laufen auch die Aufträge im Bereich Umgebungsarbeiten. Mittlerweile betreuen wir schweizweit über 3 000 Liegenschaften und staunen selbst wie gefragt diese Dienstleistungen sind. Das Auftragsvolumen steigt von Jahr zu Jahr.

Weil sie sehr gut offerieren?

Brühwiler: Wir haben unser Preisniveau und machen keine Dumpingpreise. Die national tätigen Kunden wollen eine einzige Ansprechperson für ihr gesamtes Liegenschaftsportfolio haben.

Was ist mit Sammelbestellungen und Einkaufsgemeinschaften?

Brühwiler: Davon profitieren die Mitglieder enorm, vor allem jetzt mit der Teuerung. Wir vermarkten jährlich 1 Mio. l Diesel. Auch die Sammelbestellungen für Notstromaggregate laufen sehr gut. Immer mehr sind auch Lagerbehälter für Treibstoff und Pflanzenschutzmittel und Sicherheitsbekleidung gefragt. Zudem haben wir über 20 Bonuspartnerschaften, wo man zu vergünstigten Konditionen einkaufen kann. Das nutzen die Mitglieder vor allem im Baubereich.

Für diese Geschäftsbereiche habt Ihr 2018 eine Aktiengesellschaft gegründet. Weg vom Verein hin zu einer Kapitalgesellschaft – steht das nicht im Widerspruch zum Selbsthilfegedanken und wie kommt der Unternehmensgewinn den Mitgliedern zugute?

Brühwiler: Die AG verfolgt die gleichen Ziele wie der Verein Maschinenring. Gewinnmaximierung ist nicht unser Ziel. Wir sind und bleiben auch als AG eine Selbsthilfeorganisation und fördern den überbetrieblichen Maschineneinsatz. Zudem gibt es keine Dividende. Der Gewinn wird in neue Dienstleistungen und Projekte reinvestiert.

Geben diese Dienstleistung über die Koordination und Abrechnungen hinaus?

Brühwiler: Das ist der wichtigste Teil – denn Büroarbeit macht niemand gern. Mit unserem Onlinetool FarmX kann der Landwirt über eine App seine Maschine teilen oder Geräte mieten. Die Abrechnung erfolgt per Knopfdruck monatlich oder am Ende der Saison. Ich habe interimsmässig selbst eine Maschinengemeinschaft betreut und muss sagen, einfacher geht's nicht. Seit dem Sommer steht den Mitgliedern auch die App «MeinRing» zur Verfügung. So sind sie über all unsere Aktionen auf dem Laufendem.

Was ist mit Beratungsaktivitäten?

Brühwiler: Wir sind dort stark, wo wir Know-how-Träger haben. Das ist zum einen der Bereich der Solarenergie mit Christian Wolf, der übrigens auch Verwaltungsratspräsident der MR (Schweiz) AG ist, zum anderen die Humus- und Klimalandwirtschaft mit Vereinspräsident Fredy Abächerli. Diese Dienstleistungen sind sehr gefragt, weil Wolf und Abächerli immer die ganzheitliche Betrachtung und

Kreisläufe des Landwirtschaftsbetriebs im Fokus haben. Immer mehr Anfragen gibt es in der Ostschweiz für Energieberatung, dieser Bereich ist organisatorisch und personell übrigens getrennt vom MBRsolar AG.

Kämpfen Sie mit Mitgliederschwund, denn es gibt immer weniger Landwirtschaftsbetriebe?

Brühwiler: Das hält sich in Grenzen. Wir sind über die Jahre stabil bei rund 6500 Mitgliedsbetrieben. Auch haben wir im Mittelland und in der Westschweiz noch Potenzial.

Kurz gesagt, dort wo es grosse Lohnunternehmen hat, ist es harzig.

Brühwiler: Das ist so, muss aber nicht sein. Beispielsweise haben wir in der Ostschweiz einen Mitgliederzuwachs, obwohl hier auch grosse Lohnunternehmer tätig sind. Diese profitieren als Mitglied ebenso von unseren Dienstleistungen etwa im Bereich Sammelbestellungen von Rübenschnitzen oder



Foto: Kirsten Oertle

◁ Toni Lacher, Hansruedi Osterwalder, Jürg Grob und Fredy Abächerli (v.l.) gründeten vor 20 Jahren den Verein Maschinenring Schweiz.

von Aufträgen im Winterdienst.

Sie konkurrenzieren die Lohnunternehmer ja auch nicht, weil Sie keine eigenen Maschinen besitzen. Wird sich das ändern?

Brühwiler: In Deutschland verfügen die Maschinenringe teilweise über einen grossen Maschinenpark. Bisher ist das bei uns nicht der Fall. Uns geht es darum, die Maschinen der Mitglieder besser auszulasten.

Was unternehmen Sie, um Maschinenringe im Berggebiet bekannter zu machen?

Landwirtschaft sind bei den Schweizer Bauern angekommen, und der Maschinenring Schweiz ist mit seinen operativen Geschäften so erfolgreich wie nie.

Er ist überzeugt von seinem Geschäftsmodell, dass auf ebenbürtigen Partnern und einer gemeinsamen Strategie beruht. «Früher oder später führen hierarchische Führungsstrukturen ein Unternehmen in den Abgrund», sagt er. Die Zeiten für machthungrige Manager seien abgelaufen. Gleich wie die Landwirtschaft aus Kreisläufen und zahlreichen Interaktionen bestehe, so müsse auch ein Unternehmen funktionieren. «Die Landwirte, die gut sind, wollen selbstständig sein und haben keine Lust irgendwo angestellt zu sein. Sie wollen mitreden und sich in Unternehmungen auch entfalten. Wenn man mit diesen Bauern zusammenarbeitet, entsteht Innovation.»

So einfach ist das wohl nicht. Und wenn man mit all den Absprachen den kleinsten gemeinsamen Nenner wählt, um Konflikte zu vermeiden, entgehen einem doch auch Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten? Diesen Einwand lässt Abächerli nicht gelten: «Wenn man ein gutes Ziel hat, dann funktioniert es. Klar ist es anspruchsvoll, dass alle miteinander eine Strategie vorantreiben.» Auch gäbe es immer solche, die nur für

Brühwiler: Die Bergmechanisierung ist teuer und durch überbetriebliche Zusammenarbeit liessen sich die Mechanisierungskosten massiv senken. Es braucht aber einen Wandel in der Einstellung. Die Bauern müssen eine gewisse Toleranz mitbringen, was den Maschineneinsatz in den engen Vegetationszeitfenstern betrifft. Alles steht und fällt mit den Leuten vor Ort. Gute Beispiele sind der Maschinenring Graubünden, wo zwei Drittel aller Betriebsleiter Mitglied des Maschinenrings sind, oder der Maschinenring Zuger Berggebiet, wo die Mitglieder ganze Ernteketten organisieren.

sich schauen. Überzeugend sei der Nutzen, den jeder aus den Aktivitäten ziehe.

Abächerli zeigt, dass das Netzwerk der Maschinenringe funktioniert. Mit Zusammenarbeit unter gleichberechtigten Partnern auf Augenhöhe seien die Maschinenringe fähig, zügig neue, für die Landwirtschaft interessante Projekte anzugehen. Als aktuelles Beispiel nennt er das Projekt «Klimaneutrale Landwirtschaft Graubünden», wo der Maschinenring Aufgaben in der Projektleitung übernimmt und Wissen aus der Zuger Pioniergruppe für Humuswirtschaft einfließt.

WIR GRATULIEREN

Partnerschaftlich ist sein Markenzeichen

2022 hat Maschinenring-Schweiz-Präsident Fredy Abächerli aus Edlibach (ZG) allen Grund zum Feiern: So gewann er mit seiner Verora AG Anfang Januar in der Kategorie erneuerbare Energien den Schweizer Energiepreis Watt d'Or. Eine grosse Ehre für das Unternehmen, das seit 2012 mit einer Gruppe von Landwirten aus dem Zuger Berggebiet, Pflanzkohle aus naturbelassenem Baum- und Strauchschnitt produziert. «Entstanden ist das Projekt aus unserem Maschinenring», sagt er. Daraus hätten sich auch der Geschäftszweig Bionika AG entwickelt, welcher die Humuswirtschaft und regenerative Landwirtschaft vorantreibt.

Im Februar folgt für Abächerli der nächste Streich. Abächerli war einer der Gründerväter des Maschinenrings Schweiz, präsidiert den Verein und freut sich auf das Jubiläumstreffen an der «Tier und Technik», sofern diese stattfindet.

Wenn Abächerli (58) zurückblickt, ist er zufrieden: «Es hat sich gelohnt». Humuswirtschaft und regenerative

Foto: Daniela Clemeniz



▷ Vereinspräsident Fredy Abächerli ist Pionier für Schweizer Pflanzkohleproduktion und Humuswirtschaft.