

# Xtra **Blatt**



## **FLECKVIEH**

Milch zum Wohlfühlen

## **ERSATZTEILE**

Optimal mit Original

# **OPTIMAIZE**

Immer der richtige Schnitt

Der äußere Schein trägt – während das Krone-Technologiezentrum in frühlingshafter Mittagssonne den Eindruck entspannter Ruhe vermittelt, rauchen hinter den Fenstern der modern-eleganten Fassade sprichwörtlich die Köpfe! In dem 2014 eingeweihten Gebäudekomplex arbeiten fast 500 Mitarbeiter aus allen technischen Abteilungen unter Hochdruck an den Neuheiten zur Agritechnica 2017 – und weit darüber hinaus. In der Speller „Denkfabrik“ ist die Zukunft schon Realität!





### LIEBE LESER,

vor Ihnen liegt unser neues XtraBlatt, das wir mittlerweile in einer Auflage von 37.000 Exemplaren nicht nur in Deutschland, sondern auch nach Österreich und in die Schweiz verschicken. Wir hoffen, dass Ihnen die zusammengetragenen Beiträge hilfreiche Informationen bringen und auch ein wenig Freude beim Lesen bereiten. Ein Schwerpunkt dieser Ausgabe ist die in wenigen Monaten anstehende Maisernte. Wir haben uns in diesem Jahr intensiv mit Wissenschaftlern und Tierärzten über die Zusammenhänge zwischen Maisernte, Futterqualität und Tiergesundheit befasst, und ich persönlich kann aus den vielen Gesprächen eine generelle Schlussfolgerung ziehen, nämlich Mut zur Mündigkeit.

Sie sollten sich von der Industrie nicht vorschreiben lassen, wie Sie Ihren Mais zu häckseln haben, sondern Sie sollten sich selbst überlegen, in welcher Zusammensetzung Sie Ihre Rationen gestalten wollen und können, und daraus für sich ableiten, welche Häcksellänge von 3 bis 30 mm für Ihren Betrieb die richtige ist. Und auch die Frage, ob Sie mit einer Häcksellänge für den ganzen Betrieb zurechtkommen, ist eine Überlegung wert. Sie sehen: Ein Thema mit vielen Varianten, die Sie, vielleicht auch im Dialog mit Ihrem Lohnunternehmer, individuell für Ihren Betrieb abwägen müssen. Wichtig dabei ist meines Erachtens auch, dass Sie beim Anhäckseln auf dem Feld sind, denn dort können Sie noch Einfluss nehmen, später im Silo ist es zu spät.

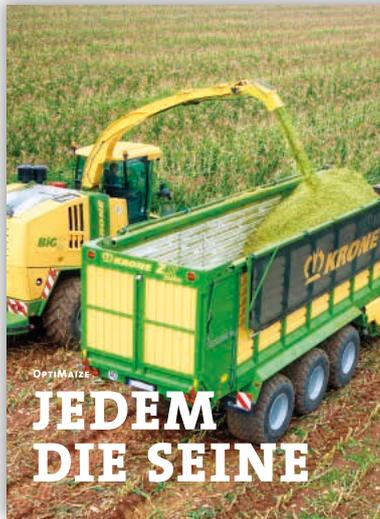
Ein zweites Thema dieses Heftes ist die Ausbildung junger Menschen, die mir persönlich sehr am Herzen liegt, und die bei Krone wirklich Chefsache ist. Unsere über 150 jungen Auszubildenden in Spelle sind mit Bedacht ausgewählt, wobei wir den Schwerpunkt nicht nur auf Schulnoten allein, sondern auch auf den persönlichen Eindruck legen, und sie alle haben einen Anspruch auf eine erstklassige Ausbildung. Denn nur durch eine gut ausgebildete und motivierte "Next Generation" können wir als Hersteller sicherstellen, dass wir auch noch morgen und übermorgen erfolgreich sind. Dies gilt aber nicht nur für uns als Hersteller, sondern auch für Sie als Landwirte und Lohnunternehmer. Darum mein Appell: Bilden Sie aus, und bilden Sie gut aus. Eine bessere Form der Zukunftsabsicherung für Ihren Betrieb gibt es nicht.

Ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche Saison 2017 und würde mich freuen, wenn Sie uns auf der Agritechnica im November in Hannover besuchen.

Mit den besten Grüßen aus dem Emsland

Ihr Bernard Krone

# INHALT



Die Frage nach Kurz- oder Langschnitt bei Silomais beherrscht seit Längerem die Gespräche zwischen Landwirten und Lohnunternehmern – und wird nicht selten zur Gretchenfrage nach dem „richtigen“ Häcksler. Mit dem Konzept OptiMaize bietet Krone die Lösung: ein Häcksler für alle Schnittlängen.



OptiMaize: ein Häcksler für alle Schnittlängen



Drei landwirtschaftliche Betriebe, fünf Familien, ein Management: Wer wettbewerbsfähig sein will, braucht ein gutes Konzept. Herbert Hardege, Geschäftsführer der Plesse-Milch-GmbH & Co. KG, arbeitet deshalb laufend an der Optimierung der Fütterung.

Plesse-Milch: drei Betriebe, fünf Familien, 600 Kühe



Fleckviehrinder sind in Bayern an sich nichts Ungewöhnliches. Aber ein Kuhbestand von 220 Tieren, Lebensleistungen von 100.000 l und „A2-Wohlfühlmilch“ der Familie Kraus machen eindeutig neugierig...

A2-Wohlfühlmilch macht Furore



Der Feldhäcksler ist die Schlüsselmaschine in der Futtergewinnung. Optimale Qualität hängt somit von der richtigen Einstellung ab. Krone-Produktspezialist Daniel Böder nennt die wichtigsten „Stellschrauben“.

Häcksler richtig einstellen



Optimale Silage hängt nicht nur von der Häckseltechnik und der Arbeit des Lohnunternehmers ab. Futtergewinnungs-Experte Heinz-Günter Gerigshausen erläutert „Stellschrauben“ vom richtigen Schnittzeitpunkt bis zur Verdichtung im Silo. Vor allem sieht er die Landwirte in der Pflicht, sich mehr mit dem Thema Grundfutter zu beschäftigen.

Wer optimales Futter will, muss von der Kuh her denken.



Falsche Fütterung macht Kühe krank.



Gute Auszubildende fallen nicht vom Himmel.

## NEUHEITEN

## EDITORIAL

SEITE 6 – 7

SEITE 12 – 13

SEITE 14 – 17

SEITE 21

SEITE 26 – 29

SEITE 3

SEITE 8 – 11

SEITE 18 – 20

SEITE 22 – 25

# ORIGINAL IST OPTIMAL



In der Grünfütter- und Strohernte ist der Teilveranschleiß beim Maschineneinsatz unvermeidbar. Dann ist die Versuchung groß, beim Ersatz auf Nachbau statt auf Originalteile zu setzen. Das mag billiger sein, aber nicht günstig – ist Rudi Hackmann, Bereichsleiter Ersatzteile bei Krone, überzeugt.

Wohlgemerkt hat bester Ersatzteile, die den Maschinen entgegen stehen. Das heißt, wenn es für das Maximum Leben des Betriebsgeräts in der Maschine steht. Das ist die Versicherung, die für die Sicherheit der Maschine steht. Das ist die Versicherung, die für die Sicherheit der Maschine steht. Das ist die Versicherung, die für die Sicherheit der Maschine steht.

**RISIKANTE MÄNGEL**  
Diese Aussage bringt in der Regel den Originalteilhersteller, wenn es um die Sicherheit der Maschine geht. Die Hersteller wissen um die Risiken, die durch den Einsatz von Ersatzteilen entstehen können. Sie wissen, dass die Sicherheit der Maschine durch den Einsatz von Ersatzteilen gefährdet sein kann.

Gleich geht es um die Sicherheit der Maschine. Die Hersteller wissen um die Risiken, die durch den Einsatz von Ersatzteilen entstehen können. Sie wissen, dass die Sicherheit der Maschine durch den Einsatz von Ersatzteilen gefährdet sein kann.



Die Hersteller in den Bereichen Die Reparaturarbeiten an den Maschinen sind ein erheblicher Bestandteil der Kosten. Ein Ersatzteil, das nicht original ist, kann zu erheblichen Schäden an der Maschine führen.

Ein genauer Blick auf die Motoren ergibt zudem, dass die Hersteller wissen um die Risiken, die durch den Einsatz von Ersatzteilen entstehen können. Sie wissen, dass die Sicherheit der Maschine durch den Einsatz von Ersatzteilen gefährdet sein kann.

**QUALITÄT RECHNET SICH**  
Das Original ist die beste Wahl. Die Hersteller wissen um die Risiken, die durch den Einsatz von Ersatzteilen entstehen können. Sie wissen, dass die Sicherheit der Maschine durch den Einsatz von Ersatzteilen gefährdet sein kann.

# SOLO ZUR SIMA

Seit 2016 betreut die Krone den französischen Markt mit einer eigenen Tochtergesellschaft. Somit stand nach langjähriger Kooperation mit Amazone nun zur diesjährigen Landtechnik-Messe Sima in Paris erstmals der „Solo-Auftritt“ der Krone France S.A.S an. Fazit: ein voller Erfolg!



Original-Ersatzteile sind ihren Preis wert.

Messe-Rückblick  
Sima in Paris

Familie Römer

## EIFELER DREISPRINGER



Milchviehhöfe stehen mehr denn je vor der Frage: drastisch wachsen oder ergänzen Einkommensquellen erschließen? Familie Römer in Ramscheid am nördlichen Rand der Hocheifel hat sich für die zweite Option entschieden und setzt neben der Landwirtschaft auf Ferienwohnungen und ein Lohnunternehmen.

In beiden Jahren hatte er für seinen Hof. Die beiden Brüder, die im Hofhofen leben, sind seit 2014 die Besitzer der Hofhofen. Die beiden Brüder, die im Hofhofen leben, sind seit 2014 die Besitzer der Hofhofen.

Der Römerhof setzt auf Milchvieh, Feriengäste und einen Lohnbetrieb.

## DIGITALISIERUNG 4.0 OFFEN FÜR ALLE

Die rasante Digitalisierung prägt auch die Landwirtschaft. Doch Inseleinschlüssen einzelner Hersteller erzielen bisher nicht den echten Durchbruch. Eine unabhängige Lösung wird ab Frühjahr 2018 die frei zugängliche Datendrehscheibe Data-Hub sein.



Die rasante Digitalisierung prägt auch die Landwirtschaft. Doch Inseleinschlüssen einzelner Hersteller erzielen bisher nicht den echten Durchbruch. Eine unabhängige Lösung wird ab Frühjahr 2018 die frei zugängliche Datendrehscheibe Data-Hub sein.



Die rasante Digitalisierung prägt auch die Landwirtschaft. Doch Inseleinschlüssen einzelner Hersteller erzielen bisher nicht den echten Durchbruch. Eine unabhängige Lösung wird ab Frühjahr 2018 die frei zugängliche Datendrehscheibe Data-Hub sein.

Die rasante Digitalisierung prägt auch die Landwirtschaft. Doch Inseleinschlüssen einzelner Hersteller erzielen bisher nicht den echten Durchbruch. Eine unabhängige Lösung wird ab Frühjahr 2018 die frei zugängliche Datendrehscheibe Data-Hub sein.

Neue „Datendrehscheibe“ ab 2018

4. TAG DER LANDBAU TECHNIK

## DEN FACHHANDEL STÄRKEN



Der Fachhandel zu Gast bei Krone – das gilt für den 4. Tag der Landbau Technik. Hierzu trafen sich Vertreter des Landmaschinenhandels und -handwerks in Spelle. Zum Programm gehörten Referate über zukunftsweisende Branchen Themen ebenso wie der „Wachwechsel“ an der Spitze der Landbau Technik-Bundeschäftsstelle.

Der Fachhandel zu Gast bei Krone – das gilt für den 4. Tag der Landbau Technik. Hierzu trafen sich Vertreter des Landmaschinenhandels und -handwerks in Spelle. Zum Programm gehörten Referate über zukunftsweisende Branchen Themen ebenso wie der „Wachwechsel“ an der Spitze der Landbau Technik-Bundeschäftsstelle.

Händlerkongress bei Krone

SLOWENIEN

## DUO MIT KUH



Die Milchviehhaltung reicht auch in Slowenien langfristig nicht immer als Existenzgrundlage aus. Simon Basjan hat sich deshalb neben den Kühen ein Lohnunternehmen als zweites Standbein aufgebaut. Und als Dienstleister arbeitet er mit seinem Kollegen Janez Kern, ebenfalls Milchviehhalter, gemeinsam als „Silo-Team“.

Slowenien: Zwei Milchviehhalter sind das „Silo-Team“.

# NEWS-TICKER

LANDTECHNIK VILLACH

## MEHRWERTSERVICE



Gute Marken und Produkte sowie hohe Service-Kompetenz sind für Landmaschinen-Fachbetriebe Grundvoraussetzung für Erfolg. Bei der Landtechnik Villach im österreichischen Kärnten gehen Service und Kundennutzen aber deutlich darüber hinaus.

Österreich: Servicekonzept der Landtechnik Villach

SEITE 33 – 35

SEITE 39

SEITE 44 – 45

SEITE 50 – 51

SEITE 30 – 32

SEITE 36 – 38

SEITE 40 – 43

SEITE 46 – 49

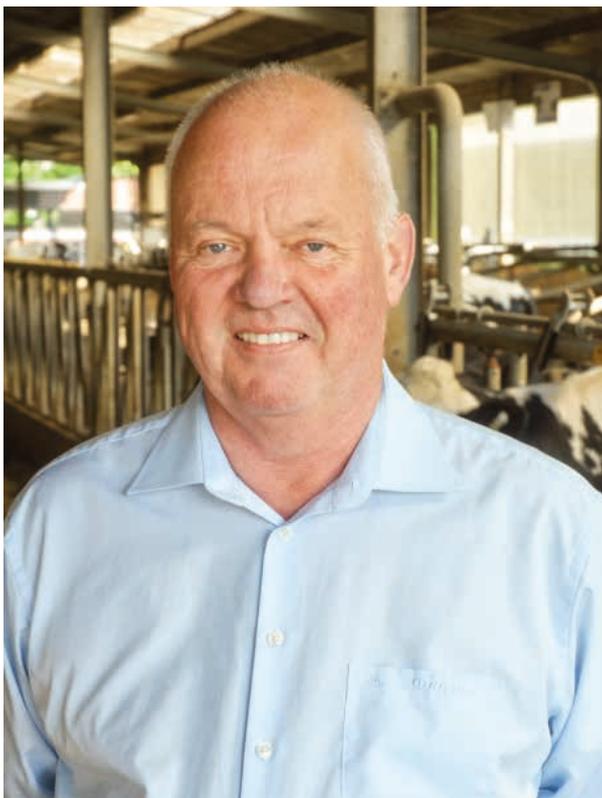
IMPRESSUM



OPTIMAIZE

# JEDEM DIE SEINE

**Die Frage nach Kurz- oder Langschnitt bei Silomais beherrscht seit längerem die Gespräche zwischen Landwirten und Lohnunternehmern – und wird nicht selten zur Gretchenfrage nach dem „richtigen“ Häcksler. Mit dem Konzept OptiMaize bietet Krone die Lösung: ein Häcksler für alle Schnittlängen.**



**H**ätten Sie gern die Größe S? Sollte es besser M sein? Oder vielleicht doch lieber XL? Keine Sorge, hier geht es nicht darum, neue Oberhemden auszusuchen. Doch der Gedanke daran ist naheliegend – und kein Zufall, wie Krone-Marketingleiter Heinrich Wingels erläutert: „Die vier Bezeichnungen S, M, L und XL haben wir tatsächlich aus der Kleidungsindustrie adaptiert, weil sie jedem bekannt sind und damit unmittelbar der Gedanke an abgestimmte Größenklassen verbunden wird. In Kombination mit dem Namen OptiMaize wird dann unmittelbar deutlich, worum es geht: Um unterschiedliche Häckselstrategien, die wiederum gleichbedeutend mit unterschiedlichen Schnittlängen von Silomais sind.“

Hintergrund der OptiMaize-Kampagne sind die gewachsenen Anforderungen der Rindviehhalter und Biogasanlagenbetreiber an die Futterqualität – und damit an den Häcksler, wie der Marketingleiter weiter erläutert. Das wiederum stelle die Lohnunternehmer als maßgebliche Dienstleister in der Futterernte vor die Aufgabe, auf sehr unterschiedliche Kundenwünsche reagieren zu müssen. „Wie aus der Praxis immer wieder berichtet wird, dreht sich jedoch seit gut zwei Jahren die Diskussion verstärkt um das Thema Langschnitt nach amerikanischem Vorbild, wie es von dritter Seite massiv propagiert wird. Länger geschnittenes Futter macht in der Rindviehfütterung im Prinzip durchaus Sinn – aber nicht eine Schnittlänge für jeden Nutzungszweck und jede Ration! Was wie in welche Ration passt, hängt immer von der individuellen Betriebsituation ab. Jeder Kunde soll die für ihn beste Lösung bekommen“, betont Heinrich Wingels.

Technisch möglich sei dieses durch die Kombination verschiedener Komponenten, die flexibel aufeinander abgestimmt werden können, um ohne Umbauaufwand und Zeitverlust alle Abstufungen der Häcksellänge zwischen 4 mm und 30 mm zu erreichen. Dazu gehören neben der eigentlichen Messertrommel vor allem das VariLOC-System in Kombination mit zwei Aufbereiterkonzepten, so der Marketingleiter. Der klassische Walzenaufbereiter sei beim OptiMaize-Häcksler um eine zusätzliche Walze erweitert worden. Zudem sorgen unterschiedliche Oberflächenstrukturen (Anzahl Zähne pro Rolle) und Drehgeschwindigkeiten für jede gewünschte Aufbereitung des Futters, vor allem mit Blick auf die Maiskörner. Der Scheibenaufbereiter biete diese Flexibilität ohnehin. „Seit 2017 sind jetzt alle BiG X-Modelle von 480 bis 1.100 PS mit VariLOC und somit als sogenannte OptiMaize-Häcksler lieferbar. Damit geben wir den Lohnunternehmern zu 100 % die Flexibilität, die sie zur optimalen Erfüllung der Kundenwünsche in Sachen Futteraufbereitung brauchen. Jedem das Seine – und zwar in einem Häcksler vereint“, unterstreicht Heinrich Wingels abschließend. «

## Futtermittelgewinnung

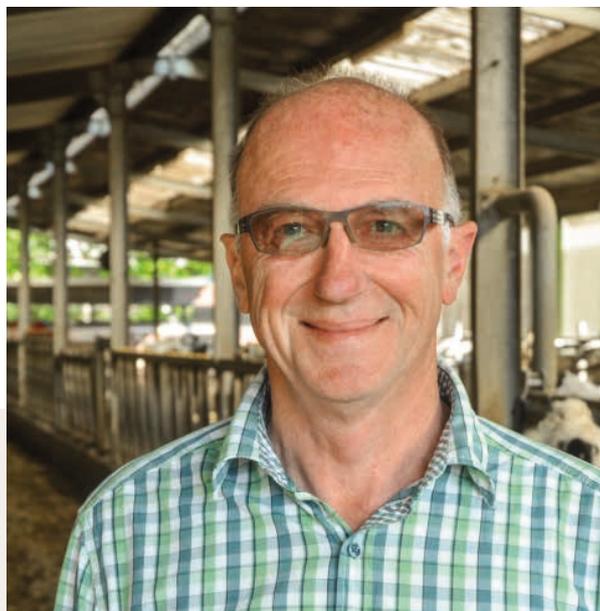
# GENAUER HINSEH



Optimale Silage hängt nicht nur von der Häckseltechnik und der Arbeit des Lohnunternehmers ab. Futtermittelgewinnungs-Experte Heinz-Günter Gerighausen erläutert „Stellschrauben“ vom richtigen Schnittzeitpunkt bis zur Verdichtung im Silo. Vor allem sieht er die Landwirte in der Pflicht, sich mehr mit dem Thema Grundfutter zu beschäftigen.

## » OPTIMAIZE BEGINNT NICHT BEIM MAISHÄCKSELN, SONDERN SCHON MIT DER GRASERnte. «

Heinz-Günter Gerighausen



Fachlehrer Heinz-Günter Gerighausen: „Die Anforderungen der Tierernährung müssen den Prozess der Futtergewinnung bestimmen. Und nicht umgekehrt!“

**W**er als Landwirt eine wirtschaftliche Milchproduktion anstrebt, sollte mindestens 60% der Milchleistung aus dem Grundfutter erzielen. Diese Erkenntnis ist an sich nicht neu. Aber was beeinflusst die Qualität – speziell mit Blick auf den Silomais? Klar, dazu gehört ganz zentral die Technik der Grünfütterernte, was die Maschinenfabrik Krone zur Entwicklung des OptiMaize-Konzeptes veranlasste. Doch wovon hängt die Futterqualität noch ab? Einen gleichermaßen detaillierten wie ganzheitlichen Blick auf dieses Thema hat Heinz-Günter Gerighausen. Er ist Experte auf dem Gebiet der Futtergewinnung und langjähriger Lehrer der Fachschule für Agrarwirtschaft in Haus Riswick, einem der beiden Versuchsbetriebe der Landwirtschaftskammer NRW.

**XtraBlatt:** Herr Gerighausen – wie gelingt ein für die Rindviehhaltung optimaler Silomais?

**Heinz-Günter Gerighausen (schmunzelnd):** Mit der Beantwortung dieser Frage könnte man ganze Bücher füllen – was ja auch bereits wiederholt geschehen ist. Aber, um es kurz zu machen: Es gibt nicht DAS optimale Grundfutter, und es macht keinen Sinn, für alle Regionen, Betriebe und Leistungsgruppen pauschaliert eine Antwort geben zu wollen. Dies muss jeder Betriebsleiter für seine Tiere, seine verfügbaren Futtermittel, seine Böden und seine Rationsvorstellungen entscheiden. Eines ist jedoch entscheidend: Wer optimales Futter produzieren will, muss von der Kuh her denken. Die Anforderungen der Tierernährung müssen den Prozess der Futtergewinnung bestimmen. Und nicht umgekehrt! Diesbezüglich läuft in der Praxis – leider – oft noch vieles falsch, und es wird zu viel Potenzial verschenkt.

**XtraBlatt:** Können Sie bitte ein Beispiel nennen, wo nach Ihrer Erfahrung nicht „von der Kuh her gedacht“ wird?

**Gerighausen:** Ein passendes Stichwort ist die Schnitthöhe. In vielen Fällen werden die Pflanzen beim Häckseln zu tief abgeschnitten, weil der Landwirt das Maximum an Masse ernten möchte und/oder weil er auf diese Weise hofft, die nach der Ernte dringend zu empfehlende Stoppelbearbeitung zur Maiszünlerrückbildung zu sparen. Beides ist jedoch eindeutig zu kurz gedacht und gerechnet. Denn die letzten Zentimeter Stängel der Maispflanze bringen zwar Masse, aber keine Klasse und wären als Futter bestenfalls für Jungrinder oder Trockensteher geeignet, aber nicht für hohe Laktationsleistungen.

**XtraBlatt:** Also im Mais lieber höher schneiden und auf jeden Fall die Stoppeln bearbeiten?

**Gerighausen:** Richtig. Kleiner Exkurs dazu, der nicht unmittelbar mit Futterqualität zu tun hat, aber trotzdem wichtig ist: Es erschreckt mich jedes Jahr wieder, auf wie vielen Flächen im späten Herbst noch unbearbeitete Maisstoppeln stehen. Das Maiszünlerrisiko wird von vielen Landwirten eindeutig immer noch unterschätzt – und die Kosten einer entsprechenden Maßnahme überschätzt. Zumal über die Greening-Vorgaben ohnehin eine Begründung verpflichtend ist. Warum also nicht sofort nach der Ernte mulchen und noch im gleichen Arbeitsgang säen, zum Beispiel Ackergras oder Grünroggen? Der Nutzen dessen ist um ein vielfaches größer als die Kosten. Hier würde ich mir ein Umdenken der Landwirte wünschen. Das gilt jedoch auch – um wieder den inhaltlichen Schwenk zurück zum Thema zu vollziehen – in der Futtergewinnung.

Zu den Aufgaben der Versuchsanstalt gehören umfangreiche Futter- und Fütterungstests.



**XtraBlatt:** ...wo gemäß Ihrer anfänglichen Aussage noch viel Potenzial schlummert.

**Gerighausen:** So ist es. Dazu gehört nach meiner Einschätzung die Tatsache, dass sich viele Landwirte noch zu wenig Gedanken über die Futterqualität machen. Geschweige denn über optimale Rationen. Der erste und sehr wichtige Schritt dabei ist die Bestimmung des Schnittzeitpunktes. Beim Gras ist das natürlich noch wichtiger als beim Mais. Aber ich erinnere in dem Zusammenhang an die Ernte 2016, wo durch die extreme Trockenheit schon im August die Trockensubstanzgehalte der Maispflanzen in die Höhe schnellten, quasi täglich um 1–2%. Da ist sehr viel Mais viel zu spät gehäckselt worden – und das, obwohl so mancher Lohnunternehmer seine Kunden frühzeitig auf die Problematik hingewiesen hat.

**XtraBlatt:** Stichwort Probleme bei der Verdichtung: Gilt das auch beim Langschnitt?

**Gerighausen:** Bevor ich darauf eingehe, möchte ich noch zwei andere Aspekte ansprechen, nämlich die frühzeitige Kontrolle und die Schnittlänge. Das Thema Kontrolle betrifft nicht nur den Schnittzeitpunkt, sondern auch die Futteraufbereitung während der Ernte. Wenn es um die Getreideernte geht, liegt jeder Landwirt sofort auf den Knien und zählt Ausfallkörner, kaum dass der Mähdröschler zehn Meter im Feld gefahren ist. Und beim Mais? Oft genug sehe ich im Jahresverlauf Silage mit Massen an kompletten Maiskörnern. Nicht gecrackt, kaum verdauulich, die blanke Geldverschwendung! Die Futteraufbereitung erst zu kontrollieren, wenn alles im Silo liegt, ist zu spät, denn dann lässt sich nichts mehr ändern. Sicher soll auch der Häckslerfahrer darauf achten – aber in erster Instanz der Landwirt selbst. Und zwar gleich auf dem Acker.

Doch zurück zum Langschnitt, das heißt, zu Schnittlängen jenseits der 14 mm. Sie können sinnvoll sein, wenn eine Futterration sehr maisbetont ist, also einen Anteil von 70% oder mehr hat. Aber Mais ist in der Milchvieh-, ja generell in der Rindviehfütterung, in erster Instanz der Ener-

gielieferant. Für Struktur und Rohfaser sind Gras und/oder Stroh als weitere Rationsbestandteile zuständig. Doch es kann sinnvoll sein, je nach Jahr die Schnittlänge bei Mais zu variieren. Wenn die ersten beiden Grasschnitte und die Strohernte erledigt sind, kennt der Landwirt die Qualitäten und könnte dann im Mais noch etwas gegensteuern. 2017 dürfte das der Fall sein, da in Teilen der Republik die Graserntemenge durch Kälte und Trockenheit im wichtigen ersten Schnitt deutlich kleiner war, dafür die Inhaltsstoffe sehr gut.

**XtraBlatt:** OptiMaize beginnt also offensichtlich nicht beim Maishäckseln, sondern schon mit der Grasernte...

**Gerighausen:** Richtig! Und Langschnitt ist nicht per se das Allheilmittel der Rindviehfütterung. In dem Zusammenhang möchte ich übrigens noch einen Schritt weitergehen. Mit der Nährstoffmessung direkt am Häcksler, der sogenannten NIRS-Messung, lassen sich die Qualitätsparameter zum Beispiel des Grases direkt bei der Ernte ermitteln und nicht erst durch Futterproben nach Abschluss des Gärprozesses im Silagestapel. Dieses frühzeitige Wissen um die Futterqualität ermöglicht es den Landwirten – auf Basis ihrer Rations- und Bedarfsberechnung – bei Bedarf nicht erst im Herbst, sondern frühzeitig Futtermittel zuzukaufen, zum Beispiel Zuckerrüben-Pressschnitzel. Damit lassen sich die Kosten erheblich senken – nicht umsonst lautet das kaufmännische Sprichwort: „Der Segen liegt im Einkauf“.



**XtraBlatt:** Wichtige Stellschrauben in der Futtergewinnung sind also Schnittzeitpunkt, Schnittlänge und rechtzeitige Qualitätskontrolle. Blicke noch das Thema Verdichtung...

**Gerighausen:** ... das ich nicht vergessen habe, keine Sorge. Die richtige Verdichtung von Langschnitt-Mais ist an sich kein Problem – wenn bestimmte Parameter beachtet werden. Dazu gehört für mich, länger geschnittenes Futter in dünneren Schichten im Silo zu verteilen und es von vorn herein breit genug anzulegen, damit möglichst zwei Walzfahrzeuge Platz haben. Dadurch ist auch bei länger geschnittenem Mais eine gute Verdichtung möglich. Wenn das – aus welchem Grund auch immer – nicht umsetzbar ist, halte ich es für sinnvoll, wenn die unteren Schichten länger und die oberen kürzer gehäckselt werden. Das kürzer geschnittene Material ist dann besser komprimierbar, schließt den Futterstapel quasi ab. Und wenn das auch nicht geht, macht der Einsatz geschmacksneutraler Siliermittel Sinn, wie etwa Kaliumsorbat, um aerobe Stabilität bei der Gärung sicherzustellen.

**XtraBlatt:** Wie wichtig sind Walztechnik und Fahrzeuggewicht?

**Gerighausen:** Beides ist schon wichtig – aber nicht nach dem Motto: je schwerer, desto besser. Auch der Kontaktflächendruck hat seine Grenzen, Überballastierung bringt also nichts. Ich persönlich halte viel von Systemschleppern, die im Hundegang fahren können, besonders, wenn es um die Verdichtung eines frei stehenden Silohaufens ohne seitliche Betonwände geht. Lenkt der Fahrer seinen Standardschlepper oder Radlader zu dicht an die Kante, verän-

## » INFO

### Haus Riswick in Kleve

Haus Riswick ist eins der beiden Versuchs- und Bildungszentren Landwirtschaft der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen. Zu den Aufgaben gehören unter anderem:

- Fortbildung durch praktische Lehrgänge in Tierhaltung für Praktikanten und Studenten
- Weiterbildungslehrgänge und Seminare für Landwirte, Lehrkräfte und Fachberater
- Haltungsveruche bei Wiederkäuern zur Erprobung baulicher und technischer Entwicklungen für Ställe und das Melken
- Grünland- und Futterbauversuche
- Fütterungs- und Futterkonservierungsversuche
- die energetische Futterwertprüfung

Außerdem ist auf dem Gelände die Fachschule für Agrarwirtschaft Kleve mit den Schwerpunkten Ökologischer Landbau, Rinder- und Schweinehaltung sowie Marktfrucht/Veredlung. Darüber hinaus laufen im Berufskolleg Kleve Aus- und Weiterbildungslehrgänge für Land- und Baumaschinenmechaniker, Fachkraft Agrarservice und Agrarservicemeister.

dert sich der Neigungswinkel des Fahrzeugs, und er fährt den Haufen immer breiter. Das ist ungünstig, denn Länge, Breite und Höhe sollten in der richtigen Relation stehen. Sonst ist später bei der Futterentnahme der sogenannte Vorschub pro Woche zu klein, mit der Folge zu hoher Futterverluste. Aber das ist ein Thema für sich.

**XtraBlatt:** Vielen Dank für das Gespräch, Herr Gerighausen! «

FÜTTERUNG

# VORBEUGEN STA



**Sind Kühe krank, liegt es meist an falscher Fütterung und Haltung, ist Tierarzt André Hüting überzeugt. Seine Lösung: intensive tierärztliche Bestandsbetreuung. Ein außergewöhnliches Konzept.**

**W**as ist das wichtigste Arbeitsmittel des Landwirts während der Maisernte? Nein, nicht sein Traktor, um die Silage im Silo zu verdichten. Auch nicht die Abdeckfolie oder der Henkelkorb mit Stullen für die Lohnunternehmer-Crew – sondern ein Messbecher. Genauer gesagt: ein Litermaß mit zwei Liter Fassungsvermögen. „Und mit diesem Becher sollte jeder Landwirt während des Häckselns mindestens jede Stunde eine Probe

# TT HEILEN



Tierarzt André Hüting: „Jeder Landwirt sollte so einen Messbecher für Futterproben während des Häckselns nutzen. Sind mehr als zwei unversehrte Maiskörner in der Probe, besteht Handlungsbedarf.“

nehmen. Wenn er dann pro Becher mehr als zwei Maiskörner findet, die nicht angeschlagen sind, besteht Handlungsbedarf, den Häcksler anders einzustellen“, meint Tierarzt André Hüting, einer von vier Inhabern der „Tierarztpraxis an der Güterstraße“ in Hamminkeln. „Die Erkenntnis, dass nur optimal aufbereitete Maissilage auch die gewünschte Milchleistung ermöglicht, ist wahrlich nicht neu. Erschreckend ist aus meiner Sicht nur die Zahl der Landwirte, die das nicht beachten.“

## INTENSIV BEGLEITEN

Doch die Maiskörner sind für ihn nicht nur das sprichwörtliche i-Tüpfelchen in der Leistungsoptimierung, sondern ein Symbol für die Notwendigkeit der optimalen Fütterung. „90 % aller Erkrankungen bei Rindern sind direkt oder mittelbar auf Fehler im Futter, in der Fütterung und/oder der Stallhaltung zurückzuführen. Wir sehen deshalb unsere Aufgabe als Tierärzte nicht allein in der Notfallpraxis und in der medikativen Behandlung, sondern in erster Instanz in der ganzheitlichen Beratung unserer Kunden. Vorbeugen ist besser als heilen.“

„Wir“ ist in der Tierarztpraxis gleichbedeutend mit einem Team von insgesamt 19 Tierärzten-innen. Zehn davon sind auf Rindviehhaltung spezialisiert, davon haben fünf den Tätigkeitsschwerpunkt

Bestandsbetreuung. Insgesamt hat die Praxis in ihrem Einzugsgebiet von bis zu 80 km rund um Hamminkeln rund 300 Rinderhalter als Kunden. Ein Drittel davon hat mit der Praxis besagte intensive Bestandsbetreuung vertraglich vereinbart, Tendenz steigend. „Natürlich ist diese Beratung nicht kostenlos, sondern wird nach Zeitaufwand abgerechnet. Doch die Erfahrung zeigt, dass diese Kosten von den positiven Effekten mehrfach kompensiert werden“, so André Hüting.

## FEHLER KOSTEN GELD

Als Beispiel nennt er die Verringerung von Behandlungskosten infolge von Tiererkrankungen. Dies sei in keinem Betrieb auf null zu reduzieren, aber: „Wer als Landwirt Tierarztkosten zwischen 0,7 ct und 1 ct/l produzierter Milch hat, liegt in einem durchaus guten Bereich. In vielen Betrieben liegt das aber deutlich darüber, teilweise sogar um das Doppelte. Bei einer Milchmenge von 1 Mio. l ergäbe allein die Kostenreduzierung auf das genannte Normalmaß eine Summe von 20.000 Euro jährlich. Der Betrag für die Bestandsbetreuung, für die wir im erwähnten Bei-

spiel bei rund 110 Kühen zweimal monatlich zwei bis drei Stunden zur Optimierung auf dem Hof sind, macht nur einen Bruchteil dessen aus“, erläutert er. Und die Vorteile für den Landwirt seien noch weit größer. Dabei denkt er unter anderem an höhere Lebensleistungen der Tiere, möglich durch größere Milchleistungen pro Laktation und mehr Laktationen pro Kuh.

Das Spektrum der „Stellschrauben“ zur Verbesserung im Milchviehbetrieb ist nach Erfahrung des Tierarztes enorm und reicht von der Futtergewinnung über das Mischen des Futters und die Gruppenaufteilung bis zur Wasserqualität und der Gestaltung der Liegeboxen. So liege die Grundfutterleistung von Grassilage in guten Betrieben doppelt so hoch wie in schlechten. Fast schon dramatisch sei darüber hinaus in vielen Betrieben das Thema Futtermischwagen und TMR-Ration. „Die Liste der Knackpunkte ließe sich seitenlang fortsetzen. Fakt ist: Die Konsequenzen dessen kosten die Landwirte unglaublich viel Geld. Hier können wir als neutrale Partner mit dem Wissen um die Zusammenhänge zwischen Futter, Stall und Tiergesundheit helfen“, betont André Hüting. «

## »» INFO

### Serie „Vorbeugen statt heilen“

Das Gespräch mit André Hüting hat der XtraBlatt-Redaktion anschaulich gezeigt, wie groß das Optimierungspotenzial rund um Fütterung und Tierhaltung ist. Deshalb werden wir zentrale Themen aus dem Interview in den kommenden Ausgaben als Serie redaktionell aufbereiten, um Landwirten und Lohnunternehmern bei der Optimierung ihrer Arbeit rund um Kuh & Co. zu unterstützen.

PLESSE-MILCH

# ERFOLG DURCH



**Drei landwirtschaftliche Betriebe, fünf Familien, ein Management: Wer wettbewerbsfähig sein will, braucht ein gutes Konzept. Herbert Hardege, Geschäftsführer der Plesse-Milch-GmbH & Co. KG, arbeitet deshalb laufend an der Optimierung der Fütterung.**

# QUALITÄT

**N**ach zweieinhalb Jahren Vorlaufzeit entstand im Jahr 2010 die Plesse-Milch-GmbH & Co. KG – ein Zusammenschluss aus drei landwirtschaftlichen Betrieben und fünf Familien im südniedersächsischen Bovenden mit 14 Mitarbeitern und einem Auszubildenden. Ziel war und ist es, mit einer guten Strategie einen großen, wettbewerbsfähigen Milchviehstall gemeinsam zu führen. Dafür informierten sich die insgesamt sechs Gesellschafter in Dänemark, Deutschland und den USA über Haltungs-, Stall- und Melkkonzepte sowie Biogasanlagen. Im Jahr 2013 folgte dann die Umsetzung der Planung: Zwei offene Sechsstreihen-Boxenlaufställe für 600 Kühe, ein 2x 20er-Parallelmelkstand in einem Melkhaus mit Betriebsräumen und eine 530-kW-Biogasanlage für Mist und Gülle. „Ein Melkroboter hat nicht in unser Konzept gepasst. Wir haben darin keine Kosten- und Aufwandsersparnis für uns gesehen“, sagt Herbert Hardege, Geschäftsführer der Plesse-Milch-GmbH & Co. KG. Gründe waren der erforderliche Qualifizierungsaufwand für die Mitarbeiter und die insgesamt zu großen sprunghaften Kosten pro Kuh.

## VEREDELUNG MIT SODA GRAIN

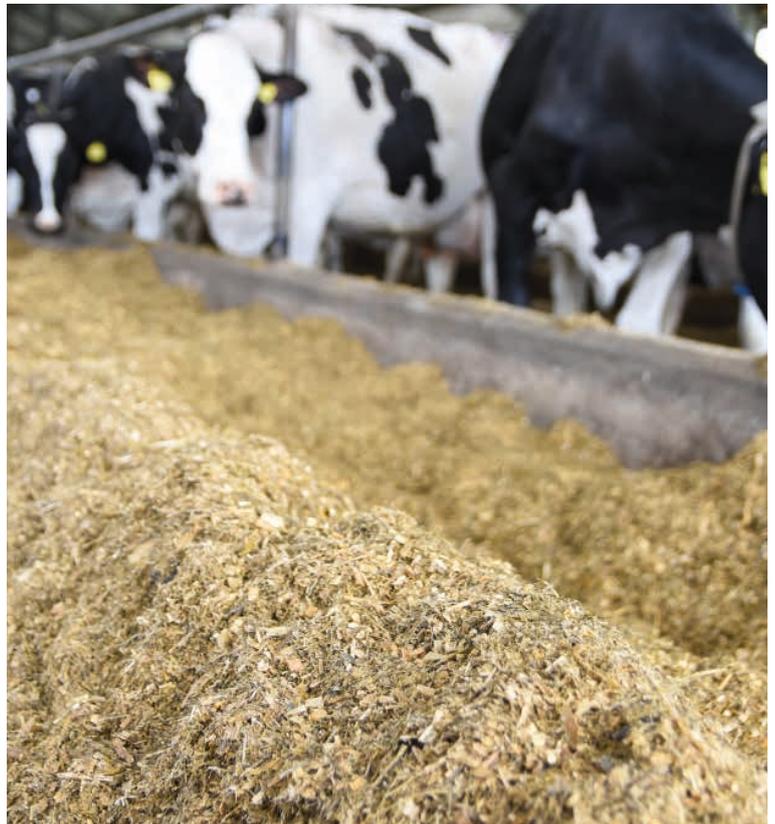
„Wir haben mit drei Milchviehherden und 120 zugekauften Färsen begonnen. Erst seit einem halben Jahr ist der Stall voll, wir haben bisher aufgestockt“, sagt der Landwirt aus Bovenden. Der Betrieb setzt auf Holstein Friesian Kühe, da diese Rasse am

effektivsten und leistungsstärksten sei. Rund 13 kg Grundfutter benötigt eine Kuh am Tag. Dieses besteht zu zwei Dritteln aus Mais und zu einem Drittel aus Gras. Je nach Stärke der Gruppe – laktierende, trächtige oder trockenstehende Kühe – nehmen die Tiere 22 bis 26 kg Trockenmasse insgesamt täglich auf, sodass laut Herbert Hardege zu 45 % Ergänzungsfuttermittel benötigt werden. Dazu gehören aktuell Pressschnitzel, Maisschrot, Treber und Soda Grain. Letzteres kommt aus Schottland und bezeichnet den Aufschluss von Weizen oder Gerste (Soda = Natrium, Grain = Getreide). Feuchte Getreidepartien oder Lagergetreide werden dabei mit Natronlauge behandelt. Dieses wirkt sich positiv auf den pH-Wert im Pansen sowie auf eine konstantere Fer-

mentation aus. „Wir haben unsere Fütterung gerade auf faserreichere Mischrationen umgestellt, sodass der Fettgehalt in der Milch aktuell 3,7 % beträgt. Darunter wollen wir auf keinen Fall kommen. Der Proteingehalt liegt bei 3,4 %“, erzählt der Geschäftsführer.

## ACKERBAU AUSGELAGERT

Das Ergänzungsfutter kauft der Betrieb zu. Grundfutter wird dagegen hauptsächlich auf den eigenen Flächen angebaut, die allerdings von einer externen Dienstleistungsgesellschaft bewirtschaftet werden, um die Kompetenzen zu bündeln. „Wir haben das Problem, dass hier kein Maisstandort ist. Wir holen hier nur rund



22 bis 26 kg Trockenmasse benötigt eine Kuh am Tag. Diese besteht bei Plesse-Milch zu zwei Dritteln aus Mais und zu einem Drittel aus Gras, der Rest sind Komponenten.

13,5 t/ha Trockenmasse vom Feld. Deshalb lassen wir 60 ha von insgesamt 170 ha Mais durch Vertragsanbau produzieren. Den Rest bauen wir neben Raps selbst an.“

200 ha der insgesamt 800 ha, die zu Plesse-Milch gehören, sind Grünland. Davon werden drei Viertel der Flächen intensiv genutzt und ein Viertel extensiv. Bei dem intensiv bewirtschafteten Grünland strebt das Unternehmen vier Schnitte im Jahr an. Die ersten zwei gehen in das Futter des Milchviehs, der dritte je nach Qualität in das der Kühe oder des Jungviehs und der vierte wird generell an die Jungtiere verfüttert. Die extensiven Flächen werden zweimal im Jahr gemäht.

„Wir setzen auf eine intensive Nachsaat. Diese erfolgt unter anderem beim Striegeln der Flächen im Frühjahr und bei der Gülledüngung mit Schlitzgerät“, sagt Herbert Hardege.

## GUTES FUTTER REDUZIERT KOSTEN

Die komplette Erntelogistik – vom Mähen über das Schwaden bis zum Häckseln – übernehmen Lohnunternehmer. Nur die Abfahrkette unterstützen die Mitarbeiter des Betriebes mit den eigenen Schleppern. Bewährt habe sich bei der Maisernte zudem eine Pistenraupe auf dem Fahrsilo: Diese verdichte die Kanten so gut, dass sich keine schimmelligen Stellen durch Sauerstoffeintrag bilden. So gäbe es kaum Futter, das weggeworfen werden muss.

Neben der Ernte wird auch die Düngung von einem Dienstleister übernommen, der eine eigene Güllekette inklusive Selbstfahrer vorhält. Nach der Ernte werden die Flächen mit Schlitztechnik und dem Gärsubstrat aus der eigenen Bio-



Der Betrieb setzt auf Holstein Friesian Kühe, da diese Rasse am effektivsten und leistungsstärksten sei.

gasanlage behandelt. Im Frühjahr bringt das Lohnunternehmen zusätzlich organischen Dünger mit einem Schleppschlauch und Breitverteiler auf dem Grünland aus.

„Wir schaffen es, durch hohe Qualität Kosten einzusparen. Für einen Liter Milch brauchen wir nämlich verhältnismäßig wenig Futter“, erklärt er. Die Effektivität der Futterkonvertierung liegt bei durchschnittlichen Melkleistungen von 37 bis 38 l pro Kuh und Tag bei 1,5 – 1,6 kg Milch/kg Futtertrockenmasse auf dem Betrieb der Plesse-Milch. Damit sei ein guter Wert laut Herbert Hardege erreicht, da

1,1 bis 1,7 kg Milch/kg Trockenmasse anzustreben seien. Die Qualität wird täglich überprüft: Mit einem eigenen Ofen testen und protokollieren die Mitarbeiter die Trockensubstanz des Grundfutters. „Ich achte außerdem auf eine homogene Durchmischung der Rationen, damit sich keine Klumpen bilden und die Kühe gleichmäßig fressen“, betont der Landwirt. Um den Kühen rund um die Uhr Futter bieten zu können, planen er und seine Kollegen täglich 3 bis 5 % Futterreste zur Sicherheit ein. Diese werden dann an die Jungtiere und leistungsschwächere Gruppen aufgeteilt.



Für Soda Grain werden feuchte Getreidepartien oder Lagergetreide mit Natronlauge behandelt.

männlichen verkauft der Betrieb dagegen an Viehhändler. Lediglich zwei bis drei Bullen werden im Jahr für den Eigenbedarf behalten und aufgezogen. „Ich achte darauf, dass wir nicht zu viele Kalbungen im Monat haben, ansonsten müssten wir die weiblichen Tiere in den Export geben, um eine gleichmäßige Auslastung der Stallkapazitäten zu gewährleisten“, erklärt der Landwirt. Die Jungtiere stehen aus Platzgründen in den Altställen. Aktuell sind es circa 550 Tiere.



Zwei offene Sechsstreihen-Boxenlaufställe und ein 2 x 20er-Parallelmelkstand sind das Herzstück der Anlage. Seit Herbst 2016 ist die Soll-Zahl von 600 Kühen erreicht.

## ZUKUNFT AKTIV-VERMARKTUNG

Derzeit ist der Milchviehbetrieb noch Mitglied beim Deutschen Milchkontor (DMK), was sich aber zum Anfang nächsten Jahres ändern soll. Herbert Hardege möchte ab dem 01. Januar 2018 in die aktive Vermarktung übergehen. „Wir haben uns während der „Milchkrise“ nicht gut aufgehoben gefühlt und möchten unser eigenes Konzept umsetzen. Der Betrieb hat mit einer Tagesliefermenge von 20.000 l eine Größe erreicht, bei der wir die Logistik ohne Probleme selbst übernehmen und ganze Lkw-Züge bereitstellen könnten“, erklärt er.

## SCHULUNGEN FÜR TIERGESUNDHEIT

Dass sich die gute Organisation auszahlt, macht sich auch im Melkstand bemerkbar: Mit aktuell nur einem Mastitisfall bei 600 Kühen ist der Betrieb gut aufgestellt. „Wir melken in zwei Schichten dreimal am Tag mit jeweils zwei Mitarbeitern. Für die Problemgruppen, also Kühe, die besonderer Aufmerksamkeit bedürfen, haben wir eine zusätzliche Kraft“, sagt Herbert Hardege. Ein Melkdurchgang dauert vier bis fünf Stunden. Die hohe Eutergesundheit wird zum einen durch das Futter beeinflusst, zum anderen aber auch durch Hygiene und Vorsorge. Die Mitarbeiter

der Plesse-Milch nehmen dafür regelmäßig an Schulungen teil, um den richtigen Umgang mit den Kühen zu lernen. „Das macht sich im Stallklima bemerkbar: Die Kühe sind seitdem wesentlich ruhiger.“

Aufgrund der andauernden Aufstockungsphase liegt die durchschnittliche Nutzungsdauer aktuell bei 25,4 Monaten und bei 15,4 kg Lebtagesleistung pro Tier. Diese Werte sollen sich langfristig erhöhen. Pro Monat werden 60 bis 65 Kälber geboren. Die weibliche Nachzucht wird aktuell weitestgehend behalten, die

Zwei 25.000-l-Liefertanks stehen bereits auf dem Hofgelände und können die Milch sammeln. Mit dreieinhalb bis vier Melkzeiten könnte so genug Milch zusammen kommen, um einen Lkw zu befüllen. Damit wäre der Betrieb auch in schlechten Zeiten unabhängig.

Als der Milchpreis in den letzten Jahren bei nur noch 21 Cent/l lag, hatte auch die Plesse-Milch zu kämpfen. „An schlimmen Tagen hat es uns immer geholfen, in den Stall zu gehen und zu sehen, dass die Kühe zufrieden in ihren Buchten lagen. Da wussten wir: Wir haben alles richtig gemacht“, sagt Herbert Hardege. «

Maschineneinstellung

# HÄCKSELQUALITÄT



**Der Feldhäcksler ist die Schlüsselmaschine in der Futtergewinnung. Optimale Qualität hängt somit von der richtigen Einstellung ab. Krone-Produktspezialist Daniel Büter nennt die wichtigsten „Stellschrauben“.**



# ZÄHLT

Daniel Büter,  
Krone Produktspezialist Feldhäcksler



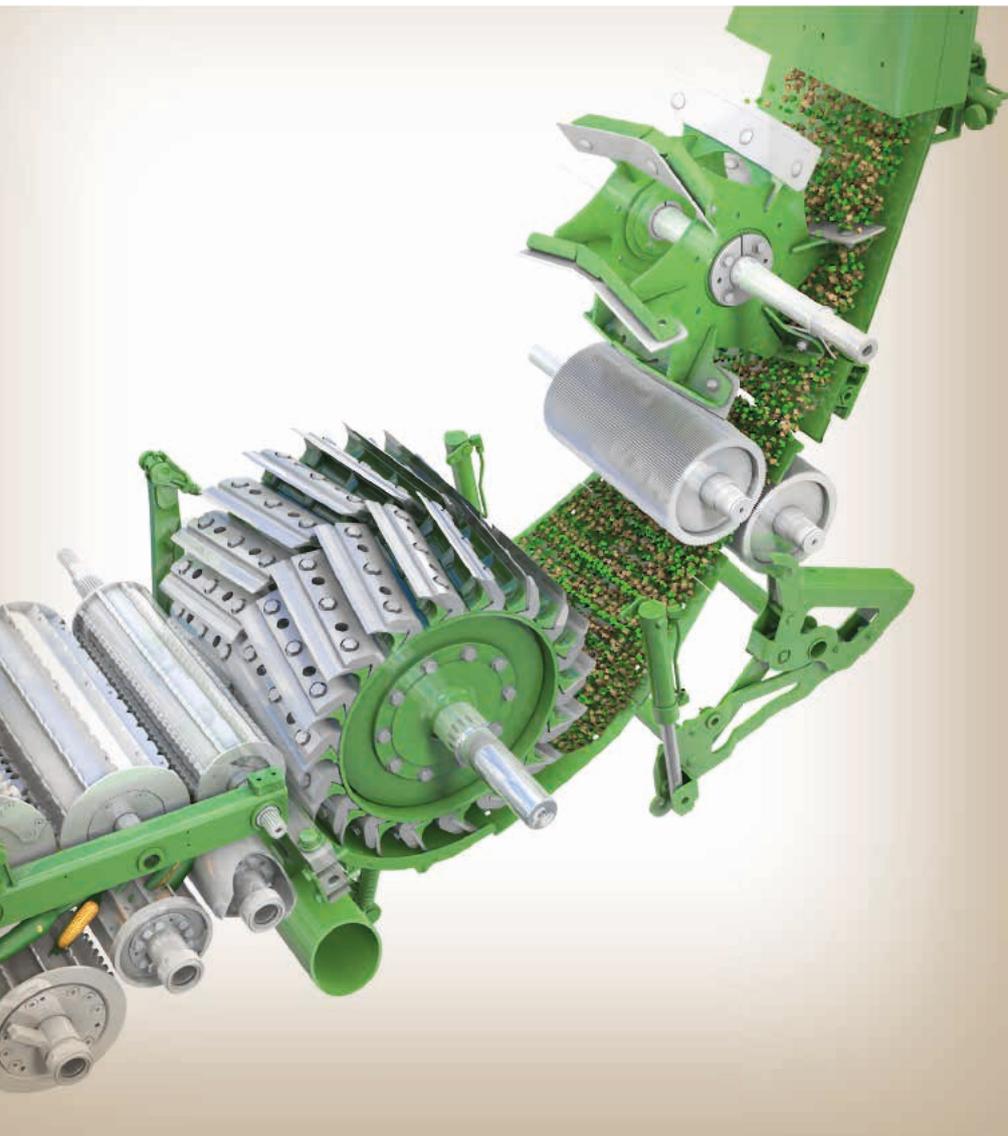
Der „perfekte Schnitt“ des Feldhäckslers hat in erster Instanz nichts mit der Häcksellänge zu tun, bildet aber die Basis für eine gute Häckselqualität. Das jedenfalls betont Daniel Büter, Produktspezialist für Feldhäcksler der Maschinenfabrik Krone: „Über die

Häcksellänge entscheidet jeder Kunde selbst, denn er hat seine guten Gründe dafür, das Futter eher kürzer oder eher länger geschnitten haben zu wollen. Für die Qualität des Schnitts und die anschließende Aufbereitung sind andere Einstellungen verantwortlich.“

Am Anfang steht ein gleichmäßiger Gutfluss, bei dem Stängel und Kolben im Längseinzug der Häckseltrommel durchgeführt werden müssen. Hierfür sei die richtige Einstellung der Vorsatzdrehzahl auf die Einzugsdrehzahl nötig, so Daniel Büter weiter. Ein fließender Übergang vom Vorsatz in den Einzugskanal kann vom Fahrer aus der Kabine heraus stufenlos eingestellt werden, denn beim Krone BiG X werden sowohl der Vorsatz als auch der Einzugs serienmäßig hydraulisch angetrieben und können bei Bedarf komfortabel aufeinander eingestellt werden. „Ein Beispiel: Läuft der Vorsatz in Relation zu schnell, drückt er den Einzugskanal voll, sodass die Pflanzen kreuz und quer liegen und kein sauberer Schnitt an der Häckseltrommel erfolgen kann.“

## RECHTZEITIG ANPASSEN

Apropos Häckseltrommel: Zentrale und wichtige Einstellungen, wie zum Beispiel die richtige Wahl der Schleifzyklen und der Abstand der Gegenschneide zu den Messern der Häckseltrommel, sind in diesem Bereich ebenfalls vorzunehmen. Hier sei der sensibelste Bereich auf dem Weg des Futters durch den Feldhäcksler, erzählt der Produktspezialist. „Früher war es üblich, die Messer einmal täglich zu schleifen, meist eher kräftig. Besser sind aus heutiger Sicht mehrere Schleifzyklen über den Tag verteilt, die dann aber kürzer. So ist kontinuierlich eine gute Schnittqualität sichergestellt.“ Nicht zu vergessen sei dabei aber auch die Einstel-



Optimale Häckselqualität beginnt mit der richtigen Drehzahl-Abstimmung von Vorsatz und Einzug.

lung der Gegenschneide, so sein Hinweis. „Eine präzise Einstellung nach jedem Messerschleifen ist unbedingt vorzunehmen. Im Bereich Häckseltrommel und Gegenschneide sollte zusätzlich eine regelmäßige Sichtkontrolle erfolgen, möglich durch die sogenannte V-Klappung am Einzug. Hier kann sich der Fahrer mit wenigen Handgriffen ein Bild vom Verschleißzustand und/oder vom Schleifergebnis machen.“

Sofern der Häcksler über das Krone-VariLOC-System verfügt, kann der Fahrer nach Aussage des Produktspezialisten ohne großen Aufwand vom Kurz- auf den Langschnitt wechseln. „Bei einer 28-Messer-Trommel bewegen sich die möglichen Häcksellängen mit VariLOC zwischen 4 mm und 30 mm. Wichtig ist dabei allerdings, rechtzeitig die Übersetzung anzupassen, am besten bei etwa 17 mm Schnittlänge. Dann ist die Performance der Maschine genau richtig“, erläutert Daniel Büter.

## SO NAH WIE NÖTIG

Die intensive Aufbereitung der Maiskörner und des Pflanzenmaterials erfolgt durch den Corn-Conditioner. Für den Krone BiG X sind sowohl Walzen- als auch ein Scheiben-Conditioner verfügbar. Walzen-Conditioner haben aufgrund der unterschiedlichen Zahnzahl und Drehzahldifferenzen einen definierten Einsatzbereich. Der Scheiben-Conditioner hat ein sehr breites Einsatzspektrum und kann vom Kurz- bis Langschnitt universell eingesetzt werden. Bei beiden Systemen kann der Fahrer aus der Kabine heraus den Spaltabstand der Walzen bzw. Scheiben zueinander einstellen. „Diese aufei-



Im Bereich Häckseltrommel und Gegenschneide sollte eine regelmäßige Sichtkontrolle erfolgen.

inander richtig abzustimmen, bestimmt maßgeblich die Arbeitsqualität“, so Büter.

„Im Vergleich zu den Walzen reagieren die Scheiben, aufgrund ihrer großen Reibfläche, sensibler auf Spaltveränderungen. Der Fahrer muss sich also je nach Futterzustand an den gewünschten Wert herantasten und gegebenenfalls nachjustieren. Die Regel muss sein: So nah wie nötig, nicht so eng wie möglich. Ein zu geringer

Spaltabstand erhöht den Verschleiß, aber nicht unbedingt das Arbeitsergebnis.“

Einen weiteren Hinweis gibt Daniel Büter noch zum Schluss: „Die wichtigste der sprichwörtlichen Stellschrauben ist und bleibt die Kommunikation zwischen Häckslerfahrer und Landwirt. Eine frühe und regelmäßige Kontrolle der Häckselqualität während der Erntearbeiten ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg.“ «

# MEHR VARIANTEN

Für die neue AX Ladewagen-Baureihe ist jetzt bei den Modellen AX 280 und AX 310 neben den bewährten Optionen Falzgatter und Ganzstahlaufbau auch die Variante Häckselaufbau verfügbar. Bei der Futteraufnahme setzt Krone auf bewährte Pickup-Technik – mit neuen Elementen. Die Zinken sind in einer W-Form platziert: Die patentierte Anordnung sorgt für eine gleichmäßige Verteilung des Erntegutes auf die gesamte Breite des Schneidrotors und bildet nach Einschätzung des Herstellers die Basis für eine sehr gute Schnittqualität. Der Kratzboden des Ladewagens ist nach vorne um 100 mm abgesenkt; das verkürzt den Förderweg und reduziert den Leistungsbedarf. Die Arbeitsbreite der ungesteuerten Pickup liegt bei 1.800 mm (nach DIN 11220); so können auch breitere Schwaden problemlos aufgenommen werden, selbst bei Kurvenfahrten.



Der AX Förder- und Schneidrotor mit 25 mm breiten Hardoxförderaueflagen vereint die Vorteile herkömmlicher Rotor- und Schwingenförderer. 32 Messer, mit einem Abstand von 45 mm, sorgen für beste Schnittqualität (theoretische Schnittlänge: 45 mm) bei geringem Leistungsbedarf. Weiterer Pluspunkt: Bei

den AX-Varianten HL/HD wird zum Anhäckseln und zum leichteren Befüllen des Wagens der obere Teil der Vorderwand hydraulisch abgeklappt. Zudem steht der geschlossene Rahmen mit abgeschrägten Kotflügeln und abgeschrägter Haube für minimale Futterablagerungen im Doppelzweck Einsatz. «

# VIELSEITIG EINSETZBAR



Mit dem EasyCut R 400 stellt Krone ein neues Heckscheibenmäherwerk mit 4,04 m Arbeitsbreite vor. Der robuste Anbaubock, der schnittoptimierte Mähholm SmartCut, die einzeln abgesicherten Mähscheiben SafeCut, der sichere Kollisionsschutz, die Mähholmentlastung durch Federn und die

schmale Transportbreite machen das EC R 400 nach Herstellerangabe zu einem vielseitigverwendbaren, sicheren, einfach und flexibel zu handhabenden Scheibenmäherwerk. Für den Transport wird die Maschine hydraulisch nach hinten geschwenkt und das Schutztuch automatisch nach oben

geklappt. So ist das Mähwerk schmal auf der Straße unterwegs und gleichzeitig niedrig, ein echter Pluspunkt bei Brücken- und Tordurchfahrten. Serienmäßig ist das EasyCut R 400 mit rückseitiger Beleuchtung und Warntafel ausgerüstet.

Sollte der Mähholm des EasyCut R 400 während der Arbeit mit einem Hindernis kollidieren, weicht er dank der hydraulischen Anfahrtsicherung schnell nach hinten und gleichzeitig nach oben aus, ohne dass Schäden entstehen. Der Mähholm ist in seinem Schwerpunkt am Auslegearm angelenkt. Der große seitliche Pendelbereich sorgt für eine gute Boden Anpassung. Mit zwei verstellbaren, schnell ansprechenden Federn wird der Auflagedruck gleichmäßig über die gesamte Arbeitsbreite verteilt und an die unterschiedlichen Einsatzbedingungen angepasst. Optional ist eine hydraulische Vorspannung des Federpaketes verfügbar. «

## Ausbildung

# „WIR BRAUCHEN DI



**Gute Auszubildende fallen nicht vom Himmel, jeder Betrieb muss sich intensiver denn je und kreativer als früher darum bemühen. Wie die Maschinenfabrik Krone dies handhabt und was davon auch für die „grüne Branche“ hilfreich sein könnte, hat XtraBlatt von Bernard Krone erfahren.**

# E BESTEN.“



Bernard Krone: „Wir müssen das Potenzial besser nutzen, um gute Mitarbeiter/innen zu bekommen und zu halten.“

**D**er viel zitierte demographische Wandel ist kein Zukunftsphänomen mehr, sondern auch in der Landtechnik und Landwirtschaft zweifelsfrei angekommen. Wer heute gute Fachkräfte finden und halten will, muss als Arbeitgeber nicht nur mehr tun, sondern auch anders vorgehen als noch vor fünf oder zehn Jahren. Was sind die Trends in der Personalentwicklung? Und wie geht die Maschinenfabrik Krone dabei vor? XtraBlatt hat Inhaber Bernard Krone dazu befragt.

**XtraBlatt:** Herr Krone, findet Ihr Unternehmen noch genügend Mitarbeiter?

**Bernard Krone:** Bisher ist das glücklicherweise der Fall – obwohl das Emsland eine Arbeitslosenquote von unter 4 % hat, was mit Blick auf qualifizierte Mitarbeiter in unseren Werken quasi der Vollbeschäftigung gleichkommt. Ganz wichtig ist für uns, neue Mitarbeiter möglichst selbst auszubilden. Deshalb haben wir die Zahl der Ausbildungs- und Trainee Stellen sowie die Möglichkeiten zum dualen Studium seit 2004 verdoppelt, auf zusammen jetzt rund 150. Damit liegt unsere Ausbildungsquote bei rund 8%. Das ist schon recht ordentlich, finde ich.

**XtraBlatt:** Wie ist es mit der Qualität der Bewerber? Viele Arbeitgeber klagen über sinkende Ausbildungsfähigkeit der Schulabgänger...

**Bernard Krone:** Das ist sicher nicht ganz von der Hand zu weisen, aber gilt nach meiner Wahrnehmung nicht pauschal. Hier kommt auf uns als Ausbildungsbetriebe generell sicher mehr Arbeit zu. Doch es ist auch nicht unser Ziel, nur „1er“-Abiturienten als Zerspaner oder Monteure zu beschäftigen. Wir brauchen eine gesunde Mischung aller Schultypen. So mancher Jugendliche mit weniger überzeugenden Schulnoten zeigt bei entsprechender Anleitung und eigenem Willen später eine gute praktische Begabung und hat auf längere Sicht entsprechende Entwicklungs- bzw. Karrierechancen!

*Entscheidend war und ist für mich, die eigentlichen Ausbildungskonzepte zu modernisieren. Egal, ob Grundausbildung oder Weiterqualifizierung: Wichtig sind die Vielfalt und ein komplexeres Verständnis für Arbeitszusammenhänge, auch über Abteilungsgrenzen hinweg. So arbeiten alle Auszubildenden und Trainees zum Beispiel zuerst einige Zeit in der Fertigung, um ein Verständnis für die Produkte, die Abläufe und die Kommunikation im Betrieb zu entwickeln. Später findet man einen Produktentwickler auch mal im Prototypenbau und einen Mechatroniker in der Entwicklungsabteilung. Ziel muss es sein, die Mitarbeiter nicht nur fachlich gut auszubilden, sondern sie im Betrieb an den bestmöglichen Stellen einzusetzen. Personalentwicklung von heute und morgen muss das erfüllen – und ist damit gleichzeitig ein gutes Personalmarketing. Auch daran haben wir in den vergangenen Jahren intensiv gearbeitet.*

**XtraBlatt:** Was bedeutet das?

**Bernard Krone:** Wir müssen als Arbeitgeber selbst deutlich mehr tun, um zum Beispiel Ausbildungskandidaten für die Arbeit bei uns zu interessieren. Früher kam es durchaus häufiger vor, dass wir uns für einen Bewerber entschieden hatten, dieser uns dann aber zugunsten einer anderen Stelle eine Absage gab. Das störte mich, deshalb haben wir uns und den Bewerbungsprozess analysiert und verändert. Das Stichwort ist Assessment-Center. Dazu laden wir die jungen Leute in Gruppen ein, es gibt ein gemeinsames Frühstück, einen Betriebsrundgang, wir lernen sie besser und unverkrampfter kennen. Und wir können unsererseits das Unternehmen ausführlicher vorstellen. Zusätzlich haben wir inzwischen als Mitarbeiter im Personalmarketing viele junge Leute im Altersdurchschnitt Mitte 20, die ge-



„Auszubildende und Mitarbeiter kommen heute nicht mehr automatisch von allein auf die Firmen zu, vielmehr müssen sich diese schon aktiv um Verstärkung bemühen.“

rade die Jugendlichen buchstäblich und im übertragenen Sinn ganz anders ansprechen. Dieses Konzept ist sehr erfolgreich, denn nur ein minimaler Anteil derjenigen, für die wir uns beim beschriebenen Auswahlverfahren entschieden haben, sagt uns jetzt noch ab. Übrigens bekommen auch diejenigen, die wir nicht nehmen, von uns ein Feedback auf ihre Bewerbung. Das ist für mich eine Frage des Stils und kommt ebenfalls sehr gut an.

**XtraBlatt:** Und wie viele Auszubildende bleiben?

**Bernard Krone:** Mein Vater pflegt stets zu sagen: Entweder arbeitet man für Krone einen Tag oder ein ganzes Berufsleben. Das trifft in sehr vielen Fällen unserer Mitarbeiter wirklich zu! Doch natürlich gibt es auch mal Wechsel, und wir bilden insgesamt etwas über Bedarf aus. Aber die schon erwähnten guten Wechsel- und Weiterentwicklungsoptionen innerhalb des Unternehmens bieten zum Beispiel einem Industriemechaniker auch die Perspektive eines dualen Studiums, etwa im kaufmännischen Sektor. Auch das verhindert Abwanderung. Um es auf den Punkt zu bringen: Wir müssen das Potenzial besser nutzen, um gute Mitarbeiter/innen zu bekommen und zu halten. Wir brauchen die Besten – nur das bringt das Unternehmen nachhaltig voran.

**XtraBlatt:** Das würden Landmaschinen-Fachhändler, Lohnunternehmer, aber teils auch Landwirte ebenfalls gern tun. Die Realität ist aber: Es gibt zu wenig brauchbare Ausbildungsbewerber. Und wenn gute Leute an Bord sind, besteht ein hohes Risiko, dass sie bald abwandern in Jobs mit mehr Gehalt und geregelter Arbeitszeit...

**Bernard Krone:** Für dieses Dilemma gibt es keine einfache Lösung. Und es wäre vermessen bis unfair, würde ich

antworten: dann zahlt halt mehr Gehalt. Ganz nach dem Motto: der Krone hat gut reden... Erstens liegt im Finanziellen ein Teil der Ursache, aber nicht der einzige. Und zweitens kann das Handwerk generell bei der Entlohnung häufig nicht mit Industriestandards mithalten.

**XtraBlatt:** Deshalb sehen sich Händler und Lohnunternehmer manchmal auch als Steinbruch der Industrie, was qualifizierte Kräfte betrifft...

**Bernard Krone:** Ein gefühlter Wert, der argumentativ nicht wirklich zu entkräften ist. Aber wo Sie es schon ansprechen: Genau das ist der Grund, warum Krone so massiv selbst ausbildet. Doch zurück zum Handwerk: Mein Rat ist, anders als bisher nach jungen Leuten zu suchen, andere Stärken der Arbeit als rein das Gehalt zu betonen und sich als Arbeitgeber in seinem Umfeld besser zu positionieren, quasi als eigene Marke. Die sozialen Netzwerke nehmen hier eine wichtige Position ein. Auszubildende und Mitarbeiter kommen heute nicht mehr automatisch von allein auf die Firmen zu, vielmehr müssen sich diese schon aktiv um Verstärkung bemühen.

**XtraBlatt:** Zum Beispiel?

**Bernard Krone:** Nehmen wir auf der Händlerseite die wirklich gute und gelungene „Starke Typen“-Kampagne, die auch wir finanziell unterstützen. Doch nutzt jeder Fachbetrieb die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten und angebotenen Werbemittel? Gibt es am Tag der offenen Tür, zu dem oft auch viele junge Menschen kommen, einen eigenen Stand für die Personalwerbung? Oder spre-



Frauen sind in technischen Berufen deutlich unterrepräsentiert. Sie dafür zu begeistern, ist eine spannende Lösung des sich abzeichnenden Fachkräftemangels.

*chen an so einem Tag Chef oder Chefin direkt potenzielle Bewerber an? Hier muss sich jeder Betriebsleiter fragen, ob er sich wirklich angemessen bemüht. Das gilt übrigens genauso für Lohnunternehmer und Landwirte.*

*Anderes Beispiel: Gehen die Ausbilder direkt auf Schulen zu? Fahren sie – nach Rücksprache mit der Schule – mal mit einem Traktor oder gar Häcksler dort vor? Verstehen hat mit Begreifen zu tun, und Begeisterung viel mit Technik. Übernehmen sie Patenschaften bei Schulaktionen oder gar mit einer speziellen Klasse? Werden die Möglichkeiten genutzt, zu informieren, Praktika anzubieten, die positiven Seiten unserer Berufe hervorzuheben? Natürlich sollte die Lebens- und Arbeitsrealität in den Betrieben dem entsprechen. Und das Bemühen um Bewerber darf nicht aufhören, sobald der Ausbildungsvertrag unterschrieben ist. Die Vielfalt der Arbeit, das Miteinander im Team, das Erläutern von Zusammenhängen, das stärkere Einbeziehen und die Perspektive der eigenen beruflichen Weiterentwicklung ziehen nicht nur bei einem Industriearbeitgeber wie uns, das gilt im Prinzip für jeden Arbeitgeber.*

*Sicher ist: Der Lehrling als billige Hilfskraft hat ausgedient.*

**XtraBlatt:** In den grünen Berufen wird bei der Diskussion um Auszubildende und Mitarbeiter meist über männliche Bewerber nachgedacht...

**Bernard Krone:** ...und damit ein großes Potenzial ignoriert! Damit meine ich nicht die wichtige und klassische Arbeit im Büro, die in unserer Branche meistens fest in Frauenhand ist. Nein, auch und gerade rund um Maschinen können Kolleginnen eine feste Größe sein – und sollten es mehr als heute werden! Ich sehe es ja bei uns im Betrieb, aber ebenso bei unseren Kunden: Wo sich junge Frauen für Technik begeistern, bekommen sie in jeder Hinsicht hervorragendes Feedback und Bewertungen, sei es als Fachkraft Agrarservice, Mechanikerin oder Vorführfahrerin. Das gilt, nebenbei bemerkt, auch für das Betriebsklima und den Umgang mit Kunden. Besonders im Dienstleistungsbereich von Handel oder Lohnunternehmen ist neben dem Fachwissen die menschliche Komponente – um nicht zu sagen Kompetenz – wichtiger als je zuvor! «

FLECKVIEHZUCHT

# MILCH ZUM WO

Fleckviehrinder sind in Bayern an sich nichts Ungewöhnliches. Aber ein Kuhbestand von 220 Tieren, Lebensleistungen von 100.000 l und „A2-Wohlfühlmilch“ der Familie Kraus machen eindeutig neugierig...



# HILFÜHLEN



**D**er Milchviehzuchtbetrieb der Familie Kraus liegt in Deubach, in der Nähe von Augsburg. Auf einer kleinen Weide neben dem Wohnhaus stehen Ziegen – ein Streichelzoo für die Kinder aus dem Dorf, die am Wochenende gern vorbeikommen. Für die Maschinen und das Futter gibt es jeweils eine eigene Halle, die Stallungen sehen modern aus. Im Jahr 1992 wurden letztere erstmals vergrößert, sodass 100 Kühe Platz hatten. Seit 2004 ist der Hof stetig gewachsen – immerhin ernährt er inzwischen drei Familien. Die heutigen 220 Fleckviehkühe leben in einem offenen und hellen Laufstall mit Tiefboxen und Stroheinstreu sowie Zugang nach draußen. „Die Kühe lieben den Außenbereich. Wenn wir die Rollos herunterlassen, um den Wind abzuhalten, sieht man keine Kuh draußen. Ist der Windfang oben, ist der ganze Platz gefüllt – egal bei welchem Wetter. Weidegang können wir den Tieren leider nicht bieten. Der Hof liegt mitten im Dorf, da können wir keine 220 Kühe durchtreiben“, erklärt Georg Kraus, Seniorchef und Vorsitzender des schwäbischen Fleckviehzuchtverbandes. Zusammen mit seiner Ehefrau Helga, seinen Söhnen Jürgen und Andreas und einer Auszubildenden führt er den Betrieb, den er 1982 von seinem Vater übernommen hat. „Jürgen kümmert sich um unsere 180-kW-Biogasanlage, die wir seit 2010 betreiben. Andreas ist dagegen hauptsächlich für das Milchmanagement und die Überprüfung unserer Rinder zuständig“, erzählt Georg Kraus.



Georg Kraus züchtet seine Fleckviehrinder auf Gesundheit – trotzdem sind 100.000-l-Kühe bei ihm keine Seltenheit.

## EINFACH DURCH MELKROBOTER

Etwa 200 der 220 Kühe werden von einem Melkroboter betreut. Bis zu viermal am Tag gehen die Kühe von sich aus in die vier Kabinen des modernen Melkstandes. Ein täglicher Kraftfuttermix aus Wintergerste, Körnermais, Melasseschnitzel und Rapsextraktionsschrot, der über den Automaten angeboten wird, verschafft den Kühen einen besonderen Anreiz. Andreas Kraus überprüft täglich, ob der Melkvorangriff reibungslos abläuft. Mithilfe der Software kann er jede einzelne Kuh überwachen und den Roboter individuell an das Tier anpassen, da nicht jedes Euter gleich ist. Wenn eine Kuh beispielsweise einen Zitzenschaden hat, kann Andreas

Kraus dies im System vermerken, sodass der betroffene Strich nicht gemolken wird. „Die Umstellung von dem klassischen Doppel-Achter-Fischgrätenmelkstand auf den Roboter hat einige Wochen gedauert. Anfangs haben wir die Kühe normal gemolken und mit dem Kraftfutter an das neue System gewöhnt. Wenn ein neues Rind dazukommt, begleite ich es auch in den ersten Wochen“, erzählt Andreas Kraus. Die Vorteile des Roboters sind für ihn deutlich zu merken: „Die Kühe sind viel ruhiger und springen nicht mehr sofort auf, wenn man in den Stall kommt.“ Alle Tiere, die den Roboter nicht nutzen sollen, zum Beispiel wenn sie frisch gekalbt haben, werden weiterhin im Melkstand zweimal am Tag „von Hand“ gemolken.

## HOHE LEISTUNG DURCH ZUCHT

Die Kühe der Familie Kraus haben eine durchschnittliche Lebensleistung von 27.000 l Milch und einen Stalldurchschnitt von 11.000 l mit einem Eiweißgehalt von 3,7 % und einem Fettanteil von 4,0 %. „Fleckviehkühe haben von sich aus schon mehr Eiweiß in der Milch als Schwarzbunte“, erklärt Georg Kraus. Die guten Werte erreicht der Milchviehalter nach eigenen Angaben aber auch durch eine gezielte Zucht und ein ausgeklügeltes Herdenmanagement. „Unsere Kühe werden nicht auf große Euter gezüchtet, sondern auf Gesundheit, dennoch sind 100.000 l bei uns keine Seltenheit. Die Kälber bekommen von Anfang an Vollmilch, wir verwenden kein Milchpulver. Ich bin der Überzeugung, dass wir so die Milchleistung und Gesundheit steigern“, erzählt Georg Kraus. Ein weiterer Erfolgsfaktor sei die Umstellung auf eine genteilfreie Fütterung. Seit 2008 verzichtet der Landwirt freiwillig auf sojabasiertes Futter. Zum einen ist dies auch eine Vorgabe der privaten Molkerei Gropper aus Bissingen, die die Milch der Familie Kraus vermarktet, zum anderen findet Georg Kraus, dass sich die Leistung der Kühe seitdem gesteigert hat. „Ein weiterer Punkt ist natürlich der Preis: Das GVO-freie Futter ist für uns günstiger, da wir alles selbst herstellen“, erklärt Georg Kraus.

## FUTTERMANAGEMENT OHNE GVO

Auf 180 ha baut der Landwirt sein Futter an, 60 ha sind davon Eigentum, der Rest ist gepachtet. „Wir haben ca. 80 ha Silomais, 50 ha Grünland, 30 ha Wintergerste und 20 ha Klee gras“, erzählt Georg Kraus. Den Mais häckselt ein Lohnunternehmen



für ihn, das Abfahren und Festfahren organisiert die Familie Kraus selbst – bei Bedarf mit Aushilfen während der Ernte. Georg Kraus ist von der Qualität des Lohnunternehmers überzeugt: Die Körner seien gut gecrackt und die Länge von 7 mm stellt für ihn ein optimales Futter dar.

Zusätzlich zum Mais erhalten die Milchkühe von Georg Kraus täglich eine Mischung aus 12 kg Grassilage, 5 kg Biertreber, 0,7 kg Stroh, 2 kg Rapsextraktionsschrot, 2 kg aufgewertetes Rapsschrot und 1 kg Getreideschrot. Die Getreideernte übernimmt ebenfalls ein Lohnunternehmen, die Grassilage organisiert der Landwirt allein. Bis zu sechsmal jährlich wird bei ihm mit einem Schmetterlingsmäherwerk mit Aufbereiter von Krone gemäht und mit zwei Krone-Ladewagen abgefahren. Für die Grünfütterernte hält der Land-

wirt zusätzlich einen Kreiselheuer und einen Vier-Kreiselschwader von Krone bereit. Die Biogasanlage füttert die Familie Kraus mit den täglichen Futterresten, der Rindergülle und den ersten 40 bis 50 cm des Fahrtilos, da die Qualität hier am niedrigsten ist. Das Gärsubstrat setzt Georg Kraus als Dünger auf seinen Flächen ein.

## FLEXIBILITÄT FEDERT KRISEN AB

Die Fleckviehzucht hat für Georg Kraus neben der Milch auch noch einen weiteren Grund. Als Zweinutzungs rind ist für ihn zum Beispiel auch die männliche Nachzucht wichtig. Nach sieben Wochen werden die Bullenkälber über den Fleckviehzuchtverband Wertingen versteigert. 15 bis 20 Bullen zieht Georg Kraus



Die „Wohlfühl-Milch“ soll für den Menschen verträglicher sein als herkömmliche Milch.

## DIE A2- „WOHLFÜHLMILCH“

Seit Kurzem bietet die Familie ihre Milch auch direkt über einen Milchautomaten am Hof an. „50 l am Tag verkaufen wir so im Schnitt“, erklärt Georg Kraus. Sein Sohn Andreas Kraus ergänzt: „Wir bieten in dem Milchautomaten nur ganz bestimmte Milch an, die „Wohlfühl-Milch“, und auch nur von drei Kühen.“ Die Rede ist von sogenannter A2-Milch, die verträglicher sein soll als A1-Milch. Andreas Kraus erklärt: „Die A2-Milch ist bekömmlicher für den Menschen, das liegt an einer Aminosäure im Milcheiweiß Beta-Kasein. Eine Laktoseintoleranz bezieht sich meiner Meinung nach auf A1-Milch. Ob eine Kuh A2-Milch gibt, ist genetisch bedingt. Wir haben unsere Kühe getestet und setzen jetzt drei reinerbige A2-Kühe für die Direktvermarktung ein.“

Penny und Melly freuen – samt Foto und Kurzvorstellung. „So bekommen die Käufer eine Beziehung zu den Tieren. Das ist eine gute Kundenbindung und wir bekommen viel positives Feedback“, sagt Andreas Kraus. Bisher läuft die Vermarktung der A2-Milch nur über den Milchautomaten auf der Hofstelle. „Frischmilch darf von Gesetzes wegen nur auf dem Hof, wo die Rinder stehen, verkauft werden“, klärt Georg Kraus auf. Langfristig möchte die Familie ihre Zucht auf das A2-Merkmal selektieren und damit ein Alleinstellungsmerkmal erlangen. „Wir steigen aber erst langsam um, man muss ja damit auch langfristig Geld verdienen können“, sagt Andreas Kraus abschließend, bevor er wieder in den Stall geht. Die Arbeit und seine Kühe warten auf ihn. «

für die Zucht pro Jahr selbst auf, um den Genpool aufzufrischen und 30 bis 40 der Jungkühe werden jährlich über den Fleckviehzuchtverband abgegeben. „Wir verkaufen seit einem Jahrzehnt bundesweit unsere Nachzucht. Unsere Tiere findet man sowohl im Norden Deutschlands als auch im Ausland. In den Niederlanden, China und der Türkei gibt es einen größer werdenden Markt“, erzählt Georg Kraus.

Der Verkauf des Fleisches und der Kälber bringen dem Landwirt nach eigener Rechnung rund 6 Cent/l zusätzlich zur Milch ein, weshalb ihn die Krise nicht so sehr getroffen hat wie andere Milchviehalter. „Wir haben in Bayern zudem viele private Molkereien, die von sich aus schon mehr pro Liter bezahlen, das kommt uns natürlich auch zugute“, sagt Georg Kraus.



Über eine Software können Georg Kraus (l.) und Andreas Kraus die Kühe, die von dem Melkroboter gemolken werden, überprüfen.

Welche Kühe das sind, zeigt ein Informationsblatt beim Automaten: Die Kunden dürfen sich über die Milch von Babsi,

## ERSATZ- UND VERSCHLEISSTEILE

# ORIGINAL IST OPTI



In der Grünfutter- und Strohernte ist der Teileverschleiß beim Maschineneinsatz unvermeidbar. Dann ist die Versuchung groß, beim Ersatz auf Nachbau- statt auf Originalteile zu setzen. Das mag billiger sein, aber nicht günstig – ist Rudi Hackmann, Bereichsleiter Ersatzteile bei Krone, überzeugt.

# MAL

Rudi Hackmann leitet den Bereich Ersatzteile der Maschinenfabrik Krone.



**W**ohl jeder hat bestimmte Reizworte, die den Blutdruck steigen lassen. Eine solches Unwort ist für Rudi Hackmann, Leiter des Bereichs Ersatzteile in der Maschinenfabrik Krone, die Formulierung „Passend für...“. Sie dürfte jedem Landwirt oder Lohnunternehmer begegnet sein, der in Katalogen und dem Internet nach Ersatz- oder Verschleißteilen für seine Maschinen gesucht hat. „Mit dem »passend für« wird vorgegaukelt, dass dieses Teil auch wirklich zu der Maschine passt. Das stimmt aber nicht, denn es handelt sich dann nicht um von Krone passgenau konstruierte Originalteile, sondern um Nachbauten von Drittanbietern, die ihr Erlösmodell in der Kopie gängiger Teile mit entsprechend niedriger Preisgestaltung sehen. Wer jedoch meint, dass ein solches Produkt dann am jeweiligen Gerät auch wirklich gleichwertig passt, ist eindeutig auf dem Holzweg. Deshalb ist billig garantiert nicht günstig.“

## RISKANTE MÄNGEL

Diese Aussage belegt er anhand des Beispiels Mähwerk, genauer gesagt, anhand der Mähtrummel und des Messerträgers. „Hierzu haben wir unsere Krone-Bauteile ausführlich mit angeblich passenden Nachbauten verglichen. Ergebnis war unter anderem, dass die Materialfestigkeit unseres Original-Messerträgers bis zu dreimal so groß wie die der Plagiate war. Anders ausgedrückt: Sowohl die Haltbarkeit als auch die Sicherheit waren bei den Billigteilen dramatisch schlecht – das sieht der Kunde auf den ersten Blick aber nicht.“

Gleiches galt im Zuge dieses Vergleichs für die Fliehkraft durch Unwucht, wie Rudi Hackmann weiter berichtet. Hier habe der Nachbau rund 130 Mal schlechter abgeschnitten als das Original. „Die Folgekosten können dabei enorm sein, etwa durch die Schäden am Antrieb infolge einer so gravierenden Unwucht. Man sollte sich bewusst machen, dass die Mähtrummeln beziehungsweise die Messerträger pro Minute etwa 3.000 Umdrehungen absolvieren. Wenn diese Bauteile nicht nahezu vibrationsfrei laufen, entstehen erhebliche Schäden, zum Beispiel an den Lagerungen oder sogar im Inneren

des Mähholmes an den Stirnrädern. Die Reparaturkosten als Folge dessen nehmen ein erhebliches Ausmaß an. Außerdem können sich am Nachbauprodukt möglicherweise Teile lösen und umherfliegen, denn die Bolzen der Messerhalterung waren beim Nachbauteil nur aufgeschweißt. Das ist ein absolutes Sicherheitsrisiko! Beim Original sind sie gepresst und bieten dadurch einen eindeutig sicheren Halt der Messer.“

Ein genauer Blick auf die Mähtrummel ergab zudem, dass die Kopie schlecht verarbeitet war und darüber hinaus nicht passgenau befestigt werden konnte. Dies beeinflusse den Materialfluss sehr negativ und Sorge durch vorstehende Ecken und Kanten für einen zusätzlichen Verschleiß. „Kurzum: Besagte Nachbauteile haben oft einen bis zu 20 % niedrigeren Preis, aber bringen auch das konkrete Risiko erheblich höherer Folgekosten mit – vom Sicherheitsaspekt mal ganz abgesehen“, hebt er hervor.

## QUALITÄT RECHNET SICH

Dass Originalteile im Vergleich zu den Billigangeboten einen etwas höheren Preis haben, ist nach Einschätzung des Bereichsleiters auf drei wesentliche Gründe zurückzuführen. Der erste ist der höhere Aufwand bei Konstruktion und Produktion. „Bei Krone werden alle Bauteile eines Gerätes oder einer Maschine sorgfältig konstruiert und im Zusammenhang der Maschine entwickelt. Somit sind absolute Passgenauigkeit und Funktionsicherheit garantiert“, erklärt er. Zweitens unterliegen in der eigentlichen Fertigung alle Materialien und Fertigungsprozesse einer strengen Qualitätskontrolle. Das gelte genauso für Komponenten, die von Zulieferern produziert werden, so Rudi Hackmann weiter.



Anhand des Beispiels einer Mähtrommel lässt sich mit den beiden Aspekten Materialfluss und Passgenauigkeit anschaulich zeigen, warum ein Nachbau (oben) gegenüber dem Original deutliche Nachteile hat.

Den dritten Grund sieht er in der für optimalen Service notwendigen Lagerhaltung der Ersatz- und Verschleißteile. „Seitens des Werks haben wir eine nach unserer Einschätzung exzellente Teile-Lieferfähigkeit für alle aktuellen Geräte. Außerdem halten wir Teile im Durchschnitt 15 Jahre vor, in sehr vielen Fällen auch deutlich länger. Dieser Kostenfaktor ist erheblich, aber die Kunden haben damit eine sehr große Sicherheit, das bei uns gekaufte Gerät wirklich lange einsetzen zu können. Im Gegensatz dazu bieten die Billiganbieter, etwa aus den Reihen des Großhandels, nur diejenigen Teile an, die häufig verkauft werden, also die sogenannten Schnelldreher. Aber diese Rosinenpickerei nützt den Kunden bei ehrlicher Betrachtung wenig“, bringt der Ersatzteileleiter seine Sichtweise auf den Punkt.



Um bestmögliche Qualität der Originalteile zu gewährleisten, unterzieht Krone die Komponenten einer umfangreichen Prüfung.

Jenen Aufwand in Sachen Original-Ersatzteile betreiben im Übrigen auch die Krone-Fachhändler, die im Service-Konzept die wichtigste Schnittstelle zu den Kunden darstellen. „Unsere Servicepartner haben im eigenen Lager eine große Lieferfähigkeit bei den gängigen Teilen“, so sein Hinweis. „Alles Weitere können sie je nach Dringlichkeit per Nachtkurier liefern lassen oder aus einem unserer Regionallager beziehungsweise direkt im Werk abholen. Die Kosten des ganzen Servicekonzepts inklusive Garantieleistungen spiegeln sich ebenfalls in den Preisen für Ersatz- und Verschleißteile wider. Wer diesen Kundendienst auf Dauer erhalten und nutzen möchte, sollte sich für Originalteile entscheiden. Und das gilt nicht nur für Krone, sondern für alle Landmaschinenhersteller.“

So berechtigt die Hinweise auf die Vorteile der Originalteile auch sind, müssen die Preise dafür trotzdem in die Zeit und das Marktgefüge passen, bestätigt auch Rudi Hackmann. Aus diesem Grund verfolge die Maschinenfabrik die Strategie, die Preishöhe im vernünftigen Verhältnis zum Großhandel und zur Leistung der Teile zu gestalten. „Ersatzteile sind für uns zweifelsfrei ein wichtiger Umsatz- und auch Ertragsfaktor. Aber sie sind weder für uns noch für die Händler eine Lizenz zum Geldddrucken. Deshalb bin ich überzeugt, dass wir mit den Preisen für Originalteile im Wettbewerbsvergleich gut aufgestellt sind“, meint er. Keine Lösung sieht er dagegen in der Unterscheidung zwischen Basis- und Premiumteilen, um unterschiedliche Anforderungen seitens Landwirten und Lohnunternehmern zu erfüllen. „Mit Originalteilen sind die Kunden immer bestens versorgt.“ «

Familie Römer

# EIFELER DREISPRINGER



Milchviehbetriebe stehen mehr denn je vor der Frage: drastisch wachsen oder ergänzende Einkommensquellen erschließen? Familie Römer in Ramscheid am nördlichen Rand der Hocheifel hat sich für die zweite Option entschieden und setzt neben der Landwirtschaft auf Ferienwohnungen und ein Lohnunternehmen.

**I**m letzten Jahr sollte es für unsere Familie in den Sommerferien ein „Urlaub auf dem Bauernhof“ werden. Über das Internet sind wir auf die Homepage vom Römerhof in Ramscheid gestoßen ([www.roemerhof-ramscheid.de](http://www.roemerhof-ramscheid.de)). Die Lage, die Natur, die Bilder der Zimmer sowie des Hofes und natürlich die Tiere gaben letztendlich den Ausschlag, den Urlaub dort zu buchen.



Mein Erstaunen ist groß, als ich zusammen mit meiner Tochter im Sommer 2016 an unserem ersten Urlaubstag über den Römerhof schlenderte und neben einer Maschinenhalle zwei Vierkreisel-Schwader entdeckte. In der Halle stehen zudem drei Traktoren von 150 bis 260 PS, eine Großpackenpresse, ein Güllefass mit Schlepptschuhverteiler und eine Mähkombination. „Sie sind für einen Milchviehbetrieb technisch aber sehr gut ausgestattet“, spreche ich Martin Römer an, der darauf erwidert: „Das stimmt. Neben der Vermietung von Ferienwohnungen und der Landwirtschaft haben wir noch ein drittes Standbein: unser Lohnunternehmen.“

## DREI STANDBEINE

Was tun, wenn der eigene Sohn in den Betrieb einsteigen will, die Bank und die Berater einen davon überzeugen möchten, viel Geld in die Hand zu nehmen und in einen neuen Milchviehstall zu investieren? Diese Frage stellt mir Martin Römer. „Wir haben uns vor fünf Jahren dagegen entschieden – stattdessen hat mein Sohn einen neuen Betriebszweig eröffnet und ist in das Lohngeschäft eingestiegen“, blickt er zurück. Die Ferienwohnungen, mittlerweile insgesamt drei an der Zahl, bietet die Familie bereits seit 2006 an. Vermietet wird in der Regel wochenweise, und

das vor allem an Familien mit Kindern. Im Laufe der Jahre ist der Gästestamm kontinuierlich gewachsen, sodass Seniorchefin Beate Römer 2016 insgesamt an rund 50 Wochenenden Gäste begrüßen konnte. Hauptsaison ist von April, wenn die Blüte der wilden Osterglocken im nahen Naturpark Hohes Venn-Eifel beginnt, bis in den Oktober hinein. Landschaftliche und touristische Attraktionen gibt es im Umkreis von 50 km reichlich. „Besondere Anziehungskraft haben gerade für die Kinder natürlich unsere Tiere, von den Kälbern über Pferde bis hin zum Streichelzoo“, erzählt sie.

Die Entscheidung gegen den größeren Milchviehstall ist ihnen damals nicht leicht gefallen, gibt Martin Römer zu, aber im Nachhinein stellte sie sich als goldrichtig heraus. Sein Sohn Thomas war nie richtig von der Viehhaltung begeistert. Ihn drängte es mehr Richtung Landtechnik. „Wir führen unseren Milchviehbetrieb also auf dem gleichen Niveau weiter. Heute melken wir 60 Kühe.“ Und Thomas Römer ergänzt: „Stattdessen haben wir in eine gebrauchte Großpackenpresse investiert. Seitdem pressen wir für unseren eigenen Bedarf und eben auch für Nachbarbetriebe.“ Durch zuverlässige und pünktliche Auftragsabwicklung wuchs der Kundenstamm rasant an und



als nächste überbetriebliche Arbeit wurde das Streuen von Festmist mit einem neuen 22-t-Universalstreuer angeboten. „Wir haben den Bedarf unserer Kunden analysiert und in den letzten drei Jahren Stück um Stück unser Portfolio ausgebaut. Im gleichen Zug wuchs unser Kundenstamm an. Alles lief ausschließlich über Mundpropaganda.“

Nachdem in den letzten drei Jahren in zwei Vierkreisel-Schwader investiert und eine Mähkombination für die Grünfütterernte angeschafft wurden, stand in der Saison 2016 der Schritt zum Kauf eines Ladewagens an. „Wir arbeiten seit einem Jahr mit einem Lohnunternehmer aus dem Raum Aachen zusammen. Dieser ist ca. 80 km entfernt und benötigt eine Anfahrzeit von mindestens zwei Stunden.



- 1** Pferde und herrliche Landschaft sind zwei der vielen Attraktionen für Feriengäste, mit denen der Römerhof punktet.
- 2** Zur Saison 2016 wurde ein 40-m<sup>3</sup>-Ladewagen mit Tandemachse angeschafft.
- 3** Beate und Martin Römer sind sehr zufrieden mit ihrer Entscheidung, das Familieneinkommen auf drei Säulen gestellt zu haben, statt allein mit Milchvieh zu wachsen.

Nachdem der erste Schnitt in der Ebene rund um Aachen geerntet ist, fährt er mit seinem Häcksler und einigen Abfahrsgespinnen und ab dem zweiten Schnitt mit zwei Ladewagen in die Hocheifel. Wir liegen hier auf einer Höhe von 400 bis 700 m. Entsprechend verschiebt sich die Grassilageernte immer etwas nach hinten“, so Thomas Römer über den Saisonverlauf. Dass er nun in einen eigenen Ladewagen investiert, wäre für seinen Kollegen kein Problem: „Es ist ja nicht so, dass er im Raum Aachen nichts zu tun hat. Es ist außerdem immer wieder eine logistische Herausforderung für ihn, die Maschinen für die Ernte hier oben einzuplanen. Selbst der erste Schnitt kann hier bei unbeständigem Wetter gut und gerne drei Wochen dauern.“

## FLEXIBLE HELFER

Die Kunden sind Milchviehbetriebe mit Herden von 40 bis 500 Kühen. „Das extreme Wachstum der Milchviehbetriebe, wie wir es aus anderen Regionen Deutschlands kennen, gab es hier nicht. Vielleicht liegt es an der Mentalität der hiesigen Landwirte“, meint Martin Römer.

Eine der größten Herausforderungen für den sich dynamisch entwickelnden Betrieb ist es, während der Erntephasen genug Personal zusammen zu trommeln. „Wir haben bislang einen Festangestellten. Im Winter gibt es bis auf Reparaturarbeiten und sporadische Winterdienstesätze nicht genug sinnvolle Beschäftigung für Fremd-Arbeitskräfte. Wir sind also auf zuverlässige Aushilfskräfte angewiesen, die zum Teil ihren Ur-

laub so legen, dass sie bei uns einspringen können“, gibt Thomas Römer zu bedenken und er fügt hinzu: „Das Wetter ist bei uns sehr unbeständig. Entsprechend können wir schlecht voraussagen, wann die Ernte beginnt. Die Kunden entscheiden häufig spontan, wann wir loslegen sollen. Zum Glück sind unsere festen Aushilfen, die zum Teil schon seit mehreren Jahren für uns arbeiten, sehr flexibel.“

Theoretisch wäre es möglich, das Lohnunternehmen weiter auszubauen, denn die Landwirte haben Bedarf an zuverlässigen Partnern. „Noch mehr anbieten, hieße aber auch, dass wir zusätzliche Arbeitskräfte einstellen müssten. Diesen Schritt wollen wir jedoch nicht gehen – zumindest noch nicht“, so Thomas Römer abschließend. «

## 4. TAG DER LANDBAU TECHNIK

# DEN FACHHANDEL



**Der Fachhandel zu Gast bei Krone – das galt für den 4. Tag der LandBauTechnik. Hierzu trafen sich Vertreter des Landmaschinenhandels und -handwerks in Spelle. Zum Programm gehörten Referate über zukunftsweisende Branchenthemen ebenso wie der „Wachwechsel“ an der Spitze der LandBauTechnik-Bundesgeschäftsstelle.**

**D**as Vertriebs- und Servicekonzept der Maschinenfabrik Krone basiert auf der intensiven und guten Zusammenarbeit mit den Landmaschinen-Fachhändlern. Somit war es naheliegend, dass der alljährlich stattfindende Fachkongress „Tag der LandBauTechnik“, zu dem der Bundesverband stets in Kooperation mit einem Hersteller einlädt, auch einmal zu Gast in Spelle ist.

Dass dies im Frühjahr 2017 geschah, war kein Zufall. Denn der Bundesverband nutzte die Gelegenheit, im Rahmen des

# STÄRKEN



Kongresses seinen Hauptgeschäftsführer Thomas Fleischmann offiziell zu verabschieden. Der Jurist leitete die Geschäftsstelle rund 32 Jahre und trug maßgeblich mit dazu bei, zusammen mit dem Präsidium die Position der deutschen Landmaschinenhändler in Zeiten der Globalisierung und eines geradezu dramatischen Strukturwandels der Landwirtschaft nachhaltig zu stärken. Viele Meilensteine und Höhepunkte dieses großen Engagements für den Fachhandel ließ Ulf Kopplin, Präsident des LandBauTechnik Bundesverbandes, in Gegenwart von

rund 200 Gästen während der Kongress-Abendveranstaltung Revue passieren.

Ulf Kopplin präsentierte sich an diesem Abend jedoch nicht nur als Verbandschef und Laudator, sondern durfte – für ihn völlig unerwartet – selbst in die Rolle des Geehrten schlüpfen. Denn im Namen des Bundesvorstandes überreichte ihm sein Stellvertreter Ludger Gude, seines Zeichens Geschäftsführer des LVD Krone, die Goldene Ehrennadel für sein großes ehrenamtliches Engagement in den vergangenen 14 Jahren. Und so konnte Dr. Bernard Krone während seiner anschließenden Rede in doppelter Hinsicht die Arbeit der beiden Frontmänner Kopplin und Fleischmann würdigen und in diesem Zusammenhang den neuen Hauptgeschäftsführer Dr. Michael Oelck beglückwünschen, der am gleichen Tag einstimmig vom Präsidium in seine neue Aufgabe berufen wurde.

## VOTUM GEGEN INSELLÖSUNGEN

Essentieller Bestandteil des Kongresses war natürlich auch dieses Mal ein breites Spektrum spannender Fachvorträge zu den für den Fachhandel zukunftsweisenden Themen. Dazu gehörte unter anderem Neofitos Arathymos, Geschäftsführer Technik, Sicherheit und Umwelt beim Zentralverband des Deutschen Handwerks. Er schilderte den aktuellen Stand zu Plänen der EU, die Service-Landschaft neu zu ordnen. Demzufolge sollen Fachbetriebe unabhängig von jeder Fabrikatsbindung den Service für alle ab 2018 zulassungspflichtigen Maschinen und Geräte durchführen können, sofern sie dies wollen. Aus der Verordnung ergäben sich weitreichende Herausforderungen



für Werkstätten und Hersteller gleichermaßen, die noch nicht alle abschließend geklärt seien, so Arathymos.

Ebenfalls ein Thema mit Potenzial zur Revolution ist die Digitalisierung der Landwirtschaft. Hiermit beschäftigten sich gleich zwei Referenten. Prof. Dr. Wolfgang Kath-Petersen vom Institut für Bau- und Landmaschinentechnik der Technischen Hochschule Köln widmete sich der Kommunikation von Landmaschinen untereinander – und warum diese in der Praxis bisher teilweise noch „hakt“. Er warnte in dem Zusammenhang vor Insellösungen einzelner Hersteller und warb gleichzeitig für die Weiterentwicklung des Themas ISOBUS. Auch Dr. Jens Möller, Geschäftsführer der DKE-Data GmbH & Co. KG, griff diesen Punkt auf und erläuterte die Vorteile einer markenunabhängigen, barrierefreien Datenplattform (siehe dazu Seite 39).

In diesem Zusammenhang kam auch die Kundenseite des Handels zu Wort, in Person von Klaus Pentzlin, Präsident des Bundesverbandes Lohnunternehmen und des europäischen Lohnunternehmerverbandes CEETTAR. Ausgehend von der Frage „Was brauchen Lohnunternehmer?“ sprach er den Wunsch nach längerer Halt-



barkeit der Maschinen und die Sorge angesichts der dramatischen Restwertproblematik ebenso an, wie die Forderung nach intensiverer Nutzung von Telemetrie- und Ferndiagnosesystemen. Mehr Diagnosekompetenz der Mechatroniker sei ebenso wichtig wie die Kompatibilität elektronischer Systeme verschiedener Marken. Wünschenswert sei zudem, künftig gemeinsam neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, damit Lohnunternehmer und Händler die immer größeren Kostenrisiken der Technik gleichermaßen tragen können.

## DAS HANDWERK STÄRKEN

Breiten Raum nahm während der Tagung das Thema Mitarbeiterqualifikation ein. Für die duale, handwerkliche Ausbildung warb Prof. Friedrich Hubert Esser, Präsident des Bundesinstituts für Berufsbildung, in einem ebenso kurzweiligen wie nachdenklich stimmenden Vortrag. Er bedauerte das hierzulande relativ schlechte Image der dualen Ausbildung, um deren Erfolg Deutschland in der ganzen Welt beneidet werde. Zu wenig bekannt sei, dass die Meisterqualifikation im Stellenwert gleichrangig mit einem Bachelorabschluss an der Uni sei. Diese Wertigkeit spiegele sich jedoch speziell im Handwerk nicht in ausreichendem Maß in Karriere- und Gehaltschancen wider. „Dieses



Problem prägt besonders die kleinen und mittleren Betriebe und ist auch nicht neu, aber es verschärft sich durch den demografischen Wandel. Deshalb benötigen diese Unternehmen zusätzliche Unterstützung in der Entwicklung und bei den Rahmenbedingungen“, so sein eindeutiger Hinweis. «



- 1** Im Blitzlichtgewitter (v.l.n.r.): Franz-Josef Borgmann (Ehrenpräsident), Ludger Gude (Vizepräsident), Ulf Kopplin (Präsident), Thomas Fleischmann (Hauptgeschäftsführer) und Leo Thiesgen (Bundesinnungsmeister)
- 2** Ulf Kopplin und Leo Thiesgen (r.) zeichneten die Deutschen Meister LandBauTechnik des Berufswettkampfs 2016 aus; im Bild der Bestplatzierte, Dominik Deller aus Rheinland-Pfalz.
- 3** Thomas Fleischmann (l.) war 32 Jahre Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes LandBauTechnik. Sein Nachfolger ist Dr. Michael Oelck.
- 4** Was brauchen Lohnunternehmer von Industrie und Handel? Diese Frage beantwortete Klaus Pentzlin, Präsident des Bundesverbandes Lohnunternehmen.

# OFFEN FÜR ALLE



Die rasante Digitalisierung prägt auch die Landwirtschaft. Doch Insellösungen einzelner Hersteller erzielten bisher nicht den echten Durchbruch. Eine unabhängige Lösung wird ab Frühjahr 2018 die freizugängliche Datendrehscheibe Data-Hub der DKE-Data sein.

Die digitale Welt ist nicht die Zukunft – sie ist schon längst Realität, auch in der Landwirtschaft. Sensorik und Elektronik ermöglichen heute über Datenerfassung und Steuerungsprozesse ein Ausmaß an Prozesscontrolling, das vor 15 Jahren kaum vorstellbar schien. Entsprechend groß sind aber auch die Datenmengen, die dabei anfallen und benötigt werden. Ob Landwirte, Lohnunternehmer, Händler, Maschinenhersteller, Maschinen untereinander, Berater, vor- und nachgelagerte Industrien – innerhalb jeder Gruppe und natürlich ebenso zwischen den einzelnen Gruppen oder Teilnehmern findet Datenaustausch und -nutzung statt. Stellt man sich diese Verbindungen bildlich vor, etwa als Fäden, so ergibt dies in der Vielzahl kreuz und quer vernetzter Linien einen ziemlichen Fadensalat.

Damit veranschaulichte Dr.-Ing. Jens Möller, Geschäftsführer der DKE-Data GmbH & Co. KG mit Sitz in Osnabrück, den Teilnehmern der Händlertagung des LandBauTechnik-Bundesverbandes bei Krone die aktuelle Situation in der landwirtschaftlichen Datenwelt. Deutlich

einfacher würden Vernetzung und Datenaustausch funktionieren, wenn sich die Marktteilnehmer an eine zentrale Plattform anbinden würden. Oder – um das Fadenbild wieder zu bemühen – jeder der Anbieter und Nutzer wäre mit einer zentralen Datendrehscheibe, einem sogenannten Data-Hub, verknüpft. Der Austausch wäre einfacher und der Zugang dank offener Schnittstellen barrierefrei, erklärte der Geschäftsführer und ergänzt: „Übrigens werden dort keine Daten dauerhaft gespeichert. Jeder Landwirt oder Lohnunternehmer hat seinen eigenen Data-Hub, an den er entsprechend seiner Produktionsprozesse die Apps anbindet, die in Verbindung mit seinen Maschinen Daten austauschen sollen. Wir als DKE sind dabei Datenspediteure, keine -lageristen.“

Soweit das Prinzip. Aber in der Realität bestehe das Problem, dass die unterschiedlichen und jeweils firmenspezifischen Entwicklungen, zum Beispiel zwischen Maschinen und Software-Produkten verschiedener Hersteller, einen freien Datenaustausch nicht immer zulassen, wie Dr. Möller betonte. „Der ist aber unerlässlich,



soll die digitale Vernetzung 4.0 zum Vorteil der Landwirte und Lohnunternehmer ihre volle Wirkung entfalten.“ Mit genau diesem Ziel wurde 2016 die „Initiative für Digitale Kommunikation und Entwicklung“, kurz DKE, gegründet. Ihr gehören bereits rund zehn Landmaschinenhersteller an. Mittlerweile ist besagtes Prinzip Data-Hub in der Entwicklung und wird 2018 einsatzfähig sein, so Dr. Möller. Zur Agritechnica 2017 soll die Plattform vorgestellt werden. „Mit ihrem Data-Hub können die Anwender dann ihre Produktionsprozesse mit den angeschlossenen Apps und Maschinenmonitoren und aus den gewonnenen Erkenntnissen Verbesserungsmaßnahmen ableiten. Künftig ist eventuell diese Optimierung automatisch möglich und die Maschinen damit steuerbar. So lassen sich Prozesse kostengünstiger gestalten“, meint er abschließend. «

**SLOWENIEN**

# DUO MIT KUH



Die Milchviehhaltung reicht auch in Slowenien langfristig nicht immer als Existenzgrundlage aus. Simon Basaj hat sich deshalb neben den Kühen ein Lohnunternehmen als zweites Standbein aufgebaut. Und als Dienstleister arbeitet er mit seinem Kollegen Janez Kern, ebenfalls Milchviehhalter, gemeinsam als „Silo-Team“.



**D**ie Kulisse könnte malerischer kaum sein: Im Hintergrund erstrecken sich 2.000er Berggipfel mit letzten Schneehauben am Horizont, im Vordergrund saftig-grüne Frühlingswiesen mit Löwenzahn-Tupfen und sichtlich zufriedenen Kühen. Mittendrin das malerische Dörfchen Suha, im Herzen der Oberkrain, etwa 20 km nördlich der slowenischen Hauptstadt Ljubljana. Und über allem wolkenloser Sonnenschein an strahlend-blauem Himmel. Nur die Adresse „Suha pri Predosljah 40“ findet unser Navi nicht. Dort sollen wir Landwirt Simon Basaj treffen. Mehrfach sind wir bereits umgedreht – es hilft nichts, wir müssen anrufen. „Fahren Sie einen weißen Pkw? Dann sehe ich Sie schon. Drehen Sie bitte um und dann immer geradeaus“, tröstet er uns.

Also einige hundert Meter zurück ans andere Dorfe. Wie konnte er uns sehen? „Keine Sorge, ich habe hier eben den Überblick“, meint er schmunzelnd und lässt nebenbei einfließen, dass sein Hobby das Fliegen ist. Doch gesehen hat er uns – ganz bodenständig – von seinem Hof aus. In lichtem Ockergelb gestrichen, gruppieren sich Wohnhaus, Ställe und das Gebäude, in dem sich Werkstatt und Maschinenhalle befinden, im Karree um die blitzblanke Hoffläche.



Simon Basaj (r.) und Janez Kern sind beide Landwirte und Lohnunternehmer und bilden gemeinsam das „Silo-Team“.

Durch die offenen Stalltüren fällt der Blick auf einige schwarzbunte Kälber und junge Rinder. „Unsere Kühe sind seit einigen Tagen auf der Weide und kommen nur zum Melken herein“, berichtet Landwirt Basaj. Insgesamt halten er und seine Frau Brigita rund 70 Stück Rindvieh, davon 40 Kühe. Für slowenische Verhältnisse sei dies ungefähr Durchschnitt, ergänzt er, wobei die Schwankungsbreite der Betriebe in seiner Region zwischen zehn und 120 Kühen liege. „Ähnlich wie die Milchviehhalter in Westeuropa, hatten auch wir in den zurückliegenden zwei Jahren wenig Grund zum Jubeln, angesichts der Milchpreise zwischen 23 und 25 ct/l“, fährt er fort. „Inzwischen liegen wir wieder bei knapp 30 ct/l. Aber auch das reicht auf Dauer nicht, um allein vom Hof zu leben.“

## ZU ZWEIT IM FUTTER

Den Herdendurchschnitt der Milchleistung beziffert er auf ungefähr 7.000 l pro Jahr und Tier – und erläutert dies als eine bewusste Entscheidung zur extensiveren Wirtschaftsweise. „Mein Vater war passionierter Züchter und hatte schon vor 30 Jahren einen Stalldurchschnitt von deutlich über 9.000 l. Die gute Genetik ist also da. Mit der extensiveren Wirtschaftsweise sind jedoch die Tiergesundheit und die Lebensmilchleistung der Kühe besser. Außerdem: Selbst bei intensiver Wirtschaftsweise wäre von unseren rund 14 ha Grünland trotz der vollarrondierten Lage nicht mehr machbar. Und zusätzliche Fläche ist hier derzeit zu tragbaren Bedingungen nicht verfügbar.“ Wünschenswert wäre es seines Erachtens außerdem,

Familie Basaj hält rund 40 Kühe plus Nachzucht. Simon (r.) kümmert sich vor allem um die Außenwirtschaft, während seine Frau Brigita die Regie im Stall hat. Junior Mark begeistert sich derzeit vor allem für Papas Maschinen.

wenn sich die slowenischen Milchviehhalter besser organisieren würden und auch die Vermarktung professioneller aufgezogen wäre. „In unseren Nachbarländern Italien, Österreich und selbst in Kroatien funktioniert das besser.“

Aufgeben möchten er und seine Frau die Milchviehhaltung allerdings auch nicht. Deshalb haben sie sich zu der erwähnten extensiven Haltung entschieden und zusätzlich zwei weitere wirtschaftliche Standbeine aufgebaut. Eines davon sind die vor etwa zehn Jahren auf zwei der Hofgebäude installierten Solarmodule. Zusammen erreichen sie knapp 75 kW Leistung – mit einer ordentlichen Einspeisevergütung, wie der Landwirt zufrieden feststellt, die er aber nicht näher bezieht. „Zu heutigen Konditionen wäre das aber lange nicht mehr so lukrativ, deshalb bin ich froh, diese Investition 2010 gewagt zu haben.“

Zwischen Haus und Werkstatt hindurch hat uns der Weg auf dem Hof mittlerweile nach hinten, zu einer 2015 neu gebauten, weiteren Halle geführt. Hier steht der ganze Stolz des Hofherrn – zwei Häcksler, zwei Traktoren und eine Press-Wickel-Kombination. „Silo-Team“ steht als Schriftzug unter einem stilisierten Häcksler als stolzes Logo auf den Maschinen. Denn das zweite Standbein neben der Landwirtschaft ist für Simon Basaj das Lohnunternehmen. 1993 begann er mit ersten Lohnarbeiten, damals noch mit Traktor und einer Rundballenpresse. Seit 2004 arbeitet er mit seinem Kollegen Janez Kern aus dem 10 km entfernten Dorf



Letenice zusammen – beide zusammen bilden besagtes Silo-Team, sozusagen ein „Duo mit Kuh“. Auch Kern ist Milchviehhalter, mit 50 Kühen plus Nachzucht, und auch er setzt auf zwei zusätzliche Standbeine, einmal auf sein Bauunternehmen und andererseits auf die landwirtschaftlichen Dienstleistungen.

Arbeitsschwerpunkt des Silo-Teams ist, wie könnte es in einer Region mit hohem Grünlandanteil auf teils flachgründigen, teils anmoorigen Böden anders sein – die Futterernte. Kunden werden im Umkreis von rund 20 km betreut. Pro Jahr wird das Gras fünfmal, in guten Jahren auch sechsmal geschnitten. Zusammen ergibt dies rund 1.000 ha Fläche, von denen die beiden Lohnunternehmer vor allem Silage, in kleinerem Umfang aber auch Heu für ihre Kunden ernten. Das Gros der Fläche

ernten übrigens bei den ersten beiden Grasschnitten die beiden Häcksler, wie Simon Basaj erläutert. „Die Schnittlänge liegt im Mittel bei 25 mm, längeres möchten die Bauern nicht. Deshalb spielen die Ladewagen nur noch eine untergeordnete Rolle, vor allem als Transportfahrzeuge in der Häckselkette.“ Leicht wachsende Tendenz haben übrigens die Rundballen, von denen das Silo-Team 2016 rund 3.500 Stück gepresst hat.

## QUALITÄT HAT IHREN PREIS

Essentieller Bestandteil der Rinderration ist, trotz des relativ geringen Anteils Ackerflächen, auch in Suha und Umgebung, der Silomais. Im vergangenen Jahr ernteten die beiden Lohnunternehmer und ihre Saisonhelfer mit den beiden



Häckslern zusammen etwa 600 ha. Zum Transport verfügt das Silo-Team neben den beiden erwähnten Lade- noch über zwei Silagewagen. Zur Verdichtung im Silo steht neben zwei Traktoren auch ein 16 t schwerer Radlader zur Verfügung.

Eine Auslastung von „nur“ 300 ha Mais pro Häckslerei sei nicht optimal, wie Simon Basaj bestätigt. Doch erstens falle es angesichts der kleinstrukturierten Betriebe und ebensolcher Fläche schwer, mehr Flächenleistung zu erreichen. Und zweitens sei der Wettbewerbsdruck speziell in der Silomaisenernte sehr groß, mit entsprechend fatalen Folgen für die Preise der Ernte.

„Als Silo-Team sind wir schon um ein Drittel teurer als der Wettbewerb. Doch wir bieten moderne Technik, eine vollständige

Erntekette bis zur Siloverdichtung und überdurchschnittliche Futterqualität, was uns die Kunden immer wieder bestätigen. Diese Qualität hat nun mal ihren Preis. Deshalb müssen wir hin und wieder auch mal auf einen Kunden verzichten, wenn dieser mehr auf Preis denn auf Leistung achtet. Aber glücklicherweise haben wir einen guten Grundstock sehr zufriedener Stammkunden“, freut sich Simon Basaj.

Auch neuen Dienstleistungen stehen die beiden Lohnunternehmer durchaus offen gegenüber. Dazu gehört unter anderem die Ernte von Miscanthus, 2016 zum ersten Mal ausprobiert. Gedacht waren die gehäckselten Pflanzenbestandteile als Rohstoff für die Pelletproduktion zur energetischen Nutzung. Doch die Pellets seien nicht ausreichend zu verdichten gewesen, so die Erfahrung. „Jetzt verwenden

die Landwirte Miscanthushäcksel als Einstreu – angesichts der wenigen Getreideflächen und damit Strohmenge hier bei uns eine durchaus interessante Option. Und eine weitere Einsatzmöglichkeit für unsere Häckslerei“, meint Simon Basaj abschließend. «

**1** Das Silo-Team presst pro Jahr etwa 3.500 Rundballen.

**2** Noch im Ausbau ist die neue Maschinenhalle.

# NEWS-TICKER

## WILHELM VOSS VERABSCHIEDET

Vor rund 150 Gästen aus dem In- und Ausland wurde Wilhelm Voß offiziell als Geschäftsführer der Maschinenfabrik in den Ruhestand verabschiedet. Als kleines „Dankeschön“ für den vorbildlichen Einsatz für das Unternehmen überreichten Dr. Bernard Krone und Bernard Krone einen Reise-Gutschein an Wilhelm Voß und Ehefrau Dawn.



## CHINESISCHES MAISSTROH

„Hen hao“ (sehr gut) arbeiten die Comprima F 155 XC-Maschinen im chinesischen Maisstroh. Bei bis zu -20° Celsius und extrem trockenen, staubigen Bedingungen werden in der Region Shenyang von Oktober bis Anfang März bis zu 20.000 Ballen pro Maschine gepresst.



## HOHE AUSZEICHNUNG

Wolfgang Deimel, Diplom-Ingenieur und Konstrukteur bei Krone, wurde mit der Max-Eyth-Gedenkmünze ausgezeichnet. Wolfgang Deimel ist seit 1986 in Spelle tätig, viele Jahre hat er als Gruppenleiter Baureihen von Rundballenpressen, Großpackenpressen und Ladewagen verantwortet.



## „NATIONALES JUWEL“

Die Stiftung Familienunternehmen mit Sitz in München analysiert seit mehr als einem Jahrzehnt die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutschen Familienunternehmen. Im Rahmen einer Untersuchung wurde Krone als „nationales Juwel“ ausgezeichnet.

## FORTIMA PRESST BAUMWOLLSTROH

Extrem verholztes Baumwollstroh zu Rundballen zu pressen – das schaffte bei einem Feldtest in der Türkei nur die Krone Fortima. Die Folge: Ein Auftrag über zwei Dutzend Fortima F 1600 MC.

## EMS-LANDSTIPENDIEN

Bereits zum dritten Mal hat der Wirtschaftsverband Emsland e.V. talentierte Studierende der Hochschule Osnabrück (Campus Lingen) mit dem Emslandstipendium ausgezeichnet. Krone-Stipendiaten 2017 sind Ilias Najah, Thomas Mika, Alexander Grünloh und Christina Ober.

## BARCELONA-MARATHON

Enric Calzada Pociello, Mitarbeiter des Krone-Teams Export, ging beim legendären Barcelona-Marathon mit mehr als 20.000 Läufern an den Start. Nach 42 km, die er in 3:56 h meisterte, jubelte Enric im Ziel mit Krone-Flagge.



## BESUCHERANSTURM

„Viel mehr geht nicht“ – so lautet das Fazit der LVD Krone-Geschäftsführer Dorothee Renzelmann und Ludger Gude nach der Hausmesse 2017. Bei schönstem Frühlingswetter war die Veranstaltung bestens besucht; insgesamt kamen mehr als 40.000 Interessenten nach Spelle.



## NEUES VALIDIERUNGSZENTRUM

Der Beschluss ist da, die Unterschriften gesetzt: Krone wird rund 15 Mio. Euro in ein neues Validierungszentrum mit Standort in Lingen investieren. Dort sollen künftig die technische Absicherung aller Krone-Produktentwicklungen vorgenommen oder auch länderspezifische Homologationen von Fahrzeugen und Maschinen abgewickelt werden.



## KRONE OPTITOUR

Im Rahmen der OptiTour stellte Krone unter anderem im Grimme-Technicom verschiedene Neuheiten aus den Bereichen Häckseln, Laden und Pressen vor. Insgesamt nutzten weit mehr als 1.000 Lohnunternehmer die Gelegenheit zur exklusiven Information.

## MIT LIEBHERR-MOTOREN

Die BiG X-Baureihen 700 und 770 werden mit Liebherr-V8-Motoren ausgerüstet. Das Unternehmen verfügt über eine ausgewiesene Motoren-Kompetenz; so werden Liebherr-Motoren unter anderem in Maschinen für Erdbewegungen, Mining sowie Land- und Forstwirtschaft verbaut.

## STEINPRESSE

In der Krone-Lehrwerkstatt wurde erfolgreich an einem Sonderprojekt getüftelt: Für den Verein BELU Ugandahilfe entwickeln die Krone-Azubis eine Steinpresse, die später einmal beim Hausbau in Uganda eingesetzt werden soll.

LANDTECHNIK VILLACH

# MEHRWERT-SER



Gute Marken und Produkte sowie hohe Service-Kompetenz sind für Landmaschinen-Fachbetriebe Grundvoraussetzung für Erfolg. Bei der Landtechnik Villach im österreichischen Kärnten gehen Service und Kundennutzen aber deutlich darüber hinaus.

# VICE

Zufriedene Gesichter nach erfolgreicher OptiDay-Veranstaltung (v.r.n.l.): Adolf Oberzaucher (Inhaber Landtechnik Villach), Heinz-Günter Gerighausen (Lehrer Fachschule Kleve und Fütterungsexperte) und Markus Steinwender (Marketing Krone Österreich).



**P**remieren haben die Eigenschaft, aufregend zu sein – so schildert Adolf Oberzaucher, Inhaber und Geschäftsführer der Landtechnik Villach GmbH, seine Stimmungslage vor dem sogenannten „OptiDay“, den er mit seinem Team und der Unterstützung des österreichischen Krone-Teams im Frühjahr organisiert hatte. Kundenveranstaltungen an sich waren und sind natürlich nichts Neues, finden doch am Hauptsitz des Unternehmens in Villach und in der 45 km nordwestlich gelegenen Filiale Lieserbrücke regelmäßig Hausausstellungen und Tage der offenen Tür statt. Herausragendes Beispiel dafür war sicher das 2016 gefeierte, 30-jährige Firmenjubiläum der Landtechnik Villach, das seinen Höhepunkt unter anderem in einem Feldtag mit 70 Maschinen im Einsatz fand. „Das Jubiläum selbst war unsere bisher größte Veranstaltung. Im Vergleich dazu war der OptiDay kleiner dimensioniert – hatte aber trotzdem für uns eindeutigen Premieren-Charakter. Denn so eine Informationsveranstaltung rund um optimale Futtergewinnung hat es nicht nur bei uns, sondern meines Wissens für die Kärntner Landwirte generell noch nicht gegeben“, erläutert Adolf Oberzaucher.

Spannend war deshalb, wie die Landwirte und Lohnunternehmer auf die Einladung reagieren würden, zumal der Entschluss zur Durchführung erst wenige Wochen zuvor gefallen und am Veranstaltungstag zahlreiche Landwirte wegen des guten Wetters mit Ackerarbeiten beschäftigt waren. Angesichts dessen fiel die Resonanz nach Einschätzung des Fachhändlers sehr gut aus: „Gut 130 Kunden waren an jenem Abend bei uns zu Gast. Die Reaktionen auf die Vorträge und die anschließenden lebhaften Diskussionen zeigten uns, dass wir mit dem Thema genau den richtigen Nerv getroffen hatten.“

Besonderen Anteil habe daran zweifelsfrei der Hauptreferent des Abends gehabt, so das zufriedene Fazit seitens Adolf Oberzaucher. „Heinz-Günter Gerighausen, Lehrer der Fachschule Kleve, gehört in Deutschland zu den erfahrensten Experten rund um Grünfuttergewinnung, Agrarservice und landwirtschaftliche Verfahrenstechnik. Sein Wissen, gepaart mit großem Praxisbezug und einem eingängig-lockeren Vortragsstil, hat unsere Gäste eindeutig begeistert.“

## NUTZEN VERMITTELN

Für Adolf Oberzaucher steht somit fest, dass eine solche Veranstaltung im kommenden Jahr auf jeden Fall wiederholt werden soll, dann mit einem anderen Thema, zum Beispiel organische Düngung. „Unser Hauptgeschäft ist und bleibt die Landtechnik und der dazugehörige kompetente Service. Hierfür bieten wir exklusiv starke Marken mit hochwertigen Produkten, mit denen wir in unserem Verantwortungsgebiet seit vielen Jahren Marktführer sind. Doch als Fachhändler sehe ich unsere Aufgabe ebenso darin, über die Technik hinaus weiteren Kundennutzen zu vermitteln, etwa durch Info-Veranstaltungen mit Fachreferenten. So können wir zur Problemlösung unserer Kunden in ihrer täglichen Arbeit beitragen. Wir bieten quasi einen Mehrwert-Service.“

Hinsichtlich des Themas Futter sieht er unter anderem die Steigerung der Futterqualität und die Senkung der Erntekosten. Nach wie vor ein sehr deutlicher Trend in Österreich sei der Wechsel vieler Landwirte von konventioneller Milchproduktion zu entweder Heu- oder Biomilch. Beides habe zwar geringere Milchleistungen zur Folge, aber biete den Landwirten deutlich bessere Erzeugerpreise. Und in den höheren Lagen, etwa der



Zone drei und vier, sei der Wechsel von der Milchvieh- zur Mutterkuhhaltung zu beobachten. „Insgesamt ist die Zahl unserer Kunden seit Beginn der Milchpreiskrise 2014 nicht so deutlich gesunken, wie dies zum Beispiel in Deutschland der Fall war“, fügt Adolf Oberzaucher hinzu. „Naturnah und regional sind Merkmale, die von den österreichischen Endverbrauchern besser angenommen und honoriert werden als in Deutschland. Das fördert auch die traditionellere Landwirtschaft.“

## SICHERHEIT BIETEN

Wengleich der Strukturwandel in Kärnten derzeit nicht so gravierend verläuft, sind die Veränderungen gerade in der Landtechnik doch erheblich. „Das betrifft bei uns hier in Kärnten zwar weniger die GPS-basierten Steuerungssysteme, weil sie angesichts der hiesigen Flächenstrukturen weder sinnvoll noch wirtschaftlich sind. Aber auch sonst steigt der Elektronikanteil bei Traktoren und Maschinen kontinuierlich. Das stellt uns im Service vor ganz neue Herausforderungen“, so der Villacher Fachhändler.

Dazu gehört nach seiner Darstellung unter anderem ein immer größerer Schulungsbedarf, nicht nur im Verkauf, sondern vor allem für die Serviceteams in Werkstatt und Ersatzteillager. Bei der Landtechnik Villach sind das immerhin 30 der insgesamt 45 Mitarbeiter. „Das verursacht hohe Kosten, denn pro Jahr nehmen die Mechaniker zwischen zehn und 20 Tagen an Lehrgängen teil – Zeit, die sie nicht für die Kunden tätig sein können. „Auf der anderen Seite erwarten Landwirte und Lohnunternehmer mehr denn je Einsatzsicherheit ihrer Maschinen, was angesichts der immer komplexeren Technik nicht einfacher wird“, gibt Adolf Oberzaucher zu bedenken.

Eine mögliche Lösung liegt aus seiner Sicht für Traktoren und Erntemaschinen seit einiger Zeit in Garantieverlängerungen. Möglich sind Optionen mit Laufzeiten



zwischen zwei und fünf Jahren. Sie werden von vorn herein in den Maschinenpreis mit einkalkuliert, also nicht getrennt verkauft. „Sowohl den Kunden als auch uns gibt dies eine deutlich größere Sicherheit. Außerdem fördert es die Kundenbindung. Und stärkt letztlich durch garantierten Service auch den Wert der Gebrauchttechnik“, betont der Fachhändler. Und selbst diese kann – nach einer intensiven Prüfung in der Fachwerkstatt – mit einer einjährigen Gewährleistung auf Motor und Antriebsstrang verkauft werden. Allerdings bietet Landtechnik Villach dies nur für Kunden in der Region, nicht im überregionalen oder gar internationalen Verkauf an.

## ONLINE AUFRÜSTEN

Mehr Nutzen verspricht sich Adolf Oberzaucher auch von einem anderen „Werkzeug“: dem neuen Maschinenkonfigurator von Krone. Er steht Händlern zur Verfügung, um zum Beispiel schon während des Verkaufsgesprächs die Wunschmaschine für und mit dem jeweiligen Kunden zusammenstellen zu können. Die Vorteile liegen für ihn dabei auf der Hand: „Verschiedene Optionen können so einfach gezeigt und auch gleich kalkuliert werden, sodass der Entscheidungsprozess vereinfacht wird. Außerdem wird nichts vergessen, es passieren so weniger Feh-



- 1** Kärntner Landwirte und Lohnunternehmer verfolgten in der neu eingerichteten Multifunktionshalle gespannt den Ausführungen rund um hochwertige Futtergewinnung.
- 2** „Als Fachhändler sehe ich unsere Aufgabe aber ebenso darin, über die Technik hinaus weiteren Kundennutzen zu vermitteln“, beschreibt Adolf Oberzaucher seine Philosophie.
- 3** Neben den beiden Werkstätten in Villach und Lieserbrücke spielt vor allem der mobile Kundendienst mit umfangreich ausgestatteten Werkstattwagen eine entscheidende Rolle.

ler und der Hersteller bekommt auf Knopfdruck gleich aus dem System den vollständigen Auftrag.“ Vorerst ist dieser Konfigurator in Villach nur an den beiden Standorten nutzbar, ab Herbst 2017 werden die Verkäufer jedoch auch mit Tablet-PC diesen Konfigurator mobil bei den Kunden vor Ort nutzen können, so seine Ankündigung.

Bis dahin soll bei der Landtechnik Villach auch eine zweite, noch größere Softwarelösung in Betrieb gehen: das neue CRM-System. CRM steht dabei für das englische Customer Relationship Management, wörtlich übersetzt mit Kunden-Beziehungs-Verwaltung. „Jetzt und auch in Zukunft steht natürlich der direkte und persönliche Kontakt zu unseren Kunden absolut im Vordergrund“, betont der Fachhändler schmunzelnd, aber ausdrücklich. „Der wesentliche Aspekt dabei ist eine bessere Vertriebssteuerung, durch einfacheres Auftragsmanagement und detailliertere Analysemöglichkeiten. Dadurch können wir die Kundenbetreuung intensivieren und noch exakter an alle Wünsche und Anforderungen anpassen.“

Und noch ein drittes Online-Projekt kommt in Villach auf die Zielgerade: der neue Onlineshop. Mit einem solchen Angebot ist der Fachhändler schon seit Jahren im Netz präsent. Allerdings sei es mit dem bisherigen

Konzept nicht möglich, die gesteckten Ziele zu erreichen. Dazu gehöre unter anderem, dass Kunden benötigte Ersatz- und Verschleißteile gleich online von zu Hause bestellen können, ebenso wie andere Bedarfsartikel für den Betrieb. Auch der Onlineshop soll ab Herbst seine sprichwörtlichen Türen öffnen.

Trotz der erheblichen Investitionen in Software- und Onlinelösungen wird in Villach künftig die „Shopping-Atmosphäre“ nicht zu kurz kommen. Ein Teil der bisherigen Werkstattfläche wurde zu einer Multifunktionshalle umgebaut. Sie grenzt an den Eingangsbereich und soll unter anderem dafür genutzt werden, ungestört und in entspannter Atmosphäre verkaufte Maschinen an die Kunden übergeben zu können. Ein Tresen- und Sitzbereich im rustikalen Holzdesign soll gemütliche „Hütt'n-Stimmung“ vermitteln und zu entspannten Gesprächen einladen. Gleichzeitig gehört zur Ausstattung ein breites Portfolio modernster Multimedia-Präsentationstechnik. Denn Zweck der Halle ist auch, genügend Raum für Kundens Schulungen und -veranstaltungen zu bieten – wie zum Beispiel dem eingangs genannten OptiDay. „Dann haben wir auch Platz für über 300 Teilnehmer und können richtig Gas geben“, meint Adolf Oberzaucher abschließend. «

FACHMESSE

# SOLO ZUR SIMA

Seit 2006 betreut Krone den französischen Markt mit einer eigenen Tochtergesellschaft. Somit stand nach langjähriger Kooperation mit Amazone nun zur diesjährigen Landtechnik-Messe Sima in Paris erstmals der „Solo-Auftritt“ der Krone France S.A.S an. Fazit: ein voller Erfolg!



# IMPRESSUM

## Herausgeber:

Maschinenfabrik  
Bernard Krone GmbH & Co. KG  
Heinrich-Krone-Straße 10  
48480 Spelle  
Tel.: +49 (0) 5977/935-0  
info.ldm@krone.de  
www.krone.de

## Verantwortlich i.S.d.P.:

Heinrich Wingels

## Redaktion:

Beckmann Verlag GmbH & Co. KG  
Rudolf-Petzold-Ring 9  
31275 Lehrte  
www.beckmann-verlag.de

## Layout:

Angela Wirtz Grafikdesign  
www.wirtz-grafikdesign.de

## Druck:

Bonifatius Druckerei  
Karl-Schurz-Straße 26  
33100 Paderborn

## Fotomaterial:

Falls nicht anders angegeben:  
Maschinenfabrik  
Bernard Krone GmbH & Co. KG  
bzw. Redaktion  
Seite 43: Simon Basaj (1)  
Seite 35: Römer (2)  
Seite 13, 27, 41: ©lapencia/fotolia

## Auflage:

37.000 Exemplare

XtraBlatt erscheint halbjährlich für Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers. Dies gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigung auf CD-ROM.



# KRONE OptiMaize

... denn es ist Ihr Futter!



**KRONE bietet rund um das Thema Maissilage das breiteste Programm verschiedener Trommel- und Aufbereitungssysteme.**

[www.krone.de](http://www.krone.de)

Es reicht vom perfekten Biogasschnitt bis hin zum Langschnitt mit Intensiv-Aufbereitung. Mit Häckseltechnik von KRONE können Sie als Lohnunternehmer Ihren Kunden immer die OptiMaize Silage-Qualität garantieren.

**Fragen Sie uns!** Wir beraten Sie gern, welches System für Ihren Betrieb das Beste ist.

 **KRONE**  
THE POWER OF GREEN