

Interview avec Peter Aebischer

« Notre principale priorité restera toujours une formation professionnelle et une formation continue de qualité »

En début d'année, Peter Aebischer, est entré en sa fonction de directeur de l'Association professionnelle Technique agricole. Après 100 jours d'activité, il fait un premier point sur la situation lors de l'entretien accordé au magazine forum.

Monsieur Aebischer, avez-vous trouvé vos marques sur la Chräjeninsel ?

Ces trois premiers mois ont passé en un temps record. J'ai déjà bien trouvé mes marques et j'ai l'impression d'occuper cette fonction depuis bien plus longtemps.

Entre temps, avez-vous fait la connaissance des techniciens agricoles et des maréchaux-ferrants ?

J'ai eu l'occasion de nouer de nombreux contacts dans toute la Suisse. J'ai participé aux trois ateliers sur la formation professionnelle organisés en Suisse romande, Suisse centrale et Suisse orientale. Pour moi cela était en même temps une précieuse expérience pour apprendre à connaître les différentes mentalités de ces régions. Même si nous habitons dans un pays relativement petit en regard de la surface, force est de constater les différences régionales en matière de culture, de structures et de langues. Nous sommes également marqués par les conditions naturelles. En effet, nos clients présentent des conditions de productions agricoles très différentes entre les régions de plaine et les régions de montagne et cela finit par avoir des conséquences sur la mécanisation et la taille des machines.

Mes relations directes avec les différentes entreprises de la technique agricole m'ont montré clairement à quel point les segments de clients peuvent être différents. Cela découle naturellement dans une large mesure des

branches de production de la clientèle mentionnée précédemment. À partir d'une certaine taille d'entreprise, outre les travaux de service de réparation courants, une spécialisation s'impose souvent. Ainsi, on trouve des entreprises de technique agricole spécialisées essentiellement dans les machines de récolte ou les machines de sylviculture ou les appareils

communaux.

À l'occasion de la journée de maréchalerie fin février au haras national de Berne, j'ai rencontré une grande partie des maréchaux-ferrants actifs en Suisse. J'ai été impressionné de côtoyer dans la scène des maréchaux-ferrants des professionnels avec une autre culture spéciale. L'attachement aux chevaux en est une particularité. En effet, l'artisanat des maréchaux-ferrants exige des capacités et des sensibilités très différentes de celles des mécaniciens en technique agricole. Si pour ces derniers les toujours nouvelles avancées technologiques représentent un défi spécial, les maréchaux-ferrants doivent faire preuve d'énormes connaissances en matière d'anatomie animale et collaborer avec les propriétaires de chevaux et les vétérinaires requiert une grande disponibilité. Si jadis la clientèle des maréchaux-ferrants était presque exclusivement issue des exploitations agricoles, elle est aujourd'hui en grande partie constituée de propriétaires de chevaux pour les loisirs et de chevaux de compétition.



Interview mit Peter Aebischer

« Die Top-Aussteht »

Peter Aebischer, haben Sie sich auf der Chräjeninsel eingelebt?

Die ersten drei Monate sind im Eilzugtempo verstrichen. Ich habe mich bereits gut eingelebt und habe den Eindruck, als ob ich schon längere Zeit in meiner neuen Funktion sei.

Haben Sie und die Landtechniker und Hufschmiede sich in der Zwischenzeit kennengelernt?

Ich durfte bereits viele Kontakte quer durch die Schweiz machen. Einerseits habe ich an den drei Workshops zur Berufsbildung teilgenommen, welche in der West-, Zentral- und Ostschweiz stattgefunden haben. Für mich war dies gleichzeitig eine wertvolle Erfahrung, die unterschiedlichen Meinungen in den verschiedenen Regionen zu erfahren. Selbst wenn wir flächenmäs-



und Weiterbildung ganz oben auf unserer Prioritätenliste»

Anfang Jahr hat Peter Aebischer seine Stelle als Leiter des Fachverbandes Landtechnik angetreten. Nach 100 Tagen im Amt gewährt er im Gespräch mit dem Forum eine erste Standortbestimmung.

sig in einem kleinen Land leben, stellen wir doch immer wieder regionale Unterschiede fest bezüglich Kultur, Strukturen und Sprache. Bekanntlich werden wir Menschen ja auch von Naturgegebenheiten geprägt. Wenn unsere Kunden in der Landwirtschaft sehr unterschiedliche Produktionsvoraussetzungen zwischen Tal- und Berggebiet aufweisen, hat dies nicht zuletzt Auswirkungen auf die Mechanisierung und die Grösse der Maschinen.

Meine direkten Kontakte zu einzelnen Unternehmungen in der Landtechnik haben mir auch deutlich gemacht, wie unterschiedlich die Kundensegmente sein können. Dies leitet sich

natürlich wiederum weitgehend von den vorher erwähnten Produktionszweigen der Kundschaft ab. Ab einer gewissen Betriebsgrösse drängt sich nebst allgemeinen Reparaturservicearbeiten meistens auch eine Spezialisierung auf. So gibt es Landtechnikbetriebe, welche sich vorwiegend auf Erntemaschinen oder Forstma-

«Meine direkten Kontakte zu einzelnen Unternehmungen in der Landtechnik haben mir auch deutlich gemacht, wie unterschiedlich die Kundensegmente sein können.»

schinen oder Kommunalgeräte konzentrieren. Anlässlich der Hufbeschlagtagung Ende Februar im NPZ in Bern hatte ich die Gelegenheit, einem grossen

Teil der in der Schweiz tätigen Hufschmiede zu begegnen. Es war für mich sehr eindrücklich festzustellen, dass in der Hufschmiede-Szene nochmals eine spezielle Kultur von Berufsfachleuten anzutreffen ist. Die Verbundenheit zum Pferd ist natürlich eine Besonderheit. Schliesslich erfordert das Handwerk der Hufschmiede ganz andere Fähigkeiten und Sensibilitäten als das des Landmaschinenmechanikers. Wenn bei letzterem die ständig ändernden technischen Errungenschaften eine spezielle Herausforderung darstellen, werden vom Hufschmied beachtliche Kenntnisse bezüglich Tieranatomie und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit den Pferdehaltern und Tierärzten abverlangt. Wenn früher die Kundschaft der Hufschmiede fast ausschliesslich in der

Ainsi, on vous rencontre en route dans toute la Suisse ?

Effectivement, je suis en route dans tout le pays suivant les manifestations et les activités. J'attache aussi beaucoup d'importance au contact direct et personnel avec nos membres. C'est le seul moyen d'apprendre quelque chose sur les activités quotidiennes dans notre branche et de voir où le bât blesse parfois.

Comme notre association professionnelle est active dans toute la Suisse, les contacts réguliers avec les sections cantonales, les administrations et les autres associations sont très importants. Et enfin, nous entretenons de bonnes relations et échangeons des informations avec les associations amies de l'espace européen. Concrètement, je pense ici à CLIMMAR.

Grâce à vos anciens engagements dans des commissions et des associations, vous disposez d'un bon réseau. Dans quelle mesure celui-ci vous sert-il dans la branche ?

Il est intéressant de constater que mon réseau au niveau national allège mon activité à bien des égards. Les expériences de mes engagements antérieurs permettent une meilleure compréhension du déroulement des processus dans l'économie et le quotidien associatif.

Comment se passe votre échange avec l'association faïtière, l'USM ?

Les échanges réguliers avec l'association faïtière font également partie de la phase de familiarisation. J'ai été bien accueilli à la Direction de l'USM et nous cultivons une bonne collégialité au sein de ce

comité. Les intérêts des deux associations professionnelles ne sont pas toujours identiques. En tant que membre de la Direction de l'USM, je dois d'une part préserver les intérêts généraux de l'association faïtière et en même temps représenter les préoccupations de l'association professionnelle.

Participer au travail des commissions dans les domaines formation, technique et économie & communication font entre autre partie de vos tâches. Qu'y avez-vous trouvé ?

L'association professionnelle et l'association faïtière sont très bien organisées. J'ai la chance de pouvoir collaborer avec une équipe bien rodée. Entre temps, j'ai eu la chance de participer à toutes les commissions. Pour moi,

il est indispensable de connaître personnellement les miliciens des diverses commissions. Cela contribue à la compréhension mutuelle et facilite le travail quotidien. Filtrer et réunir les différentes opinions est certes un des nombreux

défis, car en fin de compte il faut des solutions qui répondent le plus possible aux intérêts de nos membres.

A votre avis, quels sont les défis et les chantiers permettant de poursuivre le développement de l'association professionnelles pour le soutien optimal de ses membres ?

Assurer une formation professionnelle et une formation continue de qualité à nos jeunes professionnels reste toujours notre principale priorité. Le soin apporté à l'image de la profession et la création de conditions cadres idéales pour l'avenir y sont étroitement liés. Le projet d'extension du Centre de formation d'Aarberg, en particulier l'installation des constructeurs métalliques, exige actuellement beaucoup d'engagement de la part des deux associations professionnelles. La collaboration avec les fournisseurs et les questions relatives aux structures commerciales nous préoccupent certainement beaucoup dans un avenir proche. ■

Rob Neuhaus

«Les expériences de mes engagements antérieurs permettent une meilleure compréhension du déroulement des processus dans l'économie et le quotidien associatif.»

«J'ai la chance de pouvoir collaborer avec une équipe bien rodée.»



Landwirtschaft war, so sind dies inzwischen doch vorwiegend Halter von Hobby- oder Sportpferden.

So trifft man Sie auch unterwegs im ganzen Land an?

Tatsächlich bin ich je nach Veranstaltungen und Aktivitäten im ganzen Land unterwegs. Der direkte und persönliche Kontakt zu unseren Mitgliedern ist mir auch sehr wichtig. Denn nur so erfahre ich, was im Alltag in unserer Branche abläuft und wo allenfalls auch mal der Schuh drückt. Da unser Fachverband gesamtschweizerisch tätig ist, sind die ständigen Kontakte zu den Kantonalsektionen, den Behörden und anderen Verbänden sehr wichtig.

Nicht zuletzt pflegen wir auch gute Kontakte und Informationsaustausch mit unseren Schwesterverbänden im europäischen Raum. Ich denke hier konkret auch an die CLIMMAR.

Sie sind dank Ihren früheren Engagements in Vereinen, Kommissionen und Verbänden gut vernetzt. Wie können Sie das für die Branche einbringen?

Es ist interessant, feststellen zu können, dass mein Netzwerk auf nationaler Ebene meine Tätigkeiten in verschiedenen Belangen erleichtern. Erfahrungen aus früheren Engagements führen zu einem besseren Verständnis von Prozessabläufen in der Wirtschaft und im Verbandsalltag.



Wie ist Ihr Austausch mit dem Dachverband, der SMU?

Zur Einarbeitungsphase gehört natürlich auch der regelmässige Austausch mit dem Dachverband. Ich wurde in der GL der SMU gut aufgenommen und wir pflegen eine sehr kollegiale Kultur in diesem Gremium. Die Interessen der beiden Fachverbände sind natürlich nicht immer deckungsgleich. Als Mitglied der GL der SMU habe ich einerseits die Gesamtinteressen des Dachverbandes zu wahren und gleichzeitig die Anliegen des Fachverbandes zu vertreten.

Zu Ihren Aufgaben gehört unter anderem das Begleiten der Kommissionsarbeit in den Bereichen Bildung, Technik und Wirtschaft & Kommunikation. Was haben Sie dabei angetroffen?

Der Fachverband wie übrigens auch der Dachverband ist sehr gut organisiert. Ich habe das Glück, mit einem eingespielten Team zusammenarbeiten zu dürfen. Inzwischen hatte ich bereits die Gelegenheit, bei sämtlichen Kommissionen einmal beizuwohnen. Für mich ist es unabdingbar, auch die Milizer in den verschiedenen Gremien persönlich zu kennen. Dies trägt viel zum gegenseitigen Verständnis bei und erleichtert die täglichen Arbeiten. Das Filtern und Zusammenführen der

verschiedenen Meinungen ist bestimmt eine der vielen Herausforderungen. Schliesslich sind Lösungen gefragt, welche in höchstmöglichem Ausmass den Interessen unserer Mitglieder entsprechen.

Wo sehen Sie die Herausforderungen und die Baustellen bei der Weiterentwicklung des Fachverbandes zur optimalen Unterstützung der Mitglieder?

Die Sicherstellung von einer Top-Aus- und Weiterbildung unserer jungen Berufsleute steht auch in Zukunft ganz oben auf unserer Prioritätenliste. Damit eng verbunden sind die Imagepflege und das Schaf-

fen idealer Rahmenbedingungen für die Zukunft. Das Projekt für eine Erweiterung des Bildungszentrums in

Aarberg – insbesondere die Ansiedlung der Metallbauer – erfordert zurzeit viel Engagement seitens der beiden Fachverbände. Die Zusammenarbeit mit den Lieferanten und die Frage der Händlerstrukturen werden uns in nächster Zukunft bestimmt in beachtlichem Ausmass beschäftigen.

■
Rob Neuhaus

«Ich habe das Glück, mit einem eingespielten Team zusammenarbeiten zu dürfen.»