



18124 Antennenstandorte gibt es aktuell in der Schweiz. Derzeit stehen für viele Grundeigentümer Vertragsverhandlungen an. (Bild zvg)

«Direkt verhandeln lohnt sich»

Mobilfunkantennen / Viele Standortmietverträge laufen aus. Martin Würsch von Agriexpert empfiehlt Landwirten grundsätzlich, selbst zu verhandeln.

BERN Gegenwärtig zählt das Bundesamt für Kommunikation (Bakom) 18124 Antennenstandorte, wobei zu beachten ist, dass eine Lokation gleich mit mehreren Antennen bestückt sein kann. Mobiles Fernkommunizieren ist heutzutage praktisch überall unbegrenzt möglich. Anno 1985 sah die Situation noch anders aus: Bei damals nur drei Schweizer Antennenstandorten konnten aus Kapazitätsgründen keine langen Telefonate zugelassen werden. Bereits nach rund einer Minute wurde die Verbindung unterbrochen.

Die Telefongesellschaften trieben vor allem um die Jahrtausendwende den Ausbau des Mobilfunknetzes stark voran. Weil dabei viele Verträge mit den jeweiligen Grundstückbesitzern, auf deren Grund und Boden die Antennen stehen, über einen Zeitraum von zehn bis 15 Jahren abgeschlossen wurden, stehen aktuell viele Neuverhandlungen an. Bei einem solch emotionalen Thema gehen nicht alle Verhandlungen reibungslos über die Bühne.

Vorerst keine Einigung erzielt

Wie die Bauernzeitung berichtete (Ausgabe vom 30. September 2016), hatten sich die Telekommunikationsanbieterin Swisscom und Landwirt Daniel Muff vorerst nicht über die Modalitäten einer Mietverlängerung einigen können. 2002 hatte Daniel Muffs Va-

ter der Errichtung einer Mobilfunkantenne auf dessen Hof in Schlierbach LU zugestimmt. Dafür zahlte die Swisscom eine Jahresmiete von 2000 Franken. Weil Daniel Muff erfuhr, dass ein Nachbar für dessen Antennenstandort etwa den zehnfachen Betrag erhielt, wollte der junge Landwirt mit der Swisscom einen höheren Mietzins aushandeln: Daniel Muff verlangte im Minimum 12000 Franken, während die Swisscom nur 6500 Franken offerierte. Folglich stellte die Swisscom den Sendebetrieb ein und begann mit einem teilweisen Rückbau der Antennenanlage.

Gemeinsamer Nenner

Daniel Muffs Berater, Daniel Gruber von der W-Com Wireless Communications AG in Zug, sprach sich in einem danach publizierten Leserbrief gegen das Geschäftsgebaren der Swisscom aus (Ausgabe vom 7. Oktober 2016). «Nun wird durch die «Abschaltung» (nicht Rückbau) vom 3. Oktober weiter versucht, ungebührlichen Druck auf Landwirt Daniel Muff auszuüben. Für einen Provider wie die Swisscom höchst unanständig!» Schliesslich erreichten die beiden Parteien doch noch einen gemeinsamen Konsens. Nachdem sich Daniel Muff bei der Swisscom erkundigt hatte, ob diese die Infrastruktur nicht stehen lassen können, habe man einen «gemeinsamen

Nenner für die Beilegung des Antennen-Streits in Schlierbach gefunden», so Daniel Gruber in einer Medienmitteilung vom 21. Oktober. Über den ausgehandelten Mietzins schwieg sich die Mitteilung aus, weil im neu abgeschlossenen Mietvertrag zwischen den Parteien Vertraulichkeit vereinbart wurde.

Letztlich schafft es die Swisscom, praktisch alle Vertragsverlängerungen unter Dach und Fach zu bringen (siehe Nachfrage).

Klare Begründung fehlt

Doch was liegt bei Neuverhandlungen nun drin? Gemäss Daniel Gruber würden die Provider diesbezüglich oftmals das Modell von Wüst & Partner heranziehen, welches auf einem regional üblichen Jahresmietzins einer 1 ½- bis 2-Zimmer-Wohnung basiert. Doch weshalb dem so ist, ist Daniel Gruber nicht klar. «Diesbezüglich gibt es keine klare Begründung der Provider. Gleichsam könnten auch Parkplatzmieten aus der Region herangezogen werden», sagt dieser auf Anfrage. Diese Berechnungsgrundlage kennzeichne «ein Modell zum künstlichen Tieferhalten der Mietzinsen.» Deshalb sei es wichtig im Detail abzuklären, welche anderen, preisbildenden Kriterien in die Vertragsverhandlungen eingebracht werden können. «Unverschämte» Forderungen anzubringen, sei nicht das

Ziel, so Daniel Gruber. Aber die Grundeigentümer müssten sich bewusst sein, dass es für die Mobilfunkbetreiber nicht so einfach sei, den Antennenstandort zu wechseln, besonders wenn dieser ausserhalb einer Bauzone liege.

Starke Verhandlungsposition

«Es ist Verhandlungsgeschick gefragt, denn die Landwirte verfügen über eine starke Verhandlungsposition», bemerkt Daniel Gruber. Zudem rät er, für alle anderen Vertragskonditionen einen Experten zu konsultieren, weil die Mietverträge der Provider mit Risiken und Verbindlichkeiten gespickt und nicht partnerschaftlich ausgestaltet seien. Verträge können nämlich laut Gruber nicht erst nach erfolgter Kündigung auf eine neue und für beide Parteien ausgeglichene Basis gestellt werden, sondern oftmals auch bei anstehenden Baugesuchen von Swisscom, Sunrise und Salt (vormals Orange). Dies daher, weil den Providern meist die rechtliche Anspruchsgrundlage für Wert vermehrende Investitionen fehle, so Daniel Gruber.

Keine Empfehlung vom SBV

Weil die Entschädigungen einer «Marktabtretung des Standorts» entsprächen, gebe es vonseiten des Schweizer Bauernverbands (SBV) diesbezüglich keine Empfehlungen, sagt Martin Würsch

«Wir wahren uns die unternehmerische Freiheit»

Michael Koch, sobald für eine Mobilfunkantenne ein Baugesuch steht, hagelt es oft Einsprachen. Wäre 2016 grundsätzlich eine Schweiz ohne Mobilfunk vorstellbar?

Michael Koch: Mobilfunknetze gehören heutzutage wie Strassen und Eisenbahnlinien oder die Stromversorgung zur Infrastruktur der Schweiz, ohne die die heutige Gesellschaft nicht mehr auskommt.

Der Fall Schlierbach gab viel zu reden, als eine Antenne ein Goldesel sein sollte, es am Ende aber nicht war. Wie viel Spielraum nach oben hat die Swisscom bei Entschädigungen für Mobilfunkantennen?

Der Spielraum bei den Entschädigungen ist immer situativ zu beurteilen, je nachdem, was für eine Antenne davon betroffen ist und wo sie sich befindet. Beim Fall Schlierbach war der Spielraum ausgeschöpft.

In wie vielen Prozent der Fälle gelingt eine Vertragsverlängerung mit der Swisscom respektive wie oft muss die Swisscom mit dem Abbruch der Verhandlungen und des Sendemasts drohen?

mer erzielt wurde, können wir glücklicherweise an einer Hand abzählen.

Stimmt es, dass jede in der Schweiz stehende Antenne durchschnittlich einen Jahresumsatz von mehr als 300000 Franken generiert?

Nein. Umsatzzahlen pro Antenne können nicht ausgewiesen werden und machen auch keinen Sinn, denn Antennen allein genügen bei weitem nicht, um ein funktionierendes Mobilfunknetz und Angebote zur Verfügung zu stellen. Viel wichtiger ist ohnehin das Gesamtpaket, welches der Kunde für sein Abo erhält. Dazu gehören auch unser Service und das hervorragende Netz, von dem Swisscom-Kunden profitieren.

Steigen die Entschädigungen in den neuen Verträgen?

Wir gehen davon aus, dass die Entschädigungen in Zukunft nicht mehr im gleichen Masse steigen werden wie in der Vergangenheit. Die Swisscom hält sich heute an ein Mietzinsmodell, das von

einer renommierten Firma indexiert wurde. Dies berücksichtigt verschiedene Einflüsse wie beispielsweise Standort und Region.

Lohnt es sich, einen externen Berater anzustellen, welcher anstelle des Grundeigentümers Verhandlungen mit der Swisscom führt?

Diese Frage muss jeder Grundeigentümer für sich selber beantworten.

Gibt es einheitliche Entschädigungsansätze für Mobilfunkantennen wie zum Beispiel beim Durchleitungsrecht für Strom?

Wir machen uns Überlegungen, solche Entschädigungsempfehlungen mit entsprechenden Verbänden zu erstellen. Heut gibt es aber noch keine solchen Branchenempfehlungen. *rü*

Michael Koch ist Senior Asset Manager, Corporate Real Estate Management bei der Swisscom Schweiz AG.

NACHGEFRAGT



Michael Koch

Ich möchte festhalten, dass wir nicht drohen, uns aber die unternehmerische Freiheit wahren, Alternativen zum bestehenden Standort zu suchen. Denn wir wollen faire Preise bezahlen, die einem Vergleich mit ähnlichen Standorten und Situationen standhalten müssen. Die Fälle, in welchen keine Einigung mit dem Eigentü-



Vorher und Nachher: Bis zur Nachfrage bei der Coop-Medienstelle stammte der Kaltbach-Ziegenkäse aus der Schweiz (links). Unterdessen ist seine Herkunft Niederlande korrekt deklariert, zumindest in dieser Coop-Filiale an der Bahnhofstrasse in Zürich. (Bilder akr)

Der eingebürgerte Holländer

Kaltbach-Ziegenkäse/ Falsche Deklaration bei Coop. Laut Emmi liegt an einer Checkliste.

LUZERN Als die Bauernzeitung vor zwei Wochen über den holländischen Ziegenkäse in der Kaltbach-Höhle berichtete, hat das einig Staub aufgewirbelt. Bisher konnten Konsumenten davon ausgehen, dass der Kaltbach-Käse ausschliesslich aus der Schweiz kommt, so wie dies Emmi auf der Kaltbach-Website versprochen hatte. Unterdessen hat man diese Anpreisung, wie vergangene Woche berichtet, geändert. Neu ist auf dem Internet, dort wo vorher «nur der beste Schweizer Käse» stand, nur noch die Rede von «der beste Käse».

Mit Thematik beschäftigen

So rät Martin Würsch Landwirten, am besten selber zu verhandeln und nur zur Stärkung der eigenen Verhandlungsposition mit dem Branchenverband zusammenzuarbeiten. Bauern als Unternehmer sollten sich mit der Thematik auseinandersetzen und nicht von Beginn weg einen Makler einschalten. Denn Makler seien teuer und aufgrund der heutigen Möglichkeiten, schnell und umfassend Informationen einzuholen, für Landwirte nicht unbedingt nötig. *cap*

Coop: «Fehler des Lieferanten» Offenbar war aber im Verkauf noch nicht allen klar, dass der Kaltbach-Chèvre gar nicht aus der Schweiz kommt. Zumindest bis vor wenigen Tagen. Als Agrarjournalistin Eveline Dudda am vergangenen Freitag in Oberriet SG den Kaltbach-Ziegenkäse in einer Degus-

tation als Schweizer Käse angepriesen fand, erkundigte sie sich bei der Coop-Medienstelle, ob man die Kunden bewusst hinter das Licht führen wolle, zumal in der dort aufgelegten Broschüre jeglicher Hinweis auf die holländische Herkunft des Käses fehlte.

Die Antwort von Coop: «Hier handelt es sich um einen Fehler, der aufgrund falscher Informationen seitens unseres Lieferanten entstanden ist. Dies wurde bereits korrigiert und wir entschuldigen uns bei unseren Kundinnen und Kunden», schreibt die Medienstelle. Schuld ist also der Lieferant und somit Emmi.

Oberriet war bei der Falsch-Deklaration kein Einzelfall. Auch am Samstag in Zürich kauften die Kunden den Kaltbach-Käse noch als Schweizer Produkt. Coop-Sprecherin Andrea Bergmann erklärte am Montag gegenüber der Bauernzeitung, der Fehler sei bei Coop korrigiert worden, es könne

aber sein, dass einzelne Verkaufsstellen das Preisschild noch nicht ausgewechselt hätten. Unterdessen scheint das Problem behoben. Am Mittwoch war der importierte und vorübergehend eingebürgerte holländische Käse in Zürich dann endlich mit der korrekten Herkunft Niederlande beschriftet.

Emmi entschuldigt sich

Zurück zur Schuldfrage. Dieser kommt eine gewisse Bedeutung zu. Emmi ist nämlich nicht irgendein Lieferant von Coop, sondern mit Abstand der wichtigste im Milchproduktesegment, sowohl in der weissen, wie auch in der gelben Linie. Wenn es in dieser engen Zusammenarbeit zweier Grossunternehmen nicht gelingt, die Herkunft eines Käses richtig zu deklarieren, stimmt entweder etwas nicht bei den Abläufen oder es gibt Leute im System, welche die Herkunft des Käses bewusst kaschieren wollen.

«Beabsichtigt ist diese falsche Deklaration garantiert nicht», schrieb Emmi-Sprecherin Sibylle Umiker auf Anfrage der Bauernzeitung am Samstag, «wir werden raschmöglichst überprüfen, wo in unserer Lieferkette diese falsche Information hinterlegt ist.»

Diese Überprüfung hat nun ergeben, dass der Fehler bei einer Checkliste liegt: «Unsere Mitarbeitenden haben alle Dokumente zu Kaltbach le Chèvre geprüft», schreibt Umiker, «dabei hat sich herausgestellt, dass die Herkunft dieses Produkts auf den Etiketten und dem Produktinformationsblatt korrekt, auf einer Checkliste aber falsch deklariert war. Für diese Versehen möchten wir uns insbesondere bei den Konsumenten entschuldigen. Dieser Vorfall macht uns bewusst, dass gerade Routinearbeiten anfällig auf Fehler sind und dass gerade dort das Vier-Augen-Prinzip sinnvoll ist», so die Emmi-Sprecherin. *akr*

NACHRICHTEN

Agrarbericht 2016 veröffentlicht

Das Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) hat in dieser Woche den neuen Agrarbericht veröffentlicht. Er informiert über die ökonomische, soziale und ökologische Situation der Schweizer Landwirtschaft. Er ist die zweite Online-Ausgabe des Berichtes, der zuvor jeweils gedruckt publiziert worden war. Abrufbar ist der Bericht unter www.agrarbericht.ch. *lid*

Hors-Sol wird nicht mehr deklariert

Die Hors-Sol-Deklaration auf den Verpackungen für Gemüse und Früchte wird abgeschafft. Konsumenten werden also in Zukunft nicht mehr wissen, ob die Produkte im oder ausserhalb des Bodens gewachsen sind. Für die Branche und das Konsumentenforum (KF) ist diese Information nicht mehr relevant. Die Schweizer Früchte- und Gemüsebauern hatten sich in den 1990er-Jahren zusammen mit dem KF auf die Deklaration für die Produkte geeinigt, nachdem Kritik laut geworden war. *sda*

EU: Milchpreis steigt weiter

Die EU-Produzentenpreise für Milch sind im September deutlich gestiegen, liegen aber weiterhin unter dem Vorjahr. Für die nächsten Monate werden weiter steigende Preise erwartet. Im Schnitt bezahlten im September führende europäische Molkereien 27,36 Cent pro Kilo Rohmilch (= 29,6 Rp.), wie laut aiz.info die neusten Preisenerhebungen des niederländischen Bauernverbandes (LTO) zeigen. Das sind 1,17 Cent mehr als im August. Laut LTO-Schätzungen werden die Produzentenpreise 2016 im Jahresmittel gleichwohl um rund zehn Prozent unter jenen von 2015 liegen und der Durchschnittspreis der tiefste seit 2009 sein. *lid*

Datennutzung steigt stetig

Seit über 30 Jahren gibt es die Mobilfunktechnologie. Herrschte 1993 noch der Standard 2G vor, kam bereits um die Jahrtausendwende die 3G-Technologie auf den Markt. Momentan surfen und telefonieren viele Schweizerinnen und Schweizer in einem 4G-Netz.

Gemäss Michael Koch, Senior Asset Manager bei der Swisscom, würden sich in der Technologieentwicklung immer kürzere Zyklen feststellen lassen. Schon für 2020 sei die Einführung der 5G-Technologie geplant. Mit den neuen Technologien geht auch ein grösserer Datenverbrauch einher. Aktuell werden im Swisscom-Mobilnetz pro Tag rund 5,5 Millionen Stunden telefoniert.

Mittlerweile sind viele Mobilfunkantennen, insbesondere in urbanen Gebieten, praktisch unsichtbar: Sie verstecken sich etwa unter Gullideckeln, in Schornsteinen oder im Kirchturm. *cap*

Euter mit Eis kühlen ist verboten

Viehausstellungen / Das steht im verschärften Schaureglement der Schweizer Rinderzüchter.

BERN Der Druck auf die Schweizer Viehzucht stieg in den letzten Monaten: Die Exzesse an Spitzenschauen beschäftigten nicht nur die Fachpresse, sondern auch den «Kassensturz» oder die «Tagesschau». Neben Tierschützern fordert auch das zuständige Bundesamt Massnahmen für mehr Tierwohl. Mit den Bundesgeldern für die Schauen hat der Bund ein Druckmittel. Nun hat die Arbeitsgemeinschaft Schweizerischer Rinderzüchter (ASR) reagiert und ein verschärftes Schaureglement verabschiedet (die Bauernzeitung berichtete). Dieses ersetzt den vorherigen Ehrenkodex und ist nun öffentlich einsehbar. Das Reglement gilt ab 1. Januar 2017. Es ist neu für alle Milchviehausstellungen in der Schweiz verbindlich.

Das ist verboten

Als verbotene Handlungen gelten:

- Substanzen, die das natürliche Temperament, das Verhalten und die Körperhaltung verän-

dern (insbesondere Periduralanästhesie);

- das Einsetzen von Fremdkörpern und das Verabreichen von Substanzen in den Pansen mittels Sonde (Drenching);
- das Verwenden von abgeschnittenen oder künstlichen Haaren zur Verbesserung der Topline sowie eine Topline über 4 cm;
- das enge Einbinden der Sprunggelenke sowie der Entzug von Gewebeflüssigkeit;
- jegliche Veränderung der Zitzenform und -stellung;
- jegliche Versiegelung der Zitzen ausser mit Produkten, die im Anhang aufgeführt sind;
- die Verwendung von Eis oder anderen kühlenden Substanzen zur Kühlung des Euters;
- das Verlängern der Zwischenmelkzeiten in einem Mass, welches das Wohlbefinden beeinträchtigt;
- jeglicher direkte oder indirekte Eingriff zur Veränderung der

natürlichen Form des Euters. Dazu gehört das Verabreichen von Oxytoxin und anderen Präparaten per Injektion oder auf anderem Weg;

- das überlange Fixieren der Tiere in einer unnatürlichen Körperhaltung.

Kontrollkommission

Das OK der jeweiligen Ausstellung ist für die Anwendung des Reglements verantwortlich. Die Siegtiere müssen direkt nach den Championwahlen gemolken werden. Jede Ausstellung setzt eine Kontrollkommission bestehend aus mindestens drei Personen ein. Diese verfügen über eine geeignete Ausbildung. Das OK der Ausstellung kann fallweise Spezialisten beiziehen (z. B. für Ultraschalluntersuchungen). Die Kontrollkommission ist verpflichtet, über die gesamte Dauer der Ausstellung Kontrollen an den Tieren durchzuführen (u. a. die

Topline und visuell die Euterfüllung vor dem Eintreten in den Ring). Das OK meldet dem betreffenden Kantonstierarzt die Zusammensetzung der Kontrollkommission. Bei Verstössen entscheidet sie aufgrund eines Sanktionsschemas.

Je nach Verstoß werden folgende Massnahmen getroffen: Ausschluss der Kuh aus dem Wettbewerb, Verwarnung des Ausstellers, Ausstellungssperre des Ausstellers für 13 Monate. Drei Verwarnungen innerhalb drei Jahren verursachen die Sperre für 13 Monate. Eine zweite Sperre innerhalb von drei Jahren führt zu einer neuen 25-monatigen Sperre. Ausstellungssperren gelten für alle Milchviehausstellungen in der Schweiz sowie für von der ASR unterstützte Ausstellungen im Ausland. *ju*

Das ganze Reglement unter: www.asr.ch

Beerdigt Trump das TTIP?

USA Nach einem langen Wahlkampf brachte der Mittwoch Klarheit: Donald Trump ist neuer Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika. Seine Wahl wird bereits als Sargnagel für das TTIP bezeichnet. Beat Rösli vom Schweizer Bauernverband teilt diese Einschätzung, sofern «Trump sein Wahlversprechen an die einheimische Industrie auch wirklich umsetzt».

Jürg Niklaus, Geschäftsführer der Interessengemeinschaft Agrarstandort Schweiz, relativiert: «Das TTIP wird es in dieser Form und zum heutigen Zeitpunkt schwer haben. Aber es gibt Alternativprojekte wie z. B. das Ceta oder Abkommen mit asiatischen Ländern, die zur Zeit Aufwind erhalten.» Das Thema Marköffnung bleibe nach wie vor relevant. Aussenminister Didier Burkhalter sagte in einer ersten Reaktion im Schweizer Fernsehen, dass die Schweiz gegenüber den USA weiterhin auf Freihandel setzen werde. *sda/joy*

Wichtige Punkte bei neuen Verträgen

Mobilfunkantennen / Martin Würsch von Agriexpert gibt folgende Empfehlungen ab, wenn Neuverhandlungen anstehen.

Allgemeines

- Selber sachlich, verlässlich und ehrlich verhandeln, schafft Vertrauen und Transparenz. Oft sind bestehende Verträge und die darin vereinbarten Anpassungsklauseln und Fristen zu berücksichtigen.
- Ob Dienstbarkeits-, Miet- oder Pachtvertrag ist unwichtig. Wichtig sind Inhalt und Vertragsdauer.

Vertragsdauer

- Kürzere Verträge ermöglichen gegenseitig raschere Anpassungen: 10 Jahre mit einer Verlängerungsoption von 5 Jahren sind ideal, da damit dem Betreiber auch ein gewisser Investitionsschutz angeboten wird.
- Die Dauer der Verlängerungsoption mit entspre-

chender Anpassungsklausel bezüglich der Entschädigung im Vertrag festschreiben.

Beschreibung & Eintragung

- Mietobjekt beschreiben (Umschreibung der benutzten Fläche, Zugangsweg, Beschreibung der Anlage usw.).
- Fotomontage bei neuen Standorten oder Situationsplan bei bestehenden Anlagen verlangen.
- Kosten einer allfälligen öffentlichen Beurkundung und des Eintrags im Grundbuch gehen zulasten der Betreiberin.

Entschädigung

- Entschädigungshöhe pro Jahr mit Indexierung an Teuerung (LIK) oder einen Immobilienpreisindex. Die jährliche Anpassung ist für

die Absicherung einer drohenden Inflation bedeutsamer geworden.

- Entschädigungsanpassung bei zusätzlicher Mitbenützung der Anlage durch weitere Anbieter vereinbaren.

Erweiterung & Übertragung

- Zwingende Nachverhandlung und Zustimmung des Grundeigentümers bei Erweiterung (z. B. zusätzliche Masten oder Masterhöhung), Vergrösserung und zusätzlicher Nutzung (z. B. weitere Anbieter) festhalten.
- Der Vertrag darf nicht respektive nur mit ausdrücklich schriftlicher Zustimmung des Grundeigentümers auf Dritte übertragen werden. Insbesondere ist die Übertragung der Rechte auf Gesell-

schaften mit Sitz im Ausland kaum zu empfehlen.

Unterhalt & Betrieb

- Unterhaltspflicht an der Mitbenützung von Strassen, Wegen und Wendeplätzen (vor allem auch bei gemeinschaftlich erstellten Strassen und Wegen) klären.
- Kosten der Verlegung der Anlage sollten zulasten der Betreiberin gehen, wenn z. B. Land eingezont wird oder ein grösseres Bauvorhaben des Grundeigentümers die Verlegung nötig machen würde (Variante: Abstufung der Verlegungskosten nach Dauer).
- Folgen bei der Ausserbetriebsetzung der Anlage regeln (Abbruchkosten, Übergabe des Grundstückes rekultiviert und

frei von jeglichen Altlasten an den Grundeigentümer).

Gesundheit & Strahlung

- Sollte sich im Nachhinein durch neue Erkenntnisse nachweisen lassen, dass die Anlage zu Gesundheitsschäden bei Mensch und Tier führen, müssen die Betreiber zur Rechenschaft gezogen werden können oder die Antenne abbauen.
- Steht die Anlage in der Nähe von Wohnhäusern oder Ställen, sollte vertraglich abgesichert werden, dass allfällige Abschirmungen durch die Anlagebetreiberin vorzunehmen sind.
- Die Grenzwerte der NISV sind strikte einzuhalten. Ändern sich die Grenzwerte, ist der Standort neu zu beurteilen und allenfalls zu verlegen. Die

Anlage ist entsprechend auf dem aktuellen Stand der Technik zu betreiben.

Rechtliches & Haftung

- Folgen allfälliger Haftungsklagen gegen den Grundeigentümer auf die Betreiberin der Anlage übertragen.
- Die Anlage ist vom Betreiber von unbefugtem Zutritt zu schützen. Die Haftung des Vermieters für Schäden an der Anlage ist soweit gesetzlich zulässig wegzubedingen.
- Als Gerichtstand muss das Gericht am Ort der stehenden Antenne in den Vertrag geschrieben werden.
- Auf den Vertrag sollte nur schweizerisches Recht angewendet werden können.

Martin Würsch, Leiter Agriexpert, Fachverantwortlicher Betriebswirtschaft & Recht