

MASCHINENRING
Ostschweiz



MAGAZIN

Ausgabe April 2022



MENSCHEN

Junge Bäuerin pflegt
alte Traditionen weiter

WISSEN

Zuviel oder zuwenig Strom?
Stromvermarktungsideen oder
Notstromlösung

Tag der offenen Tür
11. Juni 2022

**Wir suchen Menschen
aus dem landwirt-
schaftlichen Bereich
für ein Interview im
nächsten MR-Magazin
insbesondere aus den
Kantonen SG, AI, AR, TG**

*Erzähl uns Deine
Geschichte...*

*Ich freue mich, sie
zu hören und für
unsere Leser auf-
zuschreiben.*

*Melde Dich bei
mir unter Telefon
052 369 50 44*

*Viele Grüsse
Andrea*

Titelbild:
Der Backofen von Judith Wick
steht direkt vor dem Hof ihrer
Eltern.

Impressum

Herausgeber:
Maschinenring Ostschweiz AG
Frauenfelderstrasse 12
9545 Wängi

Telefon +41 52 369 50 30
ostschweiz@maschinenring.ch
www.mr-ostschweiz.ch

Ausgabe April 2022

Geschäftsführer: Fabian Brühwiler
Redaktion und Layout:
Andrea Schatt

Fotos: Foto PRISMA Oertle, Matzingen
Druck: Fairdruck AG, Sirnach

Auflage: 7000 Exemplare

Grüezi

Vor gut einem Jahr haben wir begonnen, unsere Büros an der Frauenfelderstrasse 12 in Wängi zu sanieren und zu erweitern, um für die zukünftige Entwicklung Platz zu schaffen.

Die Zeit war geprägt von lärmigen Stunden, viel Staub und immer wieder neuen Bauphasen, denn unsere Mitarbeitenden arbeiteten während der ganzen Bauzeit in den vorhandenen Wänden weiter. Nach einem Jahr Baustelle neigt sich die Bauzeit langsam dem Ende zu. Bereits im November 2021 bezogen wir die ersten umgebauten Büros und per Ende April 2022 stehen uns die letzten Räume zur Verfügung. Höchste Zeit, denn unser Team wächst!

In diversen Bereichen erhöhen wir unsere personellen Ressourcen, damit wir Sie, liebe MR-Mitglieder, mit unseren Dienstleistungen zeitnah unterstützen können. Ob beim Thema Einkaufsgemeinschaften, der Erstellung von digitalen Entwässerungsplänen oder auch im Bereich Solar.

Am 11. Juni 2022 öffnen wir deshalb unsere Geschäftsstelle für die Öffentlichkeit. Am «Tag der offenen Tür» dürfen Sie unsere neuen Büros besichtigen, das Team vom Maschinenring und deren Tätigkeiten kennenlernen, Innovationen der Photovoltaik erleben und Neuigkeiten zum Thema Notstromversorgung erfahren! Ebenfalls werden einige unserer Bonuspartner am

Tag präsent sein. Sie sind herzlich eingeladen und selbstverständlich betreiben wir auch eine kleine Festwirtschaft mit Getränken und Grill.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Herzliche Grüsse

Fabian Brühwiler

Geschäftsführer
Maschinenring Ostschweiz AG

Tag der offenen Tür

Endlich ist unser Umbau abgeschlossen und wir freuen uns, wenn Sie unsere neuen Räumlichkeiten in Wängi besichtigen kommen. Unsere Mitarbeitenden stehen für Fragen rund um unsere Produkte und Dienstleistungen gerne zur Verfügung.

Samstag 11. Juni 2022

Wann: 9-17 Uhr

Wo: Frauenfelderstrasse 12 in Wängi

MASCHINENRING
Ostschweiz



MBRsolar
die smarte Energielösung.

Eine Bauerstochter, die weiss, was sie will

Mit Backen hatte Judith Wick aus Frauenfeld als Kind überhaupt nicht viel am Hut. Während der Schnupperlehre machte es jedoch Klick und sie begann die Ausbildung zur Bäcker-Konditorin. Aus eigenem Interesse schloss sie 2019 zusätzlich die Bäuerinnenschule ab und nutzt heute gekonnt beide Berufe für ihre Zukunftspläne.



Judith's Eltern führen einen beschaulichen Hof oberhalb von Frauenfeld mit 13 Milchkühen, 500 Legehennen, zwei Hektaren Tafelobst und 12 Hektaren Weidefläche für den Futteranbau. Mit drei Mädchen und drei Buben war im Haus jedoch immer viel los. Judith ist die älteste Tochter und half ihrer Mutter oft im Haushalt aus. «Ich war praktisch Mutter's Stellvertreterin, wenn sie mal nicht da war», lacht Judith. Sie übernahm die Arbeit im Haus

immer schon sehr gerne. Waschen, bügeln, putzen, aufräumen, kochen, einmachen, backen, etc. findet Judith sehr abwechslungsreich und diese Tätigkeiten machen ihr Spass. Bewundernswert, dies von einer 31-jährigen Frau zu hören.

In der Lehrzeit beschäftigte sich Judith mit Backzutaten und der Kreation von Desserts. Anschliessend besuchte sie die Bäuerinnenschule im Arenenberg

In Wick's Hofladen werden direkt an der Haustüre frische Produkte verkauft. Die Backwaren produzierte Judith in ihrem eigenen Holzofen auf vier Rädern.

und empfand diese Ausbildung als Lebensschule. Damit sie sich Bäuerin mit Fachausweis nennen darf, musste sie entsprechende Praxis vorweisen. Diese erlangte sie bei der Unterstützung auf verschiedenen Höfen, als Mitarbeiterin beim Käsen auf der Alp Riseten im Glarnerland und bei einem mehrmonatigen Aufenthalt in Kanada sowie als Hauspflegerin beim jetzigen Arbeitgeber, dem Thurgauer Landfrauenverband (TLFV).

Ein eigener Hofladen, einfach etwas anders

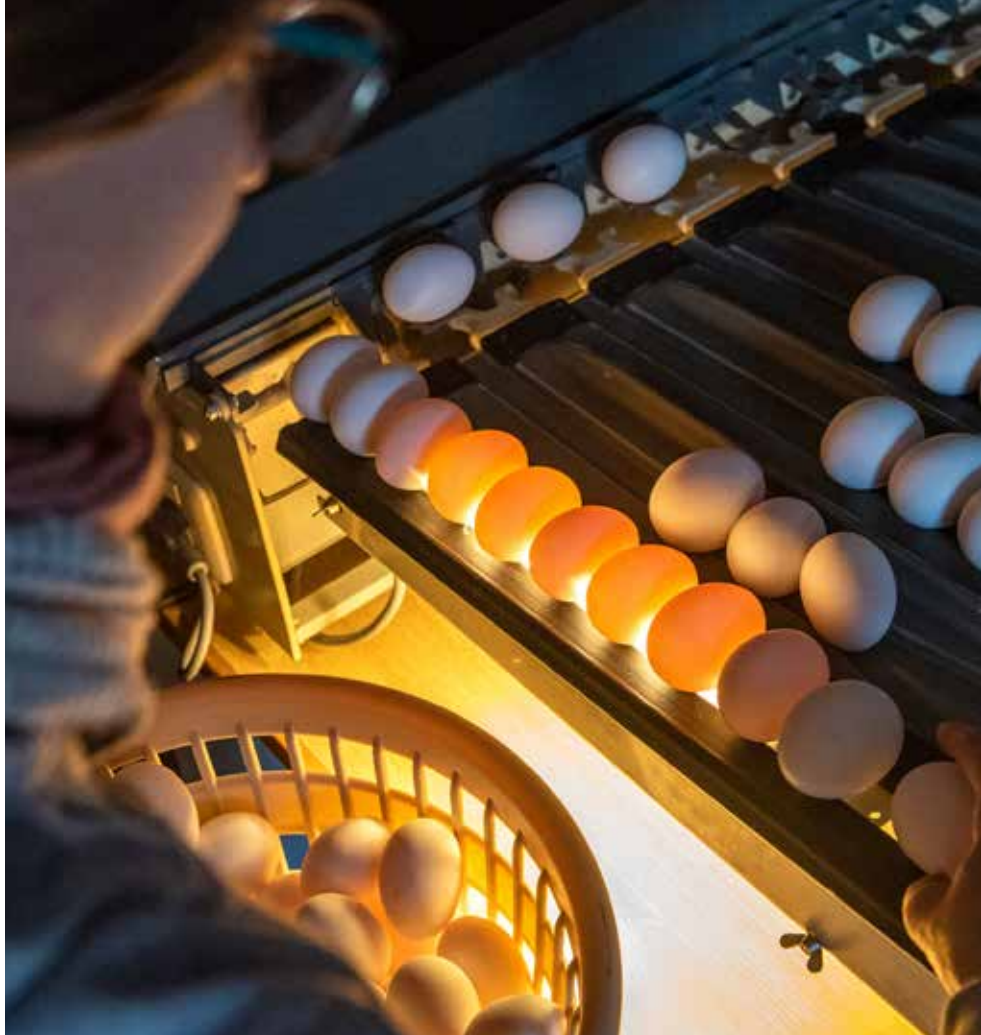
Judith träumt schon lange vom eigenen Hofladen. Ihr ist wichtig, hofeigene Nahrungsmittel zu verwerten, damit sie nicht weg geworfen werden müssen. Warum aber nicht etwas mehr als den Eigenbedarf decken und diese Produkte ab Hof verkaufen? Die Familie Wick verarbeitete schon immer eigene Beeren zu Konfitüre und Sirup.

«Ich möchte die Landwirtschaft und was wir tun, besser bekannt machen.»

Judith Wick

Wick's «Hofladen» ist ein bisschen spezieller, als man sich dies vielleicht vorstellt. Bei ihnen klingelt der Kunde direkt an der Haustüre und deckt sich dort mit den gewünschten Produkten ein. Früher waren dies vor allem Eier aus dem eigenen Hühnerstall. Heute gehört von Konfitüren, Apfelmus, getrockneten Früchten, Backwaren bis zu Suppenflädli alles dazu, was sie selber herstellen können. Und mit einer Bäckerin im Hause lag es nahe, bald knuspriges Brot zu backen. Judith wusste genau, was sie dazu brauchte: «Einen eigenen Holzofen auf Rädern, mit dem ich auch an Geburtstagen und Anlässen Pizza backen kann.» Gesagt, getan, bzw. gekauft.

Von Montag bis Freitag in der Hauspflege tätig, beginnt Judith am Frei-



Dank den eigenen Legehennen sind immer genügend Eier im Hause verfügbar. In der Eiersortiermaschine werden sie durchleuchtet und kontrolliert.

tagnachmittag die Teige vorzubereiten und den Holzofen langsam vorzuheizen. Nach zwei bis drei Stunden Schlaf heizt sie um Mitternacht den Ofen ein. Um 2.30 Uhr schiebt sie das erste Brot in den heissen Ofen und backt bis 9 Uhr weiter. Praktischerweise nimmt Judith gerne Vorbestellungen entgegen. Die Kunden holen das frische Brot, den Zopf oder ihr Süssgebäck am Samstag ab 10 Uhr an der Haustüre Wick ab.

Ihr Engagement blieb nicht unentdeckt

Bei «Huusgmachts us Landfrauehand», wie es der Name schon sagt, fertigen Landfrauen und Bäuerinnen hand- und hausgemachte Spezialitäten auf ihrem Betrieb und preisen sie an verschiedenen Verkaufspunkten in der Region an. Die Koordination des Projektes und den Vertrieb übernimmt eine Arbeitsgruppe des TLFV. Die mitmachenden

Produzentinnen entscheiden selbst, welche Produkte sie zu welchem Preis anbieten möchten. Judith war sich anfänglich nicht sicher, ob sie die mögliche Nachfrage nebst ihrem Vollzeitjob bewältigen kann. Ganz nach Judiths Motto „Wer es nicht versucht, wird nie erfahren, ob er es geschafft hätte“, sagte sie dem Projekt «Huusgmachts us Landfrauehand» zu.

Für sie liegt der Vorteil auf der Hand, ihre Produkte an weiteren Verkaufstandorten zu präsentieren. Judith ist froh, dass dank der Projektleitung durch den TLFV Leute im Boot sind, die sich professionell mit dem aktiven Verkauf beschäftigen. Schön sei der Austausch mit anderen Landfrauen zum Thema Hofladen, um sich gegenseitig Tipps zu geben oder über ähnliche Problematiken zu diskutieren.



Nachdem Judith die ganze Nacht durcharbeitete, müssen die Backutensilien wie u.a. die Knetmaschine zum Abschluss noch gereinigt werden.

Die Landwirtschaft vertrauter machen

Inzwischen sind von Judith die Produkte Holunderblüten-Konfitüre, Apfelmus, getrocknete Zwetschgen und Suppenflädli unter dem Namen «Husgmachts us Landfrauehand» zu kaufen (siehe Infokasten). Wird es zeitlich einmal eng, hilft ihre Mutter beim Vorbereiten der Produkte mit und schlüpft wie früher ihre Tochter, in die Rolle der Stellvertreterin.



Leckere Apfel-Zimtschnecken werden mit Zuckerguss bestrichen.

«Wer es nicht versucht, wird nie erfahren, ob er es geschafft hätte.»

Judith Wick

Auf die Frage, warum Judith bei diesem Projekt mitmache, antwortet sie selbstbewusst: «Ich möchte die Landwirtschaft und was wir tun, besser bekannt machen. Die Wertschätzung regionaler Produkte steigern sowie altbekannte Konservierungsmöglichkeiten und Traditionen wieder neu aufleben lassen.»

Die zielstrebige Thurgauerin stellt sich vor, mit ihrem Partner auf dem gemeinsamen Hof die Selbstversorgung wieder vermehrt in den Vordergrund zu stellen. Dieser Traum wird hoffentlich bald Wirklichkeit.



Der Thurgauer Landfrauenverband lancierte im November 2021 ein neues Projekt, um regional hausgemachte Produkte von Landfrauen und Bäuerinnen unter einem einheitlichen Auftritt zu vermarkten. Aktuell sind 10 Produzentinnen aktiv dabei und es werden immer mehr. An folgenden Standorten sind „Husgmachts us Landfrauehand“-Spezialitäten erhältlich:

Ganze Produktpalette: Madörin Früchte und Gemüse, Weinfeldern. Kleine Auswahl an Produkten bald in der AGROLA Tankstelle, Topshop in Matzingen und im Museumsshop auf dem Arenenberg. Gespräche für weitere Verkaufsstellen laufen.

Möchten auch Sie Ihre Hofprodukte in diesem Projekt anbieten? Mehr erfahren unter Webseite: www.husgmachts-us-landfrauehand.ch

Die Debrunner Acifer AG ist Teil der Debrunner Koenig Gruppe, die 1755 gegründet wurde und heute zu den traditionsreichsten Unternehmen der Schweiz gehört. Der kompetente B2B-Handelspartner und Dienstleister ist mit den Geschäftsbereichen «Stahl & Metalle» und «Technische Produkte» am Markt tätig.

Mit dem Bereich «Stahl & Metalle» bedient die Unternehmensgruppe den nationalen Markt mit einem breiten Sortiment ab Zentral- und Regional-lagern und einer Vielfalt an Anarbeitungsdienstleistungen. Der zweite Geschäftsbereich «Technische Produkte» deckt weitere Produkte und Dienstleistungen der Bau-, Industrie- und Handwerkerkunden ab. Dazu gehören Tiefbau, Wasser- und Gebäudetechnik, Befestigungstechnik, Werkzeuge, Maschinen und Arbeitsschutz.

Breites Sortiment mit 160'000 Artikeln

Die national tätige Debrunner Acifer AG führt ein breites Sortiment von rund 160'000 Artikeln welche auch alle über einen seit Jahren gut eingeführten E-Shop (www.d-a.ch) erhältlich sind. Das Unternehmen ist an über 20 Standorten in der ganzen Schweiz vertreten und verfügt über eine eigene Lastwagenflotte sowie zwei moderne Zentral-lager. Die lokalen Handwerkerzentren bieten Profi-Handwerkern, KMUs und selbstverständlich auch den MR-Mitgliedern raschen Zugriff auf ein breites Sortiment an Werkzeugen und Maschinen, Arbeitsschutz, Befestigungstechnik, Haustechnik und Spenglerei-Halbfabrikaten.

Engagierter Partner der Berufsbildung

Debrunner Acifer ist aktiver Partner für nachhaltige Projekte rund um die Berufsbildung. Das Engagement in der Berufsbildung hat das Ziel, das duale Bildungssystem der Schweiz und die Nachwuchsförderung zu unterstützen. Als Gold Sponsor des SwissSkills Team, der Schweizer Berufsnational-

mannschaft, engagieren sie sich seit 2005 für junge Berufsleute und unterstützen diese bei der Teilnahme an nationalen sowie internationalen Berufswettbewerben.

Welche Vorteile bietet Debrunner Acifer dem MR?

Gemäss René Betschmann, Leiter National Key Account Management sind folgende Vorteile zu nennen:

«Wir sind in allen Regionen mit einem Sortiment welches über 160'000 Artikel umfasst vor Ort. Mit dem vielfältigen Sortiment bieten wir gerade auch den MR-Mitglieder einen Mehrwert unter dem Motto «Alles aus einer Hand». Dabei rundet die Möglichkeit eines Besuches in einem unserer Handwerkerzentren oder auch die einfache Beschaffung über den Onlineshop unser tolles Angebot ab.»

Handwerkerzentren wie hier in Malans bieten ein breites Abholsortiment.

Wie profitieren Mitglieder?

MR-Mitglieder registrieren sich im Onlineshop (www.d-a.ch) und teilen im Feld «Zusatz» mit, welchem Maschinenring sie angehören. So profitieren MR-Mitglieder von den gleichen Konditionen wie eine gewerbliche Person. Durch den höheren Mengeneinkauf des Maschinenrings kommen zusätzliche Rabatte dem MR-Mitglied zugute.

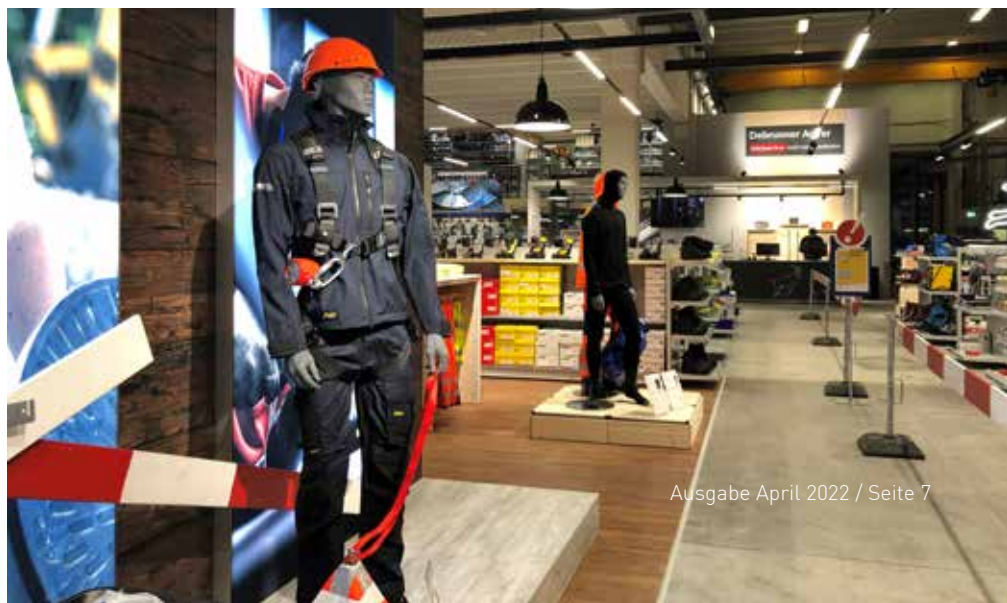
Noch kein MR-Mitglied?

Kein Problem! Werden Sie jetzt Maschinenring Mitglied und nutzen Sie die Vorteile der vergünstigten Einkaufsgemeinschaft bei Debrunner Acifer und vielen weiteren Bonuspartnern. Für nur CHF 65.-- pro Jahr werden Sie Mitglied beim Maschinenring Ostschweiz.

Jetzt anmelden:

Telefon 052 369 50 40

ostschweiz@maschinenring.ch



Brauche ich einen Zapfwellengenerator für meinen Hof?

Eine Studie des Bundes zeigt, dass ab dem Jahr 2025 im Extremfall in der Schweiz Strommangel auftreten kann, und dies insbesondere im Winter. Strommangel bedeutet, dass Strom zwar verfügbar ist, aber nur in reduziertem Umfang. Neben Strommangel sprechen viele auch von einem möglichen Blackout, also einem grossflächigen Stromausfall.

Das Risiko eines Blackouts in der Schweiz ist nach wie vor klein. Die Schweiz ist mit 41 Grenzleitungen mit unseren Nachbarländern verbunden, eine Schweizer Netzstabilität gibt es laut dem Schweizer Netzbetreiber Swissgrid nur im europäischen Kontext. Dank der europäischen Zusammenarbeit können Kraftwerksausfälle und Überproduktionen kompensiert werden.

Risikoabwägung auf dem Betrieb

Um die Frage zu beantworten, ob ein Landwirt ein Notstromaggregat für seinen Betrieb haben muss oder nicht, muss man neben der Eintrittswahrscheinlichkeit des Stromausfalls sich über die Schadensausmasse beim Stromausfall bewusst sein: Ein Milchwirtschaftsbetrieb mit Robotertechnik und Milchkühlung hat viel grössere Probleme bei einem längeren Stromausfall als ein Mutterkuhbetrieb. Beim Milchwirtschaftsbetrieb ist die Investition in ein Notstromsystem nach nur 1 möglichen Blackout abbezahlt – vom Tierwohl ganz abgesehen.

Zapfwellengenerator gemeinsam nutzen

Der Maschinenring Ostschweiz hat an seinem Hauptsitz in Wängi mehrere Zapfwellengeneratoren für einen möglichen längeren Stromausfall bei seinen Mitgliedern bereit. Diese Geräte werden im Notfall an strategische Standorte verteilt, und können dann gemeinsam von den Mitgliedern genutzt werden. Für eine Dauernutzung eines einzelnen Mit-



Die Bereitschaft innert Minuten sorgt dafür, dass der Hof bereits nach kurzer Zeit wieder einsatzbereit ist.

glieders (Beispiel Milchwirtschaft mit Roboter) sind diese Geräte jedoch nicht vorgesehen. Damit die Geräte schnell angeschlossen werden können, wird die technische Vorbereitung für die Einspeisung (Netztrennstelle) empfohlen.

Beratung durch den Maschinenring

Aktuell ist die Verfügbarkeit von guten Zapfwellengeneratoren in Europa sehr angespannt. Der Maschinenring konnte sich gute Vertriebskanäle sichern und unterstützt Sie bei der Entscheidungsfindung. Ein Zapfwellengenerator ist eine Investition für mehrere Jahrzehnte. Somit empfiehlt es sich auf Qualität zu setzen.

Beratung und Kontakt:



Thomas Cadonau
Leiter Einkauf
Telefon 052 369 50 45

Worauf ist beim Kauf eines Zapfwellen- generators zu achten?

Die richtige Grösse des Generators

Die Grösse des Generators hängt einerseits vom Bedarf des Betriebes, andererseits von der Leistung des zur Verfügung stehenden Traktors ab.

- **Bedarf Betrieb**

Der Bedarf sollte grosszügig kalkuliert werden, damit im Notfall genügend Reserven vorhanden sind. Grundsätzlich wird der Bedarf vom Gesamtbetrieb (inkl. Wohnhaus) berechnet. Kalkulationshilfe ist insbesondere der Lastgang, der 1 Mal jährlich vom lokalen Energieversorger bestellt werden kann (bei Verbrauch über 50'000 kWh pro Jahr).

- **Leistung des Traktors**

Bekanntlich entspricht 1 Kilovoltampere (kVA) = 1.36 Pferdestärken (PS). Bei der Auslegung der maximalen Grösse des Generators rechnet man in der Praxis mit dem Faktor 2, sprich ein 100 PS-Traktor kann einen Generator mit 50 kVA betreiben.

Was muss der Elektriker unbedingt auf dem Betrieb anpassen?

Damit im Notbetrieb der Zapfwellengenerator den gesamten Hof mit Strom versorgen kann, baut der Elektriker eine sogenannte Netztrennstelle ein. Unmittelbar nach dem Hauptzähler wird das öffentliche Netz mit einem Schalter getrennt. Bei einem Hof mit Photovoltaikanlage (PV) muss zudem sichergestellt sein, dass die PV-Anlage ebenfalls getrennt wird, da diese im Notbetrieb nicht Strom produzieren darf.

Was ist eine AVR-Spannungsregelung und braucht mein Zapfwellengenerator diese?

Die AVR-Regelung (Automatic Voltage Regulation) hält die vom Generator erzeugte Ausgangsspannung unter statischen Bedingungen weitgehend konstant und gleicht Spannungsänderungen rasch aus. Die AVR-Regelung minimiert Spannungsschwankungen bei wechselnder Belastung, verringert Spannungsspitzen und sorgt für eine konstante und stabile Leistung des Generators.

Für Betriebe mit heiklen elektrischen Geräten (z.B. Fütterungsautomaten, Melkrobotern etc.) ist die AVR-Spannungsregelung unverzichtbar. Auch bei den übrigen Betrieben empfiehlt sich bei einem Kauf eines Neugerätes die Option AVR-Regelung zu prüfen und wenn möglich sich dafür zu entscheiden.

Hof- und Feldanschluss

Die meisten Zapfwellengeneratoren haben einen Hof- und einen Feldanschluss. Der Hofanschluss ist für den klassischen Notbetrieb vorgesehen, der Feldanschluss für Arbeiten auf dem Feld. Der Unterschied vom Hof- zum Feldanschluss ist bei der Absicherung der elektrischen Anschlüsse zu finden: Der Feldanschluss ist FI-abgesichert, der Hofanschluss hat bewusst keinen Fehlerstrom-Schutzschalter (FI), da dieser bereits im Sicherungskasten vom Betrieb integriert ist.



Wenn sich überliefertes Wissen und Wissenschaft deckt

(Interview: Andrea Schatt)

Das Zugerland stellte ich mir flacher vor. Aber nach der Fahrt durchs Hinterland hoch auf 800 Meter über Meer zu Fredy Abächerli ist der Name MR Zuger Berggebiet durchaus berechtigt. Der stolze Watt d'Or Preisgewinner begrüßte mich freundlich vor seinem Büro mit Blick auf die verschneite Rigi. Hier also wurden die letzten zehn Jahre an der Herstellung qualitätsreifer Pflanzenkohle getüftelt.



Fredy kontrolliert seine Kompostmiete vor dem Haus regelmässig selber und überwacht das «schwarze Gold» im Verrottungsprozess.

Fredy, du bist schon seit 1990 als Geschäftsführer beim Maschinenring Zuger Berggebiet tätig. Wie kam es dazu?

Fredy: «Ich bildete mich damals zum Agrotechniker an der Fachhochschule Zollikofen weiter und evaluierte in meiner Diplomarbeit die Vorteile der Zusammenarbeit zwischen Landwirten in meiner Region. Zusammen mit anderen Jungbauern besuchte ich zwei Jahre zuvor Betriebe im Vorarlberg, Österreich um uns über Flachsilos beraten zu lassen. Dort erhielten wir zudem einen Einblick in die Arbeitsweise eines Maschinenringes und waren von der Idee überzeugt, dass sie auch bei uns funktionieren würde. Schlussendlich grün-

deten wir unseren eigenen MR mit 13 Mitgliedern aus den umliegenden Gemeinden. Die Planung und der Bau von Flachsilos war für mich während rund 25 Jahren ein wichtiges Standbein neben dem Maschinenring.»

Wie sieht dein Alltag heute aus?

Fredy: «Als Geschäftsführer des MRs bin ich mehrmals wöchentlich als Berater unterwegs in der Landwirtschaft oder an Vorträgen aktiv. Meine Aufgabe ist es zu vermitteln, organisieren und unser Netzwerk zu pflegen. Mir gefällt der unternehmerische, innovative Aspekt meiner Tätigkeit – etwas Neues mit Bauern zu erforschen und zu entwickeln, das fordert mich heraus.»

War dies bei der Entwicklung der Pflanzenkohle der Fall?

Fredy: «Ja (schmunzelt), damals habe ich ein über hundertjähriges Buch über den Fortschritt der Bodenkultur im Amazonas-Gebiet der indigenen Bevölkerung gelesen. Schon diese befruchteten ihren Boden mit Kohle. Es faszinierte mich, wie vieles schon früher dagewesen war, aber das Wissen durch die Generationen verloren ging. Die Kontakte mit Hans-Peter Schmidt

vom Institut Ithaka bestätigten mir diesen Eindruck. Heute weiss ich, dass sich die Geschichte mit der Wissenschaft deckt.»

Angefangen hat es mit der Feldrand-Kompostierung, welche in den 90-er Jahren schweizweit gefördert wurde. Ein Dutzend Bauern in der Region Zug arbeiteten nach diesem System um Grüngut zu verwerten und ihren Humus zu verbessern. Heute nennt man es Klimafarming, oder einfach Humuswirtschaft. Für die Mitglieder des Maschinenrings fand sich ein sinnvoller Nebenerwerb.

Der Druck seitens Zweckverbände zu vermehrter energetischer Nutzung stieg vor ca. 15 Jahren an. Also begannen die Landwirte, angelieferten Baum- und Strauchschnitt zu häckseln. Die getrockneten Holzschnitze wurden weiterverkauft und zum Heizen verwendet. Hackschnitzel gab es jedoch im Überangebot. So war der Tipp von Hans-Peter Schmidt zur Veredlung zu Pflanzenkohle für uns eine zündende Idee. Fredy und seine Kollegen kombinierten die Kompostierung mit Pflanzenkohle. Im Jahr 2011 entstand erstmals Schwarz-

Die Pflanzenkohle der Verora AG wird mit der Pyreg-Anlage in Neuheim aus frischem Hackgut von Baum- und Strauchschnitt im idealen Bereich von 500-600°C carbonisiert. Die Verora Pflanzenkohle ist durch q.inspecta zertifiziert und erreicht die hohen Ansprüche der vom Europäischen Pflanzenkohle Zertifikat gestellten Futterqualität.

Wer weitere Fragen zur Nutzung oder dem Mischverhältnis zur Futterbeigabe mit Pflanzenkohle hat, meldet sich direkt bei www.verora.ch

erde, ein veredeltes Naturprodukt, welches in einigen wissenschaftlichen Untersuchungen vielversprechende Resultate zeigte.

Fredy: «Das Projekt Herstellung von Pflanzenkohle bewegte sich während drei Jahren in einer Pilotphase mit einem Prototyp-Gerät, welches ständig weiterentwickelt werden musste. Für uns ein finanzielles Risiko, da wir darüber hinaus mit unseren privaten Investitionen mitwirkten. Da nach den ersten Einsatzversuchen allseits positive Reaktionen mit Pflanzenkohle an uns gelangten, wollten wir unbedingt gemeinsam weitermachen. In den folgenden Jahren versuchten wir die Produktion und den Einsatz der Pflanzenkohle in der Landwirtschaft stetig zu verbessern.

Wir perfektionierten die Herstellung der Kohle-Komposte und weitere Kohle-Erdssubstrate für Hobbygärtner, Baumpflanzungen oder Spezialkulturen. Durch die besondere Qualität entwickelt sich über Kundenwerbung ein schöner Absatz für die Kompostierbetriebe des Maschinenringes.»

Die gute Wirkung der Pflanzenkohle spricht sich unter den Bauern herum. Heute verkauft sie sich ebenso als Futtermittel, um die Tiergesundheit und das Stallklima zu verbessern. Nährstoffverluste und die Emission von Klimagasen reduzieren sich und der Kreislauf schliesst mit dem Ausbringen des aufbereiteten Hofdüngers. Der Boden erhält einen höheren Humusgehalt und zeigt eine bessere Bodenfruchtbarkeit.

Welche Rolle spielt der Maschinenring in diesem ganzen Prozess?

Fredy: «Dank dem Maschinenring besitzen wir eine Gemeinschaft von Landwirten, welche sich hier engagieren und bieten so einen wichtigen Zusatzerwerb für sie. Im Weiteren übernehmen wir die gesamte Koordination, z.B. des Anlieferns des Grün-gutes, der Häckselaufträge und die Abrechnung für die Beteiligten.»

Der in seiner Freizeit gerne sportlich aktive Zuger ist ein Vorausdenker. Gemäss seiner Aussage ist das Agrochemie-Zeitalter vorbei, viele Böden sind entkräftet. Die Nahrungsmittelindustrie bewegt sich stark zum Trend Vegetarisch/Vegan, die Inhaltsstoffe werden wieder wichtiger - kein Fast Food oder schnelles Essen. Qualitative Produkte sind gefordert, und dies fängt bei guter Bodenqualität an.

Deshalb wünscht sich Fredy für die Zukunft weitere regionale Standorte zur Herstellung von Pflanzenkohle in der Schweiz, um den Direktverkauf nah beim Kunden abzuwickeln. Und natürlich motivierte Landwirte, welche gemeinsam dafür arbeiten, dass unsere Kulturböden für die kommenden Generationen wieder fitter und fruchtbarer werden.



Bereits bekunden Landwirte aus dem Ausland Interesse an der Herstellung der Pflanzenkohle. Florian Lage und Lars Köhler sind dafür extra aus Norddeutschland angereist.

Sammelbestellungen Pflanzenkohle

Möchten Sie bei der nächsten Sammelbestellung für Pflanzenkohle mitmachen und vom vergünstigten Einkaufspreis profitieren? Dann jetzt gleich anmelden.

Kontakt Verora AG, Telefon: 041 531 32 48

Folgen der hohen Strompreise für Anlagen im Einspeisevergütungssystem

Der Strompreis ist in den letzten Monaten stark gestiegen, in vielen Fällen übersteigt er den Vergütungssatz von Anlagen im Einspeisevergütungssystem (EVS, ehemals KEV). Anlagen in dieser Situation haben von Pronovo für das letzte Quartal eine Rechnung erhalten. Zudem hat die Pronovo Ende März einen Brief an die Betreiber von PV-Anlagen im EVS- bzw. KEV-System zugestellt. Es stellt sich die Frage nach dem richtigen Vorgehen.

Anlagen im Einspeisevergütungssystem erhalten ihre Vergütung von zwei Stellen. Der Direktvermarkter nimmt ihre Energie ab und vergütet dafür den Marktpreis. Die Förderstelle Pronovo vergütet die Differenz zwischen dem Marktpreis und dem individuellen Vergütungssatz als Einspeiseprämie. Der Vergütungssatz bleibt über die gesamte Vergütungsdauer fixiert. Wenn der Marktpreis über dem Vergütungssatz liegt, ist die Einspeiseprämie daher negativ. Dieser Betrag wird von Pronovo in Rechnung gestellt.

Diese Situation ist unerwartet. Der Gesetzgeber hat dies aber explizit in der Energieförderungsverordnung festgehalten (Art. 25 Abs. 4 EnFV):

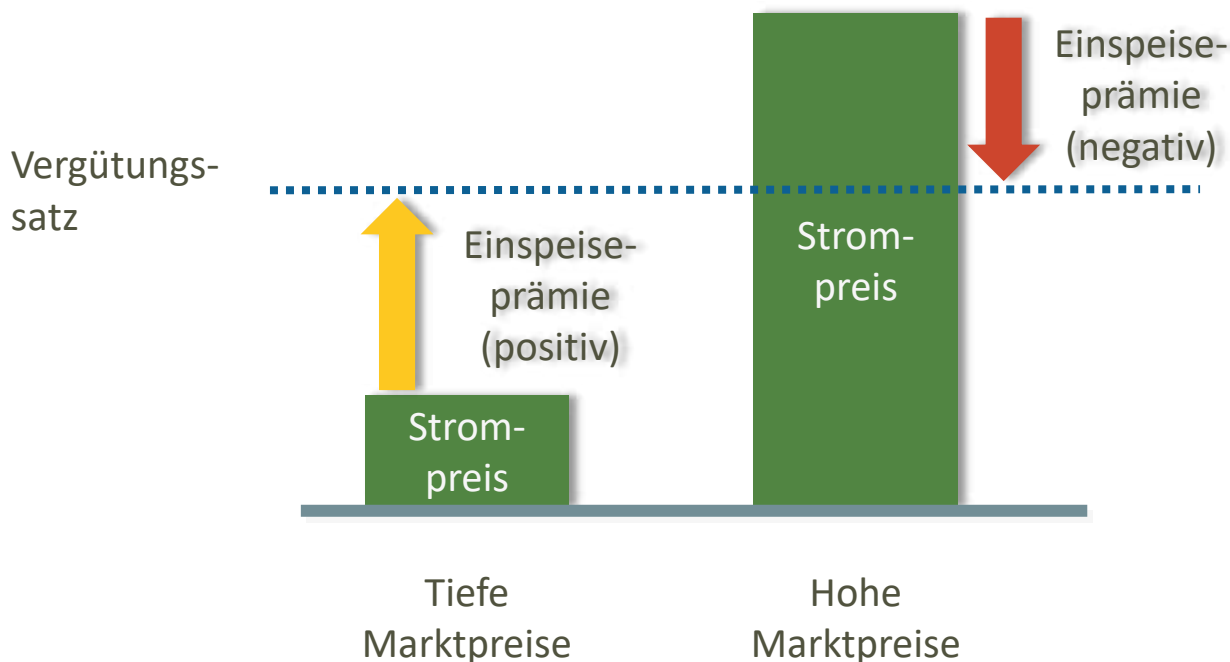
«Übersteigt der Referenz-Marktpreis den Vergütungssatz, so stellt die Vollzugsstelle den Betreibern den übersteigenden Teil vierteljährlich in Rechnung.»

Ein Austritt aus dem EVS System ist möglich, kann aber nicht mehr rückgängig gemacht werden. Sollte der Marktpreis in Zukunft wieder unter den Vergütungssatz fallen, hätte die Anlage dann keine Absicherung mehr. Gerade bei längeren Laufzeiten muss dieser Schritt daher sehr gut überlegt sein.

Unsere Empfehlung

Daher empfehlen wir den Anlagenbetreibern aufgrund der Sicherheit im aktuellen System der EVS bzw. KEV zu bleiben und keinen Wechsel vorzunehmen.

Bei Fragen stehen die Experten von Fleco Power AG gerne zur Verfügung: Telefon 056 444 24 93.



Quelle: Fleco Power AG

Neue Vermarktungsmöglichkeiten für Solarstrom

Inhaber von Photovoltaikanlagen verkaufen ihren Strom heute oft deutlich unter Wert. Die Fleco Power AG bietet den Produzenten als Vermarktungspartnerin die Möglichkeit, schnell und einfach von den aktuell hohen Marktpreisen zu profitieren.

Die Vermarktung der eigenen Stromproduktion in den eigenen Händen zu halten war der Leitgedanke bei der Gründung der Fleco Power AG im Jahr 2015. Als Tochtergesellschaft von Ökostrom Schweiz und der MBRsolar AG entstanden, hat sich die Firma inzwischen zur schweizweit grössten unabhängigen Vermarkterin von Strom aus erneuerbaren Energien entwickelt. Bis heute ist Fleco Power vollständig in Produzentenhand und vermarktet Anlagen von mehreren hundert Kundinnen und Kunden in allen Landesteilen der Schweiz.

Strom nicht unter Marktwert verkaufen

Die Möglichkeit zur unabhängigen Vermarktung erweist sich in der aktuellen Marktlage für Produzentinnen und Produzenten von erneuerbarem Strom als Glücksfall. Der Strompreis ist in den letzten Monaten massiv gestiegen. Der durchschnittliche Börsenpreis für Photovoltaikstrom lag im vierten Quartal 2021 bei über 23 Rappen pro kWh. Gleichzeitig zahlen viele Energieversorger für die Stromproduktion viel tiefere Tarife. Produktionsanlagen verkaufen so ihren Strom oft deutlich unter Wert.

Fleco Power AG bietet als Vermarktungspartnerin die Möglichkeit, die Stromproduktion einer Produktionsanlage unkompliziert zum Referenzmarktpreis zu vermarkten. Dieser entspricht dem durchschnittlichen Börsenpreis und wird quartalsweise vom Bundesamt für Energie veröffentlicht.

Der Wechsel ist jedes Quartal möglich und mit keinen Kosten verbunden. So können Stromproduzentinnen und Stromproduzenten schnell und einfach von den hohen Marktpreisen profitieren. Einzige Bedingung ist, dass die Produktionsanlage einen Überschuss von mindestens 50'000 kWh aufweist.

«Uns ist es wichtig, für unsere Kundinnen und Kunden die Möglichkeit zu schaffen, die Vermarktung ihres Stroms in die eigenen Hände zu nehmen», so Martin Schröcker, der als Leiter Produktion und Handel bei Fleco Power für die Stromvermarktung verantwortlich ist.

«Gerade in der aktuellen Lage zeigt sich, wie gross die Bedeutung der erneuerbaren Stromerzeugung für das Schweizer Energiesystem ist. Die Anlagen sollen auch angemessen für diesen wichtigen Beitrag entschädigt werden.»

Fleco Power AG

Die Fleco Power AG mit Sitz in Winterthur wurde Ende April 2015 gegründet. Sie ist eine Tochtergesellschaft der Genossenschaft Ökostrom Schweiz und der MBRsolar AG. Beide Muttergesellschaften sind langjährige und gut etablierte Unternehmen aus dem Bereich der neuen Erneuerbaren Energien.

Interessierte Produzentinnen und Produzenten finden unter www.flecopower.ch/marktanlagen weitere Informationen.

Der Stromproduzent Michael Müller vom Riethof in Eschlikon vermarktet seinen Strom bereits seit vielen Jahren über Fleco Power.



Wie entstand eigentlich der Maschinenring Ostschweiz?

Die Anzeichen für Reformen der Agrarpolitik Ende der 80-er Jahre brachten einen Wendepunkt in der Schweizer Landwirtschaft. Martin Huber aus Mattwil war damals Leiter der kantonalen landwirtschaftlichen Betriebsberatung vom Arenenberg. Er erkannte, dass ein Umdenken auf den Betrieben erfolgen musste. Doch wer konnte dabei unterstützen?

Angefangen hat alles mit den beiden Themen «Fahrsilo» und «Laufställe für kleinere Herden», welche in jener Zeit aktuelle Beratungsfragen waren. Obwohl Martin Vollzeit als Berater tätig war, bewirtschaftete er zuhause mit seiner Frau und teilweise einem Angestellten einen Kleinbetrieb mit genau dieser Problematik. So kam es oft vor, dass die Themen, welche er geschäftlich bearbeitete, sich gleichzeitig auf seinen Betrieb übertragen liessen, bzw. umgekehrt. Für ihn war sein eigener Hof daher wichtig, weil er mit eigenem Augenschein die Schwierigkeiten erkannte, welche auch seine Kunden aktuell beschäftigten.

Blick über die Landesgrenzen gewagt

Martin informierte sich immer gerne in der Fachpresse DLZ (Agrar heute), wie es an anderen Orten mit der Landwirtschaft aussah. Immer wieder wurden kleinere aber wirtschaftlich erfolgreiche Betriebe in Bayern beschrieben, welche nach dem Prinzip von Dr. Erich Geiersberger einem Maschinenring zugehörten. In Regionen ohne Lohnunternehmer halfen sich die Bauern mit Maschinen und ihrer Arbeitskraft gegenseitig aus, da die rationelle Bewirtschaftung mit leistungsfähigen Maschinen für kleinere Betriebe schlicht undenkbar war. Das war das Konzept von Geiersberger bezüglich überbetrieblicher Zusammenarbeit im Maschinenring.

Eine ähnliche Bewegung initiierte Karl Heinz Gerhold, seinerzeit Futterbauberater bei der Landwirtschaftskammer Vorarlberg bereits Ende der 70iger Jahre. Diverse Erfahrungs-



Oftmals war für Martin ein Problem in der Praxis auf seinem Betrieb der Anlass für ein neues Beratungsprojekt.

berichte Gerhold's erschienen in der landwirtschaftlichen Fachpresse in der Schweiz. Martin, welcher ein Gespür für redaktionell spannende Beiträge im Thurgauer Bauer hatte, fragte Gerhold persönlich für eine Reportage an. So begann die Bekanntschaft mit dem Maschinenring im Vorarlberg. Im Herbst 1988 besuchte eine Delegation von interessierten Landwirten unsere Nachbarn in Österreich, um die Vorgehensweise von Fahrsilos und der Arbeit im Maschinenring vor Ort anzuschauen.

Überzeugungsarbeit

Die Maschinenringe in Deutschland wie auch in Österreich sind vom Staat gefördert. Um eine ähnliche Organisation

in der Schweiz auf die Beine zu stellen, überlegte sich Martin, wie er zu einem vernünftigen Startkapital komme. «Mir war klar, dass die Botschaft zuerst zu den Landwirten kommen muss, bevor unsere MR-Idee angenommen wird. Wir nutzten unseren engen Kontakt zu den damaligen Agroberatungsvereinen im Kanton Thurgau», berichtet Martin.

Mit Referaten, Infoanlässen und Tagesexkursionen zu den Nachbarländern um Fahrsilos, kleine Laufställe und den Maschinenring kennen zu lernen, überzeugten sie die einzelnen Vereinsmitglieder.

Kritische Stimmen

1992 lud Peter Odermatt vom Agroberatungsverein Homburg zur ersten grösseren Diskussion ein, ob in der Region Seerücken eine Zusammenarbeit als Maschinenring aufgebaut werden soll. Dazu empfingen sie Fredy Abächerli aus dem Zugerberggebiet, welcher beim ersten Besuch im Vorarlberg schon dabei war, um die MR-Idee den Anwesenden vorzustellen.

Wer denkt, bei diesem Anlass gab es keine kritischen Stimmen, der irrt: «An diesem Event mit etwa 30 Leuten gab es natürlich viele Skeptiker. Aber ich erinnere mich, dass Odermatt zum Schluss sagte: «Kollegen, egal was ihr denkt, wir Fünf hier machen es sowieso.» und so wurde 1992 der erste Thurgauer Maschinenring Homburg gegründet. Es folgten 1993 der MR Bodensee und 1994 der MR Hinterthurgau.

Zu Beginn erstellten die lokalen Ringe jeweils eine Maschinenliste, um zu erfahren, welche Geräte verfügbar waren. Bald deckte insbesondere der MR Seerücken erste Aufträge in der Betriebshilfe ab.

Fehlende Strukturen

Diese drei ersten Ringe bewiesen, dass ihnen die überbetriebliche Zusammenarbeit wichtig war. «Ihnen fehlte jedoch die zukunftssträchtige Struktur», gemäss Martin war es der Zeitpunkt, dass ein staatlicher Zuschuss nötig wurde, welcher beim Aufbau der Organisation mithalf. Er erreichte den wichtigen Schritt, dass das Thurgauer Parlament mit dem Budget 1996 einen Beitrag zur Förderung der Maschinenring-Idee bewilligte. Doch mit dem Geld war es noch lange nicht getan. Martin erklärt: «Viel wichtiger war es nun die richtigen Leute einzuspannen, und da kam Hansruedi Osterwalder vom Verband Landtechnik ins Spiel...». Die Fördergelder wurden dem Verband Landtechnik zum Verwalten übergeben. Osterwalder sah die Chance, welche sich mit diesem Auftrag ergab und war sofort motiviert für die MR-Idee. So nahm der Maschinen- und Betriebshelferring Thurgau (MBR Thurgau) seinen Lauf.

Martin Huber rekonstruiert die Anfänge des MR, als er seine alten Unterlagen sichtet.



Aus MBR Thurgau wird Maschinenring Ostschweiz

Inzwischen hat sich das Ringgebiet nebst dem Kanton TG auch auf SG, AI und AR ausgeweitet und agiert seit 2018 unter dem Namen MR Ostschweiz AG. Auf die Frage, ob sich die Organisation gemäss den Vorstellungen von Martin entwickelte, sagte er: «Ehrlich gesagt, hat sich der MR viel besser entwickelt als angenommen! Ursprünglich war der Gedanke des reinen Maschinenaustausches und dann folgte bei der Gründung die Betriebshilfe. Heute ist der MR breit aufgestellt und bietet unterschiedliche, sinnvolle Services und Produkte für seine Mitglieder an. Der finanzielle Erfolg steht beim Maschinenring nicht im Vordergrund, sondern der Nutzen für die Bauern.»

«Der MR hat sich sogar noch besser entwickelt, als ich anfangs dachte.»

Martin Huber

Das Verwerten von Klärschlamm war die erste Erfolgsgeschichte des MBR Thurgau als Dienstleister auch für die Öffentlichkeit. Es folgten u.a. die Gül-

lenkastenkontrolle, das Recycling von Silofolien, die Montage von Solaranlagen bis hin zur gesamtheitlichen Energieberatung für die Landwirtschaft. Martin ergänzt: «Die Landwirte vertrauen dem MR, weil er auf Augenhöhe ist und versteht, welche Probleme auf den Landwirtschaftsbetrieben zu lösen sind und wo es Chancen gibt, die man nur gemeinsam nutzen kann. Die kantonalen Ämter wiederum schätzen den MR und sein starkes Netzwerk bezüglich Kommunikation und seine unkomplizierte und zuverlässige Arbeit.»

Was als «Entwicklungsprojekt» für die Thurgauer Landwirtschaft startete, ist heute eine eigenständige, stabile Organisation, welche sich politisch neutral für die Belange in der Landwirtschaft einsetzt.

Samstag 11. Juni 22

Tag der offenen Tür



Besuchen Sie uns:

- Besichtigung der neuen Büros
- Kennenlernen Mitarbeitende und Geschäftsbereiche
- Nebenverdienste in der Landwirtschaft
- Energieberatung; alles rund um Photovoltaik, Batterie und Notstrom sowie Stromgeneratoren



- Bonuspartner Einkaufsgemeinschaften vor Ort
- kleine Festwirtschaft

Zeit: 9-17 Uhr

Frauenfelderstrasse 12 in Wängi

MASCHINENRING
Ostschweiz



MBRsolar
die smarte Energielösung.