

Xtra Blatt

ROHSTOFF HOLZ

Multitalent GX im Biomasse-Einsatz

HEU FÜR FEINSCHMECKER

Hof Höller produziert
1a-Pferdeheu



DOPPELT GUT
NIR-Sensor für Ernte
und Düngung



Während des Winterhalbjahres ist Fertigungs-Hochsaison bei Krone. Und obwohl die Lieferengpässe bei einigen Bauteilen und Komponenten nach wie vor bestehen, arbeitet das gesamte Team der Maschinenfabrik mit sehr großem Einsatz daran, die Aufträge möglichst fristgerecht zu erfüllen.

EDITORIAL



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wenn Sie diese Ausgabe durchblättern, begegnen Ihnen Bilder und Themen, bei denen Sie vielleicht stutzen: Warum „Holz“ als Titelthema im XtraBlatt? Und warum ist der GX, also unser neuer Universal-Transportwagen, so präsent – will Krone wieder in die Produktion landwirtschaftlicher Anhänger einsteigen? Oder gar Holzhacker bauen?

Letzteres ist definitiv nicht der Fall. Zweierlei ist für die Landwirtschaft allerdings wichtiger denn je: die Wirtschaftlichkeit der Technik zu verbessern und Wege zu finden, in und mit der Landwirtschaft ein gutes Einkommen zu erzielen. Deshalb ist es für uns als einem der international führenden Spezialisten von Erntetechnik sowie Nutzfahrzeugen absolut schlüssig, auch Transportlösungen für die Landwirtschaft zu entwickeln. Jüngstes Beispiel ist der GX, von dem wir überzeugt sind, dass er unseren Kunden vielfältige Möglichkeiten eröffnet. Und Holz ist ein Produkt, das für viele Höfe nach wie vor eine wichtige Einnahmequelle darstellt.

Sich auf veränderte Marktgegebenheiten einzustellen, ist stets unsere Devise gewesen – aber angesichts der derzeitigen Rahmenbedingungen ist das schwerer denn je. Eine Phase mit derartigen Verwerfungen für unsere Branche hat es seit Jahrzehnten nicht gegeben. Klar, große Herausforderungen und Strukturbrüche waren wiederholt zu bewältigen, seien es Lieferengpässe bei Komponenten, starke

Einbrüche bei Erzeugerpreisen oder radikale Kurschwünks der Agrarpolitik. Aber alles das auf einmal, ergänzt um drastische Preissteigerungen, eklatante Lieferengpässe in allen Bereichen, Klimawandel UND einer gesellschaftlichen Transformation, die Landwirtschaft in ihrer bisherigen Form fundamental in Frage zu stellen scheint – das ist extrem. Einfache Lösungen wird es nicht geben, und die derzeitige Lage wird sich auch nicht kurzfristig lösen lassen, vermute ich.

Umso wichtiger ist es, dass die Politik in ihren anstehenden Diskussionen und Beschlüssen wohl abwägt, was auf dem Spiel steht. Die deutschen Landwirte gehören nicht nur zu den besten und nachhaltigsten Nahrungsmittelproduzenten der Welt, sie brauchen bei der von ihnen geforderten Transformation enorme finanzielle und politische Unterstützung – erheblich mehr als das, was bisher diskutiert wurde. Dafür werden wir uns seitens Krone mit allen uns zur Verfügung stehenden Möglichkeiten einsetzen! Und ich hoffe, dass Sie trotzdem mit Zuversicht die vor uns liegenden Feiertage genießen können – Landwirtschaft hat Zukunft, davon bin ich fest überzeugt!

Bernard Krone

Ihr Bernard Krone

INHALT

	3 Editorial
	6 Hackgut Möslinger, Österreich: Groß denken, klein hacken
	10 Familie Spycher, Schweiz: Gut aufgestellt
	14 Egger Holzwerkstoffe: Vielseitiger Werkstoff
	18 Hüsecken Gbr, Tiefendorf: Die Futteroptimierer
	22 Krone Gruppe: „Wenn Spielregeln, dann für alle die gleichen.“
	26 NIR Control dual Sensor: Ein Sensor – zwei Anwendungen
	32 Häckselzeitpunkt: Eher als erwartet
	35 Kalender 2022: Von Fans für Fans
	36 Pferdehof Höller, Lindlar: Heu für Feinschmecker
	40 News-Ticker
	42 Agrartechnik Sachsen: Für die Zukunft gerüstet
	45 Validierungszentrum: Offiziell in Betrieb
	46 Laden, Schwaden, Wickeln: Neuheiten 2022
	48 Tierhaltung: Es reicht!
	50 Smart Support: „Der Schlüssel liegt beim Kunden“
	54 SmartConnect Solar: Box to go
	56 Katslösa Agro, Schweden: Nur das Beste für die Pferde

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.:
 Markus Steinwendner

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

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

Druck:
 Bonifatius Druckerei
 Karl-Schurz-Straße 26
 33100 Paderborn

Foto- und Grafikmaterial:
 Falls nicht anders angegeben:
 Maschinenfabrik
 Bernard Krone GmbH & Co. KG
 bzw. Redaktion
 S. 8-9: Möslinger (3)
 S. 12: Spycher (1)
 S. 14-17: Egger Holzwerkstoffe
 S. 21: Hüsecken (1)
 S. 26-27: Messer
 S. 32-34: Hüting (2)
 S. 38: Höller (2)
 S. 41: Jelca Kollatsch, Demografieagentur
 Zukunftsfest
 S. 44: Agrartechnik Sachsen (1)
 S. 48: Lind

S. 58-59: Katslösa Agro (1)
Auflage:
 38.000 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.

Wir versenden das Krone-XtraBlatt zweimal im Jahr. Sollten Sie keine Post mehr von uns wünschen, geben Sie uns bitte Bescheid, am besten per E-Mail an info.ldm@krone.de. Wir nehmen Sie in diesem Fall selbstverständlich sofort aus unserem Verteiler. Alle Daten, die wir von Ihnen erhalten, werden vertraulich behandelt und ausschließlich dafür verwendet, Ihre Anfragen und Rückmeldungen bearbeiten zu können. Wir geben keine Daten an Dritte weiter.

HACKGUT MÖSLINGER, GASPOLTSHOFEN (ÖSTERREICH)

GROSS DENKEN, KLEIN HACKEN

Hackschnitzel bilden das Kerngeschäft des Lohnunternehmens „Hackgut Möslinger“, aber das Leistungsportfolio ist deutlich breiter. Zu den Arbeitskettens gehören auch passende Transporttechnik – zum Beispiel ein TX von Krone. XtraBlatt hat das Unternehmen in Oberösterreich besucht.



Gerade als das Navi ankündigt „demnächst rechts abbiegen“, blitzt bereits das auffällige Grün des Sennebogen-Umschlagbaggers zwischen der Hecke durch. Am Ziel angelangt, nimmt sich die eigentlich recht imposante Maschine vergleichsweise schmächtig neben der groß dimensionierten Halle von Hackgut Möslinger aus. Im Hof befindet sich zentral eine Brückenwaage, über die alles fahren muss, was Ladung zum Unternehmen hin beziehungsweise wieder herausbringt.

Philipp Möslinger ist gelernter Zimmerer. Mit Holz hat er also schon seit Längerem zu tun. Irgendwann kam er auf die Idee, einen Traktor samt Hacker zu kaufen, um im Lohn Hackschnitzel zu produzieren. Seine Devise: Hackgut vom Wald bis ins Wohnzimmer. Das Geschäft lief gut, Möslinger investierte und stellte zusätzliches Personal ein. Inzwischen ist seine Fahrzeugflotte beachtlich. Sieben Lkw, davon zwei Schubbodensattel, drei Hakenlift-Gliederzüge, ein Kurzholz-Zug und ein Vierachser-Pumpwagen sind für den Unternehmer auf Achse. Die Sattel- und Containerzüge kann er dank verschiedener Anhänger bzw. Container flexibel unter anderem für Rundholz einsetzen. Damit stellt er nicht nur die eigene Rohstoffversorgung sicher, auch der Holzhandel gehört mit zum Geschäft. Hier arbeitet er mit seinem Bruder Mathias zusammen, der ein Forstunternehmen betreibt und mit Harvester sowie Forwarder für Einschlag und Rücken sorgt.

Eine Ergänzung ist ein Thermosattel für den Transport von Asphalt. „Ursprünglich habe ich ihn eigentlich angeschafft, um die Auslastung der Zugmaschinen zu erhöhen“, sagt Philipp Möslinger. „Inzwischen bindet er jedoch beinahe eine komplette Zugmaschine, da er so viel im Einsatz ist. Weil der Asphalt nicht abgekippt, sondern abgeschoben wird, kann mit ihm auch unter Brücken oder in Tunnels gearbeitet werden.“



In Hauzenberg hat das Unternehmen einen Lagerplatz. Dort kann bei Bedarf umgeladen und über die Autobahn weiter zu Kunden transportiert werden.

HACKER AM TRAKTOR

Dreh- und Angelpunkt seines Unternehmens sind zwei Traktorengespante: ein Fendt 1050 Vario mit einem Jenz 593 Z sowie ein 942 Vario mit einem Jenz 583 Z. „Zwar habe ich auch schon einen Lkw-Hacker gehabt, mit den Traktoren als Zugfahrzeug bin ich aber erheblich flexibler, weil sie geländegängiger sind“, meint der Unternehmer. „Und mit 50 km/h Höchstgeschwindigkeit sind sie nicht viel langsamer.“ Die größere Maschine bewältigt Stammdurchmesser von 56 cm bei Weich- und 45 cm bei Hartholz.

Unterschiede gibt es bei der Einlassbreite, die bei 1.400 bzw. 1.200 mm liegt. Die Einlasshöhe ist bei beiden 680 mm. Der große Hacker kann pro Stunde bis zu 270, der kleine 240 Schüttraummeter Hackschnitzel produzieren. Beide haben einen Gebläseaustrag. Der Antrieb erfolgt per Zapfwelle vom Traktor aus. Auf die Hacker sind jeweils Kräne von Epsilon Palfinger aufgebaut, die Traktoren verfügen über eine Rückfahreinrichtung.

„Trotz der vorhandenen Hackenlift-Lkw und der Container transportieren wir die Hackschnitzel sehr oft mit einem Traktorengespant“, erklärt uns Philipp Möslinger weiter. „Es gelten hinsichtlich Geländegängigkeit und Transportgeschwindigkeit dieselben Vorteile wie bei den Hackern. Bei dem Tridem-Anhänger handelt es sich um einen TX 560 von Krone. Überzeugt hat mich vor allem das geringe Eigengewicht, das die Zuladung deutlich erhöht. Bei einem zulässigen Gesamtgewicht von 34 t und einem Volumen von 56 m³ bewege ich mich selbst bei feuchtem Hackmaterial noch im legalen Bereich. Wirklich beeindruckend ist der Transportwagen beim Entladen. Der Aufbau ist konisch gestaltet, damit die



Mit dem drehbaren Teleskop-lader werden Baumpflegearbeiten erledigt.

trockenem Hackgut mit unter 15 % Wassergehalt liegt bei etwa 4,5 kWh/kg. Weitere Vorteile sind die Verbesserung der Lagerfähigkeit, die Erhöhung der Energiedichte und die Verringerung des Transportgewichtes. Zudem fällt beim Verheizen weniger Asche an, die Emissionen werden reduziert und der Anlagenwirkungsgrad ist höher. Neben Hackschnitzeln können in der Anlage Mais, Getreide und Holzspäne getrocknet werden.

UMWELTSCHUTZ

Jüngster Betriebszweig bei Hackgut Möslinger ist die Entsorgung und Verwertung von Altholz. Schlüsselmaschine ist ein Schredder BA 926 von Jenz. Er wird hauptsächlich von dem eingangs erwähnten Sennebogenbagger mit Liftkabine beschickt. Recycelt werden Paletten, Dachstühle, Fenster, Türen sowie Abbruchholz. Der Transport des Ausgangsmaterials erfolgt meist mit den eigenen Container-Lkw, teilweise wird direkt angeliefert. Geschreddert wird in zwei Durchgängen, erst zum groben Zerkleinern, später feiner. Beide Male läuft ein Magnetband am Austrag mit, um Metall auszusondern. Die spätere energetische Verwertung des Materials geschieht in Heizkraftwerken, die die entsprechende Genehmigung für Altholz haben.

„Wir bekommen einen geringen Betrag für die Abnahme und für das Heizmaterial als Sekundärrohstoff“, sagt Philipp Möslinger. „Dazwischen liegt aber viel Arbeit. Die Margen sind eher eng. Aber das Recycling ist ein wertvoller Beitrag zum Umweltschutz“, erklärt er.

Mit vielen neuen Ideen erweitert Philipp Möslinger ständig sein Angebot: Der Umschlagbagger kann mit einem Woodcracker-Zwicker in der Baumpflege eingesetzt werden. Mit seiner Reichweite von 12 m ist er ideal für Arbeiten im Umfeld von Straßen. Noch höher hinaus, nämlich 30 m, kommt ein Teleskoplader vom Typ Merlo Roto. Auch er hat ein Woodcracker-Aggregat, allerdings mit Kettensäge. „Das ist ganz einfach eine Gewichtsfrage“, meint Philipp Möslinger. „Beim Zwicker muss alles viel massiver ausgeführt sein und auch die Hydraulikzylinder bringen Gewicht mit. Auf 30 m muss man da mit jedem Kilo haushalten.“

Aktueller Zuwachs im Maschinenpark ist eine mobile Brechanlage für Beton, Asphalt, Ziegel, Natursteine, Wurzelstöcke und vieles mehr. Hackgut Möslinger schlägt damit wieder eine neue Richtung ein, hin zu ganz anderen Geschäftsfeldern.



Philipp Möslinger, Gründer von Hackgut Möslinger in Gaspoltshofen, Oberösterreich.

Ladung besser rutscht. Und der Kratzboden ist enorm schnell. In weniger als einer Minute ist der TX 560 leer.“ Gezogen wird der Wagen in der Regel von einem Fendt 724 Vario, der jedoch leistungsmäßig an seine Grenzen stößt. Als wir das Unternehmen besuchten, war deshalb der 942 vorgespannt, weil der kleine Hacker nicht im Einsatz war.

Die Fahrzeuge von Hackgut Möslinger sind nicht nur in Oberösterreich, sondern häufig auch in der Region Passau und in Richtung tschechische Grenze anzutreffen. Der Aktionsradius beträgt ungefähr 100 km. Wenn dort gehackt wird, ist oft der Krone-Transportwagen mit dabei. In Hauzenberg hat das Unternehmen einen Lagerplatz. Dort kann bei Bedarf umgeladen und per Sattel-Lkw über die Autobahn weiter zum Kunden transportiert werden.

SCHARFE MESSER

Philipp Möslinger hackt viel bei Landwirten für deren Eigenbedarf zum Heizen. Er kauft jedoch auch Hackmaterial zu und handelt weiter. Letzteres vor allem für größere Kunden mit Heizkraftwerken. Die Hackerarbeit wird pro Trommelstunde entlohnt, Hackschnitzel werden in der Regel in Atro-Tonnen abgerechnet. Atro bedeutet „absolut trocken“. Das Gewicht der Hackschnitzel wird dabei auf theoretisch 0 % Wassergehalt umgerechnet. Gängige Hackschnitzelqualitäten sind G30, G50 und G80. Sie stehen für die Größe sowie die Größenverteilung der einzelnen Fraktionen. Erzielen lässt sich dies durch austauschbare Siebeinsätze auf den Hackern.

„Eine hohe Qualität ist für unsere Kunden sehr wichtig“, betont Philipp Möslinger. „Dies gewährleisten wir zum einen durch gutes Ausgangsmaterial, meist reines Stammholz ohne Äste und Nadeln. Zudem achten wir sehr darauf, dass die Messer immer scharf sind. Und falls wir doch einmal einen Fremdkörper erwischen, sind stets Ersatzmesser dabei, damit gewechselt werden kann. Geschliffen wird entweder auf der Maschine in der Werkstatt auf dem Betriebshof oder mit einem Akku-Trennschleifer direkt auf der Maschine.“

Für die besten Hackgut-Qualitäten – fein, trocken und staubfrei – hat der Unternehmer selbst Verwendung. Er betreibt vier Holzvergaseranlagen von Fröhling. Die Blockheizkraftwerke produzieren zusammen 220 kW Strom, der eingespeist wird. Wichtiger ist für Philipp Möslinger aber die Wärmeleistung von 460 kW, die er für eine Bandtrocknungsanlage für Hackschnitzel nutzt. Denn waldfisches Holz hat einen Wassergehalt von 40 bis 60 % und besitzt ungefähr einen Heizwert von knapp 2 kWh/kg. Der Heizwert von

**FAMILIE SPYCHER,
VAUX-SUR-MORGES (SCHWEIZ)**

GUT AUFGESTELLT



Schwerpunkt des Lohnunternehmens ist das Hacken von Holz, das größtenteils aus den Wäldern im Gebiet zwischen Lausanne und Genf stammt. Immer mit dabei: der neue GX von Krone.

David Spycher aus Vaux-sur-Morges im Schweizer Kanton Waadt betreibt neben seinem landwirtschaftlichen Betrieb mit Mutterkuhhaltung als zweites Standbein ein gut florierendes Lohnunternehmen, in dem er schwerpunktmäßig Holz zu Hackschnitzeln verarbeitet.

In dem beschaulichen Örtchen Vaux-sur-Morges, rund 15 km westlich von Lausanne im Schweizer Kanton Waadt, liegt der Betrieb von David Spycher. Die von kleineren Weinbergen, Feldern und Wiesen umgebene Hofstelle befindet sich auf einem Plateau oberhalb des Tals der Morges – mit wunderbarem Blick auf den nur wenige Kilometer entfernten Genfer See. Weiter nordwestlich blickt man auf die bewaldeten Berge des Schweizer Jura. Kein Wunder also, dass diese idyllische Region Jahr für Jahr viele Urlauber anlockt.

Auf dem Hof von David Spycher sieht es hingegen nach einer Menge Arbeit aus. Denn etwas abseits mehrerer historisch anmutender Wohn- und Betriebsgebäude werden gerade einige veraltete Scheunen und Ställe abgerissen. „Diese zum Teil in Holzbauweise erstellten Altgebäude mit

ihren niedrigen Decken können wir heutzutage so nicht mehr nutzen. Daher soll hier eine neue große Halle entstehen, in der wir neben einigen Maschinen auch große Mengen an Holzhackschnitzeln lagern können“, erklärt er. Der gelernte Landwirt (43) bewirtschaftet nicht nur einen 52 ha großen Betrieb mit Ackerbau und Mutterkuhhaltung, sondern zusätzlich auch ein Lohnunternehmen, mit dem er u.a. die komplette Erntekette für den Futterbau bereitstellt. Weitaus wichtiger ist aber die Produktion von Holzhackschnitzeln, die inzwischen eine tragende Säule des gesamten Unternehmens darstellt. „Allein mit der Landwirtschaft kann ich für unsere sechsköpfige Familie kein ausreichendes Einkommen erzielen. Daher bin ich froh, dass ich kurz nach Übernahme des Hofes in die gewerbliche Holzzerkleinerung eingestiegen bin“, betont Spycher.

80 MUTTERKÜHE

Als ältestes von vier Kindern hat David Spycher den elterlichen Betrieb 2006 übernommen. „Da sich die Milchproduktion mit unseren 35 Kühen nicht mehr rechnete, schlossen wir uns im Jahr 2015 mit einem Nachbarbetrieb zusammen und hielten insgesamt 70 Milchkühe. Aber schon vier Jahre später haben wir die Milcherzeugung mangels Rentabilität komplett eingestellt“, erklärt der Landwirt. Doch so ganz konnte und wollte er die Rinderhaltung nicht an den Nagel hängen: „Zum einen habe ich mich immer gerne mit Rindern beschäftigt, zum anderen gab es keine alternative Nutzungsmöglichkeit für unser Grünland. Daher bin ich bereits 2015 von der Milchvieh- auf die Mutterkuhhaltung umgestiegen“. Zu diesem Zweck wurde im gleichen Jahr auf der gegenüberliegenden Straßenseite ein Tiefstreustall mit Auslauf für 80 Mutterkühe mit Kälbern und zusätzlich eine Scheune neu errichtet. Zusammen mit dem alten Tiefstreustall auf dem Hof, der Platz für weitere 40 Rinder bietet, können zurzeit insgesamt rund 120 Tiere inklusive Kälber gehalten werden.

„Für den Aufbau der Mutterkuhherde haben wir damals einen Großteil unserer Red-Holstein-Milchkühe mit Limousin-Bullen belegen lassen, ebenso fortlaufend deren weibliche Nachkommen. Zudem haben wir



1 Der Hof von David Spycher liegt auf einem Plateau oberhalb des Tals der Morges – mit wunderbarem Blick auf den Genfer See.

2 Fünf feste Mitarbeiter bilden das Kernteam des Lohnunternehmens „David Spycher Broyage de bois“. Hier und da helfen dem Chef seine beiden Söhne Luca und Mathieu (obere Reihe links und rechts) aus.

3 Rund 10 ha Mais baut David Spycher für seine eigenen Rinder an, weitere 200 ha Mais pro Jahr erntet er überbetrieblich als Lohnunternehmer.

anfangs noch ein paar weibliche Fleischerinder zugekauft und sie im jährlichen Wechsel von Zuchtbullen der Fleischerassen Limousin, Angus und Simmentaler über Natursprung belegen lassen. Auf diese Weise besteht unsere Herde mittlerweile genetisch fast zu 100 % aus Fleischerassen“, erklärt Spycher. Die männlichen Tiere verkauft er bei einem Gewicht von ca. 250 kg an einen Kollegen für die Endmast. Nicht für die Aufzucht genutzte weibliche Rinder mästet er selbst und verkauft sie dann an einen Metzgerladen in dem nur etwa 10 km entfernten Cossonay. Hin und wieder vertreibt David Spycher das Fleisch von halben oder ganzen Tieren auch selbst.

„Aktuell überlege ich sogar, ob wir zukünftig Fleisch über einen eigenen Hofladen vermarkten sollen. Aber dafür müssten wir erst einmal weitere Stallplätze schaffen, um unseren Tierbestand entsprechend erhöhen zu können. Das erfordert natürlich neben den in der Vergangenheit getätigten noch weitere Investitionen, hat aber durchaus Potenzial“, so der Landwirt. Denn wie er betont, sind die Schweizer „echte Feinschmecker“, die Fleisch von bester Qualität sehr zu schätzen wissen und dafür auch bereit sind, entsprechend viel Geld auszugeben. Schließlich zeichnet sich das Fleisch der auf seinem Betrieb gehaltenen Rinder durch eine sehr feine Fettmarmorierung aus, bleibt nach der Zubereitung sehr zart und saftig und ist einzigartig im Geschmack. „Viele Leute fahren auf der Straße von Morges zum Jura auf ihrem Weg zur Arbeit quasi an unserem Hof vorbei und könnten ihr Fleisch hier direkt einkaufen. Zudem zeigen unsere beiden Söhne Luca, 18, und Mathieu, 15, großes Interesse an der Mutterkuhhaltung und könnten diesen Betriebszweig später übernehmen. Dann könnte ich mich selbst intensiver um meine Aufgaben als Lohnunternehmer kümmern“, erzählt Spycher und kann sich ein leichtes Grinsen nicht verkneifen.

Das Futter für die Rinder stammt komplett vom eigenen Betrieb, der neben den 20 ha Grünland noch 32 ha Ackerland umfasst. Dort baut David Spycher Mais, Weizen,

Gerste, Raps und Sonnenblumen an. Den geernteten Silomais und die Gerste verfüttert er zusammen mit der auf dem Grünland erzeugten Grassilage und dem Heu an das Rindvieh, den Weizen und Raps sowie die Sonnenblumen verkauft er. Die gesamte Erntetechnik für den Futterbau hat er als Lohnunternehmer natürlich selbst auf seinem Betrieb. Hierbei setzt er in erster Linie auf Maschinen der Marke Krone. Neben einer Mähkombination mit Aufbereiter besitzt er mehrere Wender und Schwader sowie einen Feldhäcksler. Seine neueste Errungenschaft ist ein Transportwagen GX 440, von dem er völlig begeistert ist: „Der GX hat mit 44 m³ ein sehr hohes Fassungsvermögen und ist enorm vielseitig einsetzbar. Egal, ob es sich um Getreide, Ölfrüchte, Silomais, Grassilage oder Holzhäcksel handelt – alle Güter lassen sich verlustfrei transportieren und mithilfe des Transportbands sauber und schnell entladen. Mit der von uns geordneten Tridemachse können wir den Wagen bei einem zulässigen Gesamtgewicht von bis zu 30,5 t optimal auslasten. Dank seines exzellenten Fahrwerks merkst du bei schneller Straßenfahrt oder beim Bremsen gar nicht, dass du einschließlich Schlepper mit 40 t unterwegs bist.“

HOLZ-PROFIS

Das wichtigste Geschäftsfeld des unter dem Namen „David Spycher Broyage de bois“

geführten Lohnunternehmens ist allerdings die Zerkleinerung und Vermarktung von Holz. Dort arbeiten fünf fest angestellte Mitarbeiter sowie bei Bedarf weitere Saisonkräfte. Das Interesse für das Holzgeschäft kommt nicht von ungefähr. „Schon als Kind bin ich mit meinem Vater ständig in den Wald gegangen, um dort Brennholz zu holen. Als später eine Hackschnitzelheizung angeschafft wurde, kam auch schon der erste mit einem Kran beschickte Hacker auf den Hof“, erzählt Spycher. Aktuell gibt es in dem Betrieb drei Hacker: Zwei in der Schweiz gefertigte Wüst-Hacker sowie ein aus Deutschland stammender Jenz-Hacker. Hinzu kommt noch ein ebenfalls in Deutschland produzierter Willibald-Schredder, mit dem auf verschiedenen Sammelplätzen im Umkreis von rund 50 km von Genf Grünabfälle zerkleinert und anschließend kompostiert werden.

Das Hauptaktionsgebiet für die Holzzerkleinerung liegt zwischen Lausanne und Genf. Das Holz stammt größtenteils aus den umliegenden Wäldern, wobei die Aufträge meistens über die zuständigen Förster eingeholt werden. Weiteres Material erhält Spycher von einem Kollegen, der Bäume beispielsweise auf verschiedenen Baustellen in der Stadt oder in Bau- oder Gewerbegebieten fällt. „Jährlich produzieren wir über unser Lohnunternehmen rund 120.000 m³ Hackschnitzel. Davon werden etwa 40.000 m³ über die Foretnergie GmbH

abgewickelt, an der ich mit weiteren drei Gesellschaftern beteiligt bin“, erklärt Spycher. Er selbst kümmert sich hier hauptsächlich um die Zerkleinerung des Holzes zu Hackschnitzeln. Ein Cousin erledigt als Logistiker die Transporte per Lkw, ein weiterer Kollege kauft als Händler das Holz ein und der Vierte im Bunde kümmert sich als Geschäftsführer um alle anfallenden Büroarbeiten und die Kundenakquise. „In dieser Konstellation mit vier Spezialisten sind wir professionell aufgestellt, um beispielsweise verschiedene öffentliche Einrichtungen und große Fernwärmenetze mit Holzhackschnitzeln zu versorgen“, betont der Landwirt und Lohnunternehmer.

Zwar werden die Holztransporte über weite Entfernungen vorwiegend per Lkw erledigt, doch bei kurzen Strecken und in unwegsamem Gelände greift man immer wieder auf die Logistik von Spycher zurück. „Seitdem wir den Transportwagen GX mit seinem großen Ladevolumen haben, nutzen wir ihn jede Woche für diverse Transporte. Denn er lässt sich hinter dem Schlepper sowohl im Gelände als auch auf der Straße sicher und komfortabel fahren. Dank der hydraulisch absenkenden Seitenwände ist der Wagen einfach zu beladen und mithilfe des Transportbandes sauber und schnell wieder zu entladen. Dank der Laderaumabdeckung geht selbst bei heftigem Fahrtwind kein Material unterwegs verloren“, argumentiert der Lohnunternehmer.

GUTE ERGÄNZUNG

David Spycher ist davon überzeugt, dass er mit zwei Standbeinen – der Landwirtschaft und dem Lohnunternehmen – für sich und seine Familie die richtige Entscheidung getroffen hat. Denn aufgrund der hohen Preise für den Zukauf oder die Zupacht von Land sieht er keine Möglichkeit, seine landwirtschaftliche Produktion auszuweiten. Gleichzeitig bietet die Erzeugung und Vermarktung von qualitativ hochwertigem Rindfleisch durchaus gute Perspektiven.

Das gilt grundsätzlich für seine Dienstleistungen als Lohnunternehmen im Rahmen der Holzverarbeitung. „Aber auch hier mussten infolge von Corona etliche Baustellen für mehrere Monate geschlossen werden. Ebenso sind aus Gründen des Naturschutzes ab dem 10. April bestimmte Holzfallaktionen nicht mehr erlaubt. Insofern findet durch die beiden Standbeine ein gewisser Risikoausgleich statt“, lautet sein Fazit. Unabhängig davon sind für ihn Treue und Verlässlichkeit extrem wichtig. Und diese findet er glücklicherweise nicht nur bei seiner Familie, sondern ebenso bei seinen wichtigsten Geschäftspartnern. Dazu zählt Spycher neben der Foretnergie GmbH auch die GVS Agrar als Importeur von Landtechnik sowie seinen Händler Küfferagri in Yens, zu denen er ein sehr freundschaftliches Verhältnis hat. «

EGGER HOLZWERKSTOFFE

VIELSEITIGER WERKSTOFF



- 1 Egger verarbeitet sowohl frisches Rundholz als auch Recyclingprodukte zu Spanplatten.
- 2 Die Herkunft des Rundholzes muss zu 100 % nachvollziehbar sein.

Hauptrohstoff für Spanplatten ist – ganz klar – Holz. Da Wald auch für viele Landwirte von wirtschaftlicher Bedeutung ist, hat sich XtraBlatt bei Egger Holzwerkstoffe umgeschaut und viel Wissenswertes rund um Holz & Markt erfahren.

Aber warum gerade Egger im XtraBlatt? Inhaber Fritz Egger ist auch Landwirt. In St. Johann in Tirol (Österreich) betreibt er einen Milchviehbetrieb mit Ochsenmast. Darüber haben wir im XtraBlatt schon einmal berichtet. In dieser Ausgabe stehen Egger Holzwerkstoffe im Fokus.

Die Egger Gruppe ist bis heute ein Familienunternehmen. Eigentümer sind die beiden Brüder Michael und Fritz Egger, die die strategischen Leitlinien mitbestimmen. Die operativen Geschäfte werden inzwischen von der Egger Gruppenleitung geführt. Der Umsatz der Gruppe betrug im Geschäftsjahr 2020/2021 gut 3 Mrd. €. Im Vergleich zum Vorjahr ist das eine Steigerung um 8,9 %. Ebenfalls positiv entwickelt sich die Mitarbeiterzahl: Ende April 2021 arbeiteten 10.400 Menschen für das Unternehmen.

Egger betreibt 20 Produktionsstätten in den Ländern Österreich, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Russland, Rumänien, Türkei, Argentinien, Polen und den USA. Die österreichischen Werke befinden sich in St. Johann in Tirol, Wörgl sowie Unterradlberg, die deutschen Standorte sind in Brilon, Bevern, Gifhorn, Bünde, Marienmünster und Wismar. Insgesamt wurden im vergangenen Geschäftsjahr Holzwerkstoffe inklusive Schnittholz in der Menge von 9,6 Mio. m³ hergestellt. Im Jahr davor waren es noch 8,9 Mio. m³.

VOLL INTEGRIERT

Das größte deutsche Werk befindet sich in Brilon im Hochsauerlandkreis. Es wurde im Jahr 1990 komplett neu erbaut. Aktuell sind dort etwa 1.250 Mitarbeitende beschäftigt. Der Standort Brilon ist der erste vollintegrierte Standort der Egger Gruppe. Hier werden zahlreiche Synergien genutzt. Sprich: Vom Baumstamm bis zum fertigen Produkt werden dort sämtliche Produktionsprozesse im geschlossenen Kreislauf abgewickelt. Sägerundholz wird zu Schnittholzprodukten verarbeitet. Mit dem im Sägewerk anfallenden Sägerestholz wird die Holzwerkstoffproduktion versorgt. Aber nicht nur das: Die dabei entstehenden Restmaterialien, die nicht stofflich verwertet werden können, verwendet Egger wieder, zum Beispiel für die Erzeugung von Strom im eigenen Biomassekraftwerk.

Die wichtigsten Materialpositionen bei Egger sind: Holz (89 % nach Menge), Papier (1 %) und Chemie (10 %). Jährlich beschafft das Unternehmen ca. 12 Mio. t. Das Holz wird zur Herstellung von Spänen, Fasern und Strands eingesetzt. Das sind die Kernbestandteile der Platten. Chemische Vorprodukte sind sowohl in der Herstellung von Leim als Bindemittel für die Rohplatten als auch zur Herstellung von Tränkharz für die Dekor-Oberflächen nötig. Roh- und Dekorpapier wird für die Produktion von Beschichtungsmaterial benötigt.



Die Rohstoffe für die Produktion werden streng überwacht.



Der Standort Brilon ist ein vollintegriertes Werk. Das erlaubt die Nutzung zahlreicher Synergien.

Über 3.000 Partnerunternehmen beliefern die Gruppe mit Holz. Der Holzeinkauf umfasst drei Sortimentsgruppen Rundholz, Sägerestholz und Altholz. Die Gruppe bezieht das Rundholz aktuell von rund 1.400 Lieferanten. Sägenebenprodukte werden von ca. 1.200 Betrieben geliefert oder fallen in den Holzverarbeitenden Werken selbst an, Altholz von rund 1.000 Recyclingunternehmen. Die Gesamteinkaufsmenge wächst nach eigener Aussage ständig an. Sie beträgt mittlerweile über 6,9 Mio. t (Atrö = absolut trocken).

AUS DER REGION

Die Egger-Gruppe strebt danach, Holz mehrheitlich regional rund um die Werke zu beziehen. Um den Informationsfluss auch bei der Beschaffung von Holz zu optimieren, wird laufend in moderne Informations- und Kommunikationssysteme investiert. Dies ist zum Beispiel das Lieferantenportal CoSeDat, mit dem den Partnern in der Lieferkette ein transparenter und direkter Informationsfluss geboten werden soll. Die Daten der elektronischen Werksvermessung, auf deren Basis bezahlt wird, sowie die Abrechnungsdokumente gelangen so einfach und schnell an den Verkäufer.

Eine große Flexibilität beim Transport bietet der Lkw. Egal ob an der Waldstraße, im Sägewerk, auf dem Recyclingplatz oder an einer sonstigen Betriebsstätte – Egger arbeitet nach eigener Aussage mit zuverlässigen und langjährigen Logistikpartnern zusammen. Die Rundholz- und Schüttgutspediteure verfügen über einen großen Pool an Kurzholz-Lkw, Schubboden-Sattel- und Abrollcontainerzügen. Bei längeren Transportwegen ist die Bahn das bevorzugte Mittel der Wahl. Ein Sonderfall ist das Werk in Wismar: In unmittelbarer Nähe befindet sich der Seehafen, der unter anderem für Holztransporte aus hafennahen Waldgebieten im Ost- und Nordseeraum genutzt wird.

SORGFALTPFLICHT

Aber wie sieht es mit der Nachhaltigkeit bei der Produktion des Rohstoffes Holz aus? Gerade Lieferanten aus Osteuropa stehen da ja teilweise in der Kritik. Dafür gibt es bei Egger die Holzeinkaufshandlungsrichtlinie. Was illegalen Holzeinschlag betrifft, praktiziert das Unternehmen eine Nulltoleranzpolitik. Denn eine nachhaltige Forstwirtschaft liege im ureigensten Interesse, so das Unternehmen. Das strategische Ziel lautet daher: Mithilfe eines zertifizierten Sorgfaltspflichtsystems wird proaktiv das Risiko begrenzt, Holz aus illegalem Holzeinschlag einzukaufen. Das funktioniert so, dass 100 % des Holzes aus verifizierten Quellen stammen müssen. Das System hat den Namen DDS (Due Diligence System) und wurde mit internen und externen Experten entwickelt. Es basiert auf dem ISO 38200 COC-Standard für die Lieferkette von Holz und holzbasierten Produkten. Eine anerkannte Monitoring-Organisation überwacht zusätzlich. Neue Holzlieferanten müssen umfangreich Auskunft geben. Kann kein Nachweis für die Legalität der Lieferung erbracht werden, lehnt Egger das Holz ab. Lieferanten, die bezüglich Legalität oder Holzherkunft betrügen oder falsche Aussagen machen, werden ausgeschlossen und bei Vorsatz den zuständigen Behörden gemeldet.

NICHT NUR RUNDHOLZ

Bisher war viel von Rundholz als Rohstoff die Rede. Aber: 63 % des eingesetzten Holzes stammen bei Egger aus Nebenprodukten oder dem Recycling. Nebenprodukte (Co-Products) kommen etwa aus industriellen Holzbearbeitungsschritten und sind z. B. Hackschnitzel, Sägespäne, Hobelspäne, Spreißel und Kappholz. Es werden auch Reste aus der Möbelindustrie (= Pre-Consumer-Recyclingmaterial), also Produktionsreste von eigenen Kunden, Möbelteile oder

Spanplatten dritter Wahl verwendet, ebenso recyceltes Altholz (= Post-Consumer-Recyclingmaterial). Das sind Holzsortimente, die vom Endkunden entsorgt wurden, z. B. Paletten und Transportkisten aus Vollholz, unbehandeltes Holz von Baustellen, Möbel, Innentüren oder Dielen.

Das Altholz wird aufbereitet, von Verunreinigungen gesäubert und in der Spanplattenproduktion verwertet. Die

Beschaffung erfolgt bei qualifizierten Fachbetrieben in einem streng definierten Gesamtprozess. Bei Produkten, die Althölzer erhalten, werden diese nicht nur beim Eingang ins Werk auf den Gehalt von Schwermetallen, Fluor, PCP, PCB und Chlor überprüft, sondern auch die fertigen Handelsprodukte. An allen zehn Standorten, die Post-Consumer-Recyclingholz einsetzen, wird diese Prüfung durch ein unabhängiges Labor durchgeführt. Der Anteil Post-Consumer-Recyclingholz am gesamten Holzeinsatz beträgt aktuell 18 %. Ziel ist es, diesen in den nächsten Jahren auf 25 % zu erhöhen.

Darüber hinaus fallen bei Holzverarbeitenden Standorten, zum Beispiel Brilon, Nebenprodukte und Holzreste an, die Egger ebenfalls zu Holzwerkstoffen verarbeitet. Sollte eine stoffliche Verwertung aus Qualitätsgründen nicht mehr möglich sein, werden sie zur Herstellung von Wärme und Strom energetisch verwertet. Im Sinne der Rückwärtsintegration betreibt Egger außerdem eigenständige Altholzrecyclingunternehmen und nimmt Plattenabschnitte von Kunden zurück. «

» WIRTSCHAFTSFAKTOR BAUERNWALD?

Der Wald ist nicht nur Naherholungsgebiet und Klimaschützer, sondern auch ein bedeutender Wirtschaftszweig, auch für die Landwirtschaft. Das Cluster Forst und Holz – hier ist der gesamte nachgelagerte Bereich erfasst – bietet in Deutschland rund 1,1 Mio. Menschen Arbeit. Es besteht aus fast 130.000 Unternehmen und ist mit einer Wertschöpfung von jährlich gut 181 Mrd. € eine Branche, die sich auf einem Wachstumskurs befindet. Die Nachfrage nach dem heimischen Rohstoff Holz, insbesondere dem Nadelholz, steigt weltweit. Dabei ist die volkswirtschaftliche Bedeutung des Clusters Forst und Holz im ländlichen Raum insgesamt noch höher einzuschätzen. Forstwirtschaft und forstliche Dienstleister sowie die Branchen der weiteren Be- und Verarbeitungsstufen generieren durch ihre Nachfrage nach weiteren Gütern und Dienstleistungen anderer Branchen gerade in ländlichen, strukturschwachen Regionen eine erhebliche Wirtschaftskraft. Erhebungen im Hochschwarzwald und im Hochsauerland haben gezeigt, dass rund 25 % aller Arbeitsplätze dort von der holzbasierten Wertschöpfung abhängen – und das nachhaltig!

In Deutschland gibt es etwa 11,4 Mio. ha Wald. Etwa 48 % davon sind Privatwald, meist in bäuerlichem Besitz. 29 % des Waldes gehören den Ländern, 19 % den Kommunen sowie

Körperschaften, 4 % sind in der Hand des Bundes. Die Waldeigentümer erwirtschaften einen Großteil ihres Einkommens durch den Verkauf von Holz. Im Durchschnitt besitzt ein privater Waldeigentümer eine Fläche von etwa 2,7 ha.

(Quellen: AGDW – Die Waldeigentümer, Deutscher Forstwirtschaftsrat e.V. – DFWR)



HÜSECKEN GbR, TIEFENDORF

DIE FUTTER- OPTIMIERER

Es sind keine einfachen Zeiten für Milcherzeuger. Auch bei der Hüsecken GbR am südlichen Rand des Ruhrgebietes beobachtet man die Milchpreisentwicklung mit Sorge. Doch statt die Situation zu beklagen, justiert die ganze Familie an den ihr zur Verfügung stehenden Stellschrauben – mit großem Erfolg.



Die Hüsecken GbR hält derzeit rund 220 Milchkühe plus Nachzucht.

Es ist ein sonniger Vormittag. Die Kühe stehen im Stall und fressen. Andere liegen in ihren Boxen und dösen. Marc Cassel sitzt am Computer. Er checkt die Daten, die der Futtermischwagen in den vergangenen Tagen erfasst hat. „Wir legen sehr großen Wert darauf, dass die Anteile der einzelnen Komponenten unseres Grundfutters exakt den Vorgaben entsprechen und dass die Mischzeiten genau eingehalten werden“, erklärt der künftige Schwiegersohn des Betriebsmitinhabers Dirk Hüsecken. Marc Cassel hat in Sachen Futter das Sagen auf dem Hof in Tiefendorf am östlichen Rand von Hagen.

Der Betrieb bewirtschaftet rund 140 ha Grünland sowie weitere 125 ha Ackerland. Im Stall stehen 220 Milchkühe. Zusammen mit der Nachzucht müssen knapp 500 Kopf versorgt werden. „Der Futterbedarf ist also erheblich“, betont Marc Cassel. Der gelernte Landwirt weiß um die Bedeutung des Futters für die Milchleistung, und er nutzt alle Möglichkeiten, um den bestmöglichen Kompromiss zwischen Milchleistung und Futterkosten zu finden.

Der erfolgreiche Milchviehbetrieb kann auf eine lange Geschichte zurückblicken. Einen regelrechten Entwicklungsschub hat er bekommen, als die beiden Brüder Dirk und Ulrich Hüsecken in den Betrieb eingestiegen sind. „Damals hatten wir zwölf Kühe, die in einem Anbindestall gehalten wurden, sowie einige Hektar Grün- und Ackerland“, berichtet Dirk Hüsecken. Gemeinsam mit seinem Bruder setzte er auf eine konsequente Wachstumsstrategie, die vor allem auf den Kauf von Land setzt. Inzwischen bewirtschaftet der 2002 in eine GbR umgewandelte Betrieb 265 ha und hat 220 Kühe.

Allerdings liegen die über Jahre aufgekauften Flächen in einem größeren Umkreis „verstreut“, was die Bewirtschaftung nicht einfacher macht. „Unsere durchschnittliche Schlaggröße liegt bei 2-2,5 ha. Ein Großteil davon befindet

- 1 Bei einem Herdendurchschnitt von 12.000 l Milch pro Kuh und Jahr spielt das Grundfutter eine maßgebliche Rolle.
- 2 Aktuell leiten Dirk und Ulrich Hüsecken die Geschicke des Betriebes. Mit Jana Hüsecken und Marc Cassel steht die nächste Generation in den Startlöchern.
- 3 Der richtige Schnitzeitpunkt spielt für die Futterqualität eine wichtige Rolle.



1



2

sich zudem in den Hanglagen am Südrand des Ruhrgebietes.“ Um die Produktionskosten für Grünfutter trotzdem im Rahmen zu halten, sind die Bearbeitungsstrategien über die Jahre immer präziser an die gegebenen Strukturen angepasst worden. Das betrifft insbesondere die Reihenfolge, nach der die Flächen abgeerntet werden. Unterstützt wird der Betrieb dabei von einem Lohnunternehmen, mit dem die Hüsecken GbR bereits seit vielen Jahren zusammenarbeitet.

DER RICHTIGE ZEITPUNKT

Um die Futterqualität auf das gewünschte hohe Niveau zu bringen, ziehen Marc Cassel, seine Mitarbeiter, aber auch der engagierte Lohnunternehmer alle Register. „Das beginnt mit dem richtigen Schnitzeitpunkt“, erläutert Marc Cassel weiter. Um den möglichst exakt zu treffen, muss alles passen. „Das Gras sollte noch keine Rispen geschoben haben, aber trotzdem lang genug sein, um auch genügend Masse auf die Siloplatte zu bekommen.“ Bezüglich der Schnitthöhe hat der Landwirt ebenfalls sehr genaue Vorstellungen. „Ich halte eine Schnitthöhe von 6-8 cm für optimal. Zum einen, weil wir uns so nur sehr wenig Rohasche ins Futter holen, zum anderen, weil diese Schnitthöhe auch das anschließende Wachstum begünstigt“, erklärt er. Gerade in der Grünfuterernte bei hochsommerlichen Temperaturen verbrenne zu niedrig geschnittenes Gras leicht und erschwere so das anschließende Wachstum der Pflanze.

Um das Futter möglichst sauber zu halten, haben die Mitarbeiter auch jederzeit einen kritischen Blick auf die Einstellung der Schwader. Marc Cassel dazu: „Hier geht es darum, die Zinken nicht zu niedrig einzustellen, um Ver-

schmutzungen gar nicht erst mit dem Futter aufzunehmen.“ Die richtigen Einstellungen müssen nicht nur für jede Fläche neu justiert werden, sondern bei schwierigen Schlägen, etwa in Hanglagen, durchaus auch während der Arbeit nachjustiert werden.

Die Präzision in der Grünfuterernte setzt sich bei der Futterbergung fort. „Wenn das Schwad angewelkt ist, wird das Futter auf den meisten Flächen mit Häckslern aufgenommen und auf 4-6 cm geschnitten. Diese Schnitlänge ist sehr wichtig für eine gute Futteraufnahme durch die Kühe und damit letztlich auch für die Milchleistung“, so Marc Cassel.

DURCHSCHNITT 12.000 L

Bei den zugekauften Futterkomponenten setzt der Landwirt auf bewährte Kaufmannstugenden: „Wir rufen unsere Lieferanten im Wochenrhythmus an und fragen nach den Preisen.“ Über die Jahre hat er so ein Gefühl für den richtigen Kaufzeitpunkt entwickelt. Die Futterkosten konnten signifikant reduziert werden.

Das silierte Grünfutter ist Hauptbestandteil der Futtermischung, welche die Kühe der Hüsecken GbR zweimal täglich erhalten. Dazu kommt Maissilage, etwas Luzerne, Rapsschrot sowie eine hofeigene Getreidemischung. Letztere wird alle zwei Wochen von einem Dienstleister mithilfe einer mobilen Mühle vor Ort zubereitet. „So ist gewährleistet, dass nur frisch gemahlenes Getreide in die Futtermischung kommt“, so Marc Cassel. Auch das hat nach den Erfahrungen des Futterspezialisten einen positiven Anteil an der hohen Milchleistung der Herde. Die kann sich



3

absolut sehen lassen: Der Jahresdurchschnitt liegt pro Kuh bei 12.000 kg. Die Leistungsträgerinnen in der Herde bringen es täglich sogar auf über 60 kg. Zahlen, die deutlich zeigen, dass die hohen Ansprüche an das Futter Wirkung zeigen. Gemolken wird zweimal täglich in einem konventionellen Melkstand für zehn Tiere.

Mit Blick auf die Fütterungszeiten setzt Marc Cassel auf Kontinuität. Kühe lieben nach seiner Erfahrung feste Zeiten, und die werden auf dem Hüsecken-Hof präzise eingehalten. Mehr noch: Das Futter wird nicht nur zu festen Zeiten geliefert. Futterreste werden nach einem festgelegten Zeitfenster wieder abgeräumt und an die Nachzucht weitergereicht. Der Grund: Für die Milchleistung der Tiere ist es nach seiner Erfahrungen auch entscheidend, zu den jeweils gewohnten Zeiten mit frischem Futter versorgt zu werden.

WOHLBEFINDEN FÖRDERN

Natürlich gibt es neben dem richtigen Futter weitere Faktoren, die Einfluss auf die Milchleistung der Kühe haben. „Uns ist auch das Wohlbefinden der Tiere sehr wichtig“, sagt Jana Hüsecken, die in einigen Jahren den Betrieb zusammen mit ihrem Verlobten Marc Cassel übernehmen will. Sie ist gemeinsam mit ihrem Onkel Ulrich Hüsecken für das Melken und die Tiergesundheit verantwortlich. Eine ebenso anspruchsvolle wie verantwortungsvolle Aufgabe. Trotz der Größe der Herde kennt Jana Hüsecken jede einzelne Kuh. Sie hat ein sensibles Gespür für den Gemütszustand der Tiere. Das ist notwendig, um bei gesundheitlichen Problemen rechtzeitig gegensteuern zu können.

Auch die Bedingungen im Stall tragen zum Wohlbefinden der Tiere bei. Dazu gehört ausreichend Platz, vor allem aber auch viel frische Luft. Letztere am liebsten in Form eines spürbaren Windes, hat Marc Cassel festgestellt. Die Tiere suchen in dem seitlich offenen Boxenlaufstall am liebsten die Plätze auf, an denen der Wind spürbar weht. Sollte der Stall ein weiteres Mal erweitert werden, sind das Erkenntnisse, die in die Planung mit einfließen werden.

Gegenwärtig gibt es zwar keine konkreten Erweiterungsplanungen, aber Jana Hüsecken und Marc Cassel blicken trotz der aktuell schwierigen Bedingungen für Milcherzeuger zuversichtlich in die Zukunft. Der Betrieb sei gut aufgestellt und habe erfolgreich an Qualität und Kosten gearbeitet. Beste Voraussetzungen, um den Betrieb erfolgreich in die Zukunft zu führen. Dirk Hüsecken ist sich jedenfalls sicher, dass mit den beiden eine weitere sehr erfolgreiche Generation in den Startlöchern steht. «

„WENN SPIELREGELN, DANN FÜR ALLE DIE GLEICHEN.“



Landwirtschaft in tiefgreifendem Wandel, Rohstoffmärkte in Turbulenzen, Versäumnisse der Politik, Digitalisierung – wie stellt sich Krone darauf ein? Über aktuelle Herausforderungen und Investitionen in die Zukunft sprach XtraBlatt mit Bernard Krone, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Krone-Holding.

XtraBlatt: Mit dem neuen Universal-Transportwagen GX setzt Krone einen deutlichen Schritt in Richtung Transport. Was steckt hinter dieser Sortimentserweiterung – mehr Diversifizierung und Abkehr vom Grünfütter-Spezialisten?

Bernard Krone: Wir sehen uns unverändert als führender Futtererntespezialist. Aber darüber hinaus entwickeln wir uns ja nicht erst seit Kurzem in artverwandte Bereiche und Produktkategorien hinein. Und gerade durch unsere jahrzehntelange Erfahrung im Bau von Lade- und Silagewagen lag es nahe, dieses Know-how für zusätzliche Transportlösungen zu nutzen. Zumal wir mit unserer Nutzfahrzeugsparte und Tochterfirmen wie Knapen hervorragende Kompetenzen haben, etwa im Bereich Schubboden. Insofern ist der GX das tolle Ergebnis vieler Synergien in der Gruppe, ein logischer Lückenschluss im Sortiment und ein spannendes Produkt für

landwirtschaftliche Transporte. Dies ist ein Bereich, in dem wir uns sehr gut auskennen und ein Sektor, in dem wir jetzt weitere neue Kunden erschließen können.

XtraBlatt: Kürzlich konnten Sie das Validierungszentrum „Future Lab“ offiziell in Betrieb nehmen. Welche Bedeutung hat dieses Zentrum für Ihr Unternehmen?

Krone: Das Future Lab ist quasi die nächste Raketenstufe unserer Qualitätsoffensive, die wir vor über zehn Jahren gestartet haben. Natürlich ist man mit Qualitätsverbesserung nie am Ziel, es ist ein dauerhafter Prozess. Denn unser wichtigstes Gut ist die Kundenzufriedenheit, und dazu sind Qualität und Haltbarkeit der Technik zentrale Aspekte. Sie gilt es ständig zu verbessern. Aber die Bedeutung des Validierungszentrums reicht noch weiter, denn damit gelingt es uns, auch schneller und besser neue Produkte zu entwickeln.

XtraBlatt: Das Future Lab ist nicht das einzige aktuelle Investitionsprojekt bei Krone. Was steht noch auf der Agenda?

Krone: Obwohl das Kernkonzept des Future Lab nun umgesetzt ist, werden wir den Standort in den nächsten Jahren weiter ausbauen, etwa durch zusätzliche Forschungs-labors und mehr Büros für die Techniker. Darüber hinaus haben wir 2021 u.a. hier in Spelle ein neues Digitalzentrum in Betrieb genommen, in dem wir die Spezialisten und Kompetenzen auf diesem Gebiet bündeln.

Gemessen am Volumen hat jedoch der geplante Neubau unseres Ersatzteilzentrums den aktuell größten Stellenwert. Es soll am Standort Spelle entstehen und beansprucht nach derzeitigem Stand der Planungen ein Investitionsvolumen von 35 Mio. € „+X“. Wobei das „X“ die derzeit schwer kalkulierbare Preisentwicklung im Bausektor und bei Materialien symbolisiert.

XtraBlatt: Wie sieht der Zeitplan aus?

Krone: Da uns das 8 ha große Grundstück bereits gehört, die Genehmigungsverfahren abgeschlossen sind, ebenso wie ein großer Teil der Ausschreibungen, möchten wir Anfang 2022 mit dem Bau beginnen und das neue Lager Ende 2023 in Betrieb nehmen.

XtraBlatt: Das bisherige Ersatzteillager wurde 2006 eingeweiht – und ist jetzt schon zu klein?

Krone: In diesen 15 Jahren ist unser Unternehmen sehr stark gewachsen, nicht nur bei Neumaschinen, sondern ebenso im Servicebereich. Bei Ersatzteilen hat sich der Umsatz in dieser Periode fast verfünffacht, sodass wir in der Tat inzwischen ein deutliches Platzproblem haben. Mit Blick auf die eingangs schon erwähnte Kundenzufriedenheit wollen und müssen wir sicherstellen, dass Platz- und Logistikkapazität und Liefertreue heute und vor allem in Zukunft den Erwartungen unserer Kunden entsprechen. Das hervorragende Image der Marke Krone basiert in



Bernard Krone: „Es muss etwas passieren in Deutschland und Europa, um die Landwirte vor Billiglebensmitteln, die unter zweifelhaften Standards produziert werden, zu schützen.“

besonderem Maß auf unserer Serviceleistung – das soll auch in Zukunft so sein und nach Möglichkeit noch besser werden. Deshalb wird dort modernste Lagertechnik mit hohem Automatisierungsgrad Einzug halten.

XtraBlatt: Wie ist es denn um die Komponenten- und Teileverfügbarkeit in Ihrer Fertigung bestellt?

Krone: Die Pandemie hat derartige Probleme geradezu dramatisch verschärft – aber sie bestanden auch vorher schon. Da konnte es vorkommen, dass zu liefernde Komponenten „abgekündigt“ wurden und wir uns nach Alternativen umsehen mussten. Zur Krone-Strategie gehört es deshalb schon seit langem, in den jeweiligen Techniksegmenten schon Hauptlieferanten zu haben, aber ebenso gute Geschäftsbeziehungen zu anderen Partnern zu pflegen. Das hat uns in dieser angespannten Phase geholfen. Trotzdem ist – nicht nur bei Krone – sicher ein Umdenken notwendig. Die Internationalisierung der Lieferketten wollen und werden wir nicht rückgängig machen. Aber wir sehen, dass wir gerade kleineren Lieferanten stärker helfen müssen. Und dass es bei Schlüsseltechnologien wie Elektronikbauteilen notwendig sein wird, wieder mehr Kapazitäten in Europa zu haben.

XtraBlatt: Was bedeutet das für Krone?

Krone: Insgesamt sehe ich unsere Einkaufsstrategie auf dem richtigen Weg, auch wenn wir 2021 in weiten Teilen mit stark verzögerter Fertigstellung in der Montage und der Auslieferung zu kämpfen hatten.

Die Wellenbewegungen in der Logistikkette werden erst langsam abnehmen, das wird uns sicher noch im 1. Halbjahr 2022 beschäftigen. Die Lehre daraus ist, noch genauer hinzuschauen, bei wem wir einkaufen. Und strategische Allianzen stärker zu pflegen.

XtraBlatt: Kostet die aktuelle Liefersituation bei Komponenten derzeit Umsatz?

Krone: Das ist unbestreitbar so, allein schon deshalb, weil wir nicht in geplantem Umfang liefern konnten. Aber ich bin zuversichtlich, dass wir bis zum Beginn der Saison 2022 und bis zum Ablauf des Geschäftsjahres Ende Juli in hohem Maß wieder aufgeholt werden kann. Ob das zu 100% gelingt, hängt von Preisen und Liefersituationen im ersten Halbjahr ab.

XtraBlatt: Preiserhöhungen bringen ja auch Umsatzplus, ohne dass man an Stückzahl zulegen muss ...

Krone: Ja, aber das ist nicht der entscheidende Punkt. Erstens haben wir die Materialkosten in gewissen Umfang im Vorhinein abgesichert. Außerdem sind die Preislisten im Markt, die können und wollen wir nicht kurzfristig außer Kraft setzen. Der zweite Aspekt ist aber wichtiger: Preissteigerungen können einen Markt auch sehr deutlich ausbremsen, vor allem dann, wenn die Entwicklung der Neumaschinenpreise und die Erzeugerpreise unserer Kunden zu deutlich auseinanderdriften. Noch dazu auch andere Betriebsstoffe der Landwirte, wie Dünger und Energie, sich im Sommer und Herbst dramatisch verteuert haben. Nun müssen wir alle sehen, dass wir es auf einem vernünftigen

partnerschaftlichen Niveau zwischen Hersteller, Handel und Kunden hinbekommen.

XtraBlatt: Wie erklärt sich dann die Diskrepanz zwischen den seit Jahren anhaltenden, sehr deutlichen Zuwachsraten der Hersteller und der schlechten Stimmungslage der Landwirte, vor allem in Deutschland?

Krone: Deutschland steht als Heimmarkt für uns nach wie vor auf Platz 1 in der Umsatzstatistik. Aber wir sind weltweit vertreten, und da ist die Produktivität der Landwirtschaft nicht überall auf dem hiesigen Niveau. Von diesen Reserven profitieren die Hersteller, der Zuwachs kommt also in starkem Maß aus dem Export. Und es darf nicht vergessen werden, dass die Landwirtschaft außerhalb Deutschlands sehr oft einen deutlich besseren Ruf genießt und Anerkennung erfährt.

XtraBlatt: Das sehen Sie hier nicht?

Krone: Ich glaube, dass wir eine Entkopplung erlebt haben zwischen der gefühlten und der tatsächlichen Stärke und Lage der Landwirtschaft. Es wird oft und viel, gerade in den Medien und der links-grünen Politik, in Richtung der konventionell wirtschaftenden Landwirte geschimpft oder negativ berichtet, also ein schlechtes Image erzeugt. Das ist absolut unsachlich und unfair, denn es entspricht nicht der Realität. Ich bin aber überzeugt, dass das Image der Landwirtschaft in



„Die Wellenbewegungen in der Logistikkette werden erst langsam abnehmen, das wird uns sicher noch im 1. Halbjahr 2022 beschäftigen“, so Bernard Krone.



Mit einem Volumen von über 35 Mio. € ist das neue Ersatzteil- und Logistikzentrum für Krone das derzeit größte Investitionsprojekt. Es soll 2023 in Betrieb gehen.

weiten Teilen der Bevölkerung immer noch erheblich besser als das, was in der Medienlandschaft dargestellt wird.

Doch um auf Ihre Frage bezüglich der Diskrepanz zwischen pessimistischer Stimmung der Landwirtschaft und scheinbar ungebrochener Investitionsbereitschaft zurückzukommen: Viele Landwirte haben sich in den letzten Jahren weiterentwickelt. Landwirtschaft ist häufig nicht mehr die einzige Einkommensquelle. Viele erzeugen z. B. regenerative Energie, oder setzen auf Direktvermarktung. Es gibt eine ganze Palette unterschiedlicher Einkommenskombinationen, die das Grundeinkommen sichern, man so auch mal eine schwierige Phase überstehen kann oder gar in der Lage ist, proaktiv in die Zukunft zu investieren.

XtraBlatt: Wie bewerten Sie die mittel- und langfristige Perspektive speziell der Veredelungswirtschaft in Deutschland?

Krone: Hier werden wir die Unterstützung der Politik brauchen. Wenn auf der einen Seite die Auflagen aus Brüssel und Berlin immer höher werden, aber auf der anderen Seite der Lebensmittelhandel nicht bereit ist, Mehrkosten in ausreichendem Maß an die Kunden weiterzugeben, dann ist der Preisdruck auf die Landwirtschaft immens und bietet langfristig keine gute Perspektive. Denn gleichzeitig kommt ja noch vieles als günstige Importware ins Land, was nicht nach den hiesigen Standards produziert wurde. Und das ärgert mich! Wenn Spielregeln, dann für alle die gleichen.

Insofern gibt es derzeit kaum bis keinen Schutz für heimische Landwirte. Man hat

mir seitens der Politik immer gesagt, dass dies auch nicht gehen würde, allein schon wegen des bürokratischen Aufwandes. Aber dem ist definitiv nicht so, wie das Thema Lieferkettengesetz gezeigt hat. Dadurch habe ich sämtlichen Glauben in Politik und deren ehrlichen Umgang mit Landwirten verloren. Wir als Hersteller müssen künftig sicherstellen, dass in jedem Land der Erde unsere Lieferanten und deren Subunternehmen die europäischen bzw. deutschen Standards einhalten. Das ist sportlich. Warum fordert die EU dies nicht bei Lebensmitteln? Warum muss der Lebensmittelhandel nicht ebenfalls diese Standards einhalten, sondern präsentiert stolz Fleisch von Rindern, für die in Südamerika Regenwald abgeholzt wird?

Es muss einfach etwas passieren in Deutschland und Europa, um die Landwirte vor Billiglebensmitteln, die unter zweifelhaften Standards produziert werden, zu schützen. Wer Tierwohl lauthals fordert und verbindlich will, muss sicherstellen, dass alle Waren dies erfüllen. Und zwar auch kontrolliert, nicht nur mit Selbsterklärung. Wenn wir Maschinen nach Amerika liefern wollen, müssen die nach deren Richtlinien erstellt sein, das haben wir detailliert zu dokumentieren. Warum müssen sich dann andere, die nach Europa liefern wollen, nicht nach hiesigen Vorgaben richten? Da hat die EU die letzten Jahre wirklich geschlafen, um es mal drastisch auszudrücken. Es besteht an dieser Stelle Handlungsbedarf. Und wenn dann eine Tierwohlabgabe groß genug ist UND den Landwirten wirklich zugutekommt, sind sie auch bereit, weiter zu investieren und sich auf veränderte Vorgaben einzustellen.

NIR CONTROL DUAL SENSOR

EIN SENSOR – ZWEI ANWENDUNGEN

Jens-Peter Messer (rechts) und Betriebsleiter Malte Carlsburg setzen seit dieser Saison einen NIR-Sensor im Dual-Use mit einem Holmer-Gülletrac mit Zunhammer-Aufbau und auf einem Krone-Häcksler ein.



Nahinfrarotspektroskopie, kurz „NIR“, ist ein sperriges Wort für eine Technologie, die es dem Anwender ermöglicht, tiefe Einblicke in die Inhaltsstoffe beispielsweise von Silage und Gülle zu erhalten. Einer, der diese Technik für die Betriebsoptimierung nutzt, ist Jens-Peter Messer.

Arbeiten, wo andere Urlaub machen – dieses Motto dürfte wohl auch für den Landwirt und Lohnunternehmer Jens-Peter Messer aus Stoltebüll in Schleswig-Holstein gelten. Hier – ca. 10 km von der Ostseeküste entfernt – bewirtschaftet er einen Ackerbaubetrieb mit ca. 750 ha, fünf Biogasanlagen mit einer installierten Leistung von 5,9 MW, führt ein Lohnunternehmen mit 14 Festangestellten und bietet fünf Ferienhäuser sowie elf Ferienwohnungen für Urlaubshungrige an. „Langweilig ist es bei uns nie“, erklärt er und fügt hinzu: „Denn zusätzlich zu unserem Betrieb in Stoltebüll haben wir 2017 noch einen weiteren Hof in Süddänemark gekauft und bewirtschaften dort noch einmal 750 ha Grasland und Ackerfläche.“

» NIR – SO FUNKTIONIERT ES

Nahinfrarotspektroskopie, NIR-Spektroskopie oder NIRS bzw. NIR abgekürzt, ist eine physikalische Analysetechnik auf Basis der Spektroskopie im Bereich des kurzwelligeren Infrarotlichts (Quelle: Wikipedia). Eine Lichtquelle bestrahlt dabei das zu analysierende Medium. Der Sensor misst die Reflexion und gleicht diese mit Messwerten, die im System hinterlegt sind, ab.

Die technische Ausstattung seines Betriebes ist großzügig gewählt, das weiß Jens-Peter Messer und begründet dies

Für den Umbau des Sensors vom Häcksler auf den Gülle selbstfahrer müssen vier Muttern gelöst bzw. angezogen werden und der Sensor an den ISOBUS angeschlossen werden. Die Software für beide Anwendungen ist im Sensor hinterlegt.



folgendermaßen: „Wir setzen zum Beispiel zur Maisernte für ca. 900 ha für den eigenen Betrieb plus weitere Kundenflächen zwei Krone BiG X-Häcksler – einen 880 und einen 630 – ein. Damit sind wir etwas übermechanisiert. Aufgrund der Entfernung zwischen den Betrieben macht es für uns allerdings keinen Sinn, mit nur einem Häcksler zu arbeiten, da wir 60 km auf der Straße hin- und herpendeln müssten, zumal wir eine Späternteregion sind. Wenn wir mit der Maisernte Ende September bzw. Anfang Oktober starten, dann müssen wir die Flächen schnell räumen, schließlich muss das Wintergetreide im Anschluss noch in den Boden. Außerdem erleben wir regelmäßig einen nassen Herbst, und dann geht die Ernteleistung rapide zurück.“

ZWEI BIG X

Erfahrungen mit der NIR-Technik hat Jens-Peter Messer bereits seit Anfang 2015. Damals wurde in einen neuen Krone BiG X 700 mit dieser Technologie investiert. Damit konnten neben der Trockenmasse auch Inhaltsstoffe der Silage gemessen werden. „Wir wollen diese Werte erfassen, denn für uns als Biogasanlagenbetreiber ist es zum einen wichtig, zu messen, welche Silagemenge mit welcher Qualität und entsprechendem monetären Wert bei uns im Silo liegt. Wir müssen wissen, ob die Menge, die wir ernten, für die Biogasproduktion bis zur Ernte im nächsten Jahr ausreicht. Natürlich könnten wir auch Handproben pro Wagen ziehen und dann zur Analyse ins Labor schicken. Das wäre uns erstens aber zu ungenau und würde zweitens auf Dauer sehr viel teurer werden im Vergleich zur eigenen NIR-Technik. Zum anderen können wir mit dieser Technik genau nachvollziehen, welche Qualität wir

erhalten, wenn wir Maissilage bei Landwirten häckseln und einkaufen“, erklärt der Lohnunternehmer.

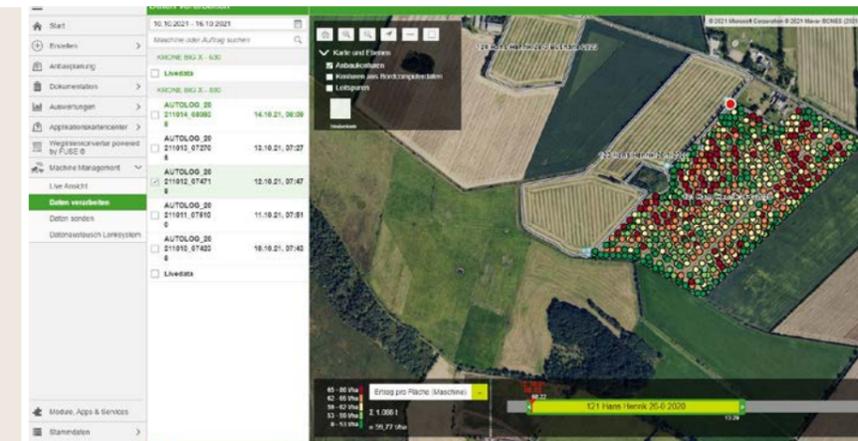
Seit Anfang 2021 häckseln Jens Peter Messer nun mit einem Krone BiG X 880 mit dem NIR Control dual Sensor des neuen Krone-Lieferanten m-u-t. Dieser hätte gegenüber dem Vorgängersensor einen großen Vorteil, beschreibt er: „Damit können wir jetzt nicht nur die Inhaltsstoffe Stärke, Rohasche, Rohfett, Rohprotein, Rohfaser, NDF, ADF und Zucker beim Häckseln ermitteln, sondern ihn auch für die Messung von Nährstoffen in der Gülleausbringung einsetzen.“ Das ist möglich, da es sich bei der Sensorhardware nun um die gleiche Technik handelt, die auch der Gülletechnik-Hersteller Zunhammer, der jahrelange Erfahrung damit hat, einsetzt. Die Technik zur Inhaltsstoffmessung ist teuer. Der Sensor muss für den Doppelnutzen nur einmal angeschafft werden. Allein der Gülletechnik-Hersteller Zunhammer, der die Software für die Gülleausbringung von Zunhammer für weitere ca. 9.000 € und der Service. Das Leuchtmittel im Sensor unterliegt beispielsweise einem gewissen Verschleiß und sollte nach Angaben des Herstellers alle zwei Jahre erneuert werden. Plus regelmäßige Software-Updates, die sowohl Krone als auch Zunhammer den Anwendern der Technik empfehlen“, fasst der Lohnunternehmer den Aufwand für die

Technik zusammen und weiter: „Unseren neuen Sensor kann ich im Gegensatz zu unserem alten nun aber doppelt nutzen. Ab Februar bis zum ersten Schnitt bauen wir ihn auf den Gülle selbstfahrer auf. Dann kommt er auf dem Häcksler zum Einsatz. Für die nächste Güllegabe setzen wir ihn wieder auf den Selbstfahrer. Es gibt in die-

„UNSEREN NEUEN SENSOR KANN ICH IM GEGENSATZ ZU UNSEREM ALTEN NUN DOPPELT NUTZEN.“

JENS-PETER MESSER,
LOHNUNTERNEHMER

sen beiden Arbeitsbereichen relativ wenige Überschneidungen, sodass der doppelte Nutzen eines Sensors aus unserer Sicht sehr gut funktioniert. Das heißt, die Kosten pro Stunde bzw. Menge, die wir damit messen, sinken für uns signifikant.“ Der Umbau vom Häcksler auf den Gülle selbstfahrer und zurück geht innerhalb kürzester Zeit. Es müssen lediglich vier Muttern gelöst bzw. angezogen werden und der Sensor über einen Stecker mit Bordelektronik der Maschine verbunden werden. „Der Sensor wird dann automatisch vom ISOBUS erkannt und fährt die jeweiligen Messkurven für die Gülleausbringung oder zum Häckseln automatisch hoch“, ergänzt er.



Beim Ansaugen der Gülle misst der NIR-Sensor die Nährstoffe Stickstoff (N), Phosphor (P) und Kalium (K) im Güllestrom. Der Fahrer legt die Menge in Kilogramm fest, die pro Hektar ausgebracht werden soll. Das Fahrzeug regelt die Ausbringungsmenge automatisch.

Schon im ersten Einsatzjahr des Sensors in der Gülleausbringung hat er festgestellt, dass die Gülle zum Teil sehr inhomogen ist: „Gerade für die Flächen unseres Betriebes in Dänemark setzen wir in größerem Umfang auch Gülle von Fremdbetrieben ein. Hier haben wir in dieser Saison deutliche Unterschiede in der Nährstoffzusammensetzung gesehen. Die Sensortechnik erfasst diese und sorgt dafür, dass die heterogene Nährstoffmengen zusammensetzung in der Gülle auf den Flächen homogen verteilt werden kann.“ Dabei kann der Fahrer auswählen, welchen Nährstoffwert er begrenzen möchte. „Wir legen den Stickstoffwert fest. In anderen Regionen mit phosphorüberversorgten Böden könnte man auf den P-Wert begrenzen“, fügt er hinzu.

PASSENDE LÖSUNG

Für die Visualisierung und Verarbeitung der Maschinendaten nutzt der Unternehmer die cloudbasierte Software Next Farming. Mit der Festlegung auf ein Softwaresystem

hat es sich der Unternehmer aber nicht leicht gemacht. „Wir haben in vier Jahren drei unterschiedliche Lösungen ausprobiert. Zum Teil ist es schon frustrierend, wenn man einmal überschlägt, wie viel Zeit das allein gekostet hat. Unsere jetzige Lösung scheint für uns aber nun die Richtige zu sein. Das Programm lässt sich recht intuitiv bedienen. Wir können unsere Maschinen unterschiedlicher Hersteller darüber einbinden und haben eine Anbindung zum Agrirouter, einer Plattform zum offenen, herstellunabhängigen Datenaustausch. Somit können wir nun Daten aus dem System heraus in unsere Ackerschlagkartei übertragen und diese auswerten. Außerdem ist es möglich, Daten aus mehreren Jahren zu vergleichen und Ertragspotenzialkarten sowie Satellitendaten mit einzubeziehen, um die richtigen Schlüsse für das Wirtschaften auf unseren Flächen zu ziehen. Andersherum können wir nun auch Applikationskarten aus unserer Schlagkartei über Next Farming auf unsere Maschinen und Geräte

Die Datenaufzeichnung – hier beim Häckseln – läuft automatisch im Hintergrund mit. Malte Carlsburg kann nach der Ernte die Daten über die Software Next Farming für jeden Schlag eingrenzen und im Anschluss in die Ackerschlagkartei übertragen.

senden“, weiß Mitarbeiter Malte Carlsburg zu berichten, der den Ackerbau des Betriebes leitet. Und er ergänzt:

„Unser Ziel ist es, möglichst effizient mit den Betriebsmitteln, Saatgut, Pflanzenschutzmitteln und Dünger zu arbeiten und die Ernteergebnisse so genau wie möglich zu erfassen. Mit unserer neuen NIR-Technologie kommen wir da einen großen Schritt weiter, da wir den Wert der eigenen organischen Dünger jetzt genau bemessen und vor allem auch exakt auf den Flächen verteilen können. Zum anderen dient sie uns zur Erfolgskontrolle beim Einsatz im Häcksler.“ Der Fahrer wird bei der digitalen Aufzeichnung der Daten nicht zusätzlich belastet, was Jens-Peter Messer als weiteren Vorteil seiner Dokumentationslösung ansieht. „Denn die Fahrer stehen in der Saison unter Strom. Wir wollen sie nicht mit dem Starten und Beenden von Aufträgen bzw. Datenaufzeichnungen belasten. Das läuft bei uns im Hintergrund mit, und ich kann im Nachgang die Aufzeichnungen den Flächen bequem am Computer zuordnen.“

» SCHON GEWUSST?

Zunhammer-NIR-Sensoren ab 2015 sind aufwärtskompatibel und lassen sich für den Dualnutzen upgraden. Sie müssen dafür zum Hersteller eingeschickt werden. Der Hersteller programmiert den Sensor entsprechend um, sodass dieser dann nicht nur auf dem Güllewagen eingesetzt werden, sondern zusätzlich auch auf Krone-Häckslern für die Inhaltsstoffmessung genutzt werden kann.



KRONE

GX

KRONE

4080 HTS



HÄCKSELZEITPUNKT

EHER ALS ERWARTET

Die frühzeitige und konsequente Messung des Trockensubstanz-Gehaltes (TS) bei Silomais ist wichtig, um bei 32–34 % den bestmöglichen Häckselzeitpunkt zu ermitteln. Außerdem: unter 9 mm Schnittlänge bleiben und die untersten 50 cm Stängel stehen lassen – dann gelingt eine qualitativ hochwertige Maissilage, meint Tierarzt André Hüting.

Tierarzt André Hüting: „Die Erfahrung zeigt, dass die Bestände meistens viel zu spät gehäckselt werden, wenn der TS-Gehalt schon Richtung 38–40 % wandert. Das ist aber schon zu viel.“



dann die exakte TS-Bestimmung. „Den Vorgang haben wir – je nach Wetterverlauf – mit einigen Tagen Abstand wiederholt und konnten dann das Reifetempo des Bestandes gut erkennen“, erläutert er weiter.

Dieses Tempo war auf den leichteren Standorten am Niederrhein Mitte September angesichts der Trockenheit und höheren Temperaturen relativ hoch. „Die meisten Landwirte gingen davon aus, in diesem Jahr erst Ende September mit dem Häckseln zu beginnen. Doch das wäre zu spät gewesen“, so André Hüting. In Zusammenarbeit mit Lohnunternehmern gab er deshalb „schon“ am 7. September den Startschuss fürs Häckseln, nachdem die ersten Kundenbestände den eingangs genannten TS-Gehalt erreicht hatten.

Derzeit betreut die Praxis etwa 200 Milchvieh- und Rinderhalter in Sachen Futterqualität, von denen jeder im Schnitt zwischen 40 und 60 ha Mais anbaut, was in Summe mehr als 10.000 ha ergibt. Ziel ist, mit den Lohnunternehmern in der Region in Sachen Erntezeitpunkt zu kooperieren. „Für die Lohnunternehmer ergibt sich daraus die Chance, ihren Kunden nicht nur beste Futterqualität zu liefern, sondern auch den zeitlichen Stress der Ernte etwas zu verringern. Wenn die Landwirte am liebsten alle häckseln wollen, wie es normalerweise der Fall ist, können die Ernteketten das logistisch nicht bewältigen, zumindest nicht mit der gewünschten Qualität. Indem wir aber je nach Boden, Sorte und Abreifegrad die Bestände frühzeitig flächendeckend prüfen und so die Termine entzerren, ist allen geholfen“, ist André Hüting überzeugt.

„KuhBlick“ begleiten Landwirte seit Jahren rund um Milch- bzw. Rindviehhaltung und -fütterung, um die Tiergesundheit und damit -leistung zu verbessern. Darüber hat XtraBlatt wiederholt berichtet. Zu diesem Themenkomplex gehört auch die Futterqualität von Gras- und Maissilage. Und hier hat das Praxisteam in diesem Jahr einen weiteren Baustein ergänzt: die Bestimmung des TS-Gehaltes von Maissilage im Vorfeld der Ernte, um zeitnah die Entwicklung der Bestände anhand konkreter Zahlen zu beurteilen und so den richtigen Erntezeitpunkt zu bestimmen.

FRÜHER HÄCKSELBEGINN

Aus jedem Maisbestand seiner Beratungskunden wurden dazu an verschiedenen Stellen fünf Pflanzen entnommen und mittels eines Gartenhäckslers grob zerkleinert, wie Hüting berichtet. Das Material wurde gemischt, daraus eine Probe (etwa 500 g) entnommen und diese Menge in einem zweiten Schritt mit einer Küchenmaschine weiter zerkleinert. Im eigenen Labor erfolgt

Während bei Getreide vorher bis auf Zehntelprozent genau gemessen wird, ist bei Mais oft genug das „Pi mal Daumen“ ausschlaggebend. „Doch die Erfahrung zeigt, dass die Bestände meistens viel zu spät gehäckselt werden, wenn der TS-Gehalt schon Richtung 38–40 % wandert. Das ist aber viel zu spät und erschwert die Verdichtung sehr. Hierfür sind 32–34 % TS nötig, nicht mehr“, ist Tierarzt André Hüting überzeugt. Er und seine Kollegen der Tierarztpraxis an der Güterstraße mit angeschlossener Beratungsfirma

telbox geprüft und dabei hervorragende Häckselqualitäten, Schnittlängen von etwa 7 mm sowie eine wirklich sehr gute Kornzerkleinerung beobachten können. Und die Walzfahrer haben uns bestätigt, dass beim TS-Gehalt von 32–33 % eine Top-Verdichtung möglich war, was wiederum den Silierprozess enorm fördert. Da braucht es dann auch keine Silierhilfsmittel“, erklärt der Tierarzt.

ERGEBNISSE ÜBERZEUGEN

Die Ernte im Kreis der Beratungskunden begann übrigens nicht nur rund zehn Tage früher als sonst bei der „Augenmaß-Methode“, sie war logischerweise auch schon Anfang Oktober zu Ende. Für einen Teil des Tierarztpraxis-Teams war diese Zeit noch arbeitsreicher als sonst, denn wochenlang mussten jeden Tag zig Proben verarbeitet und die TS-Gehalte bestimmt werden. „Einen Satz neue Messer mussten wir für unseren Gartenhäcksler zwischendrin neu installieren, so groß waren die Mengen“, berichtet der Tierarzt schmunzelnd. Aber der Aufwand habe sich eindeutig gelohnt, so sein Fazit. „Die realen TS-Gehalte im Silo lagen im Schnitt zwischen 33 und 36 %, also wunschgemäß“, berichtet er. Geradezu begeistert waren die Walzfahrer der beteiligten Lohnunternehmen, so André Hüting weiter. Das Futter konnte erkennbar besser verdichtet werden, was wiederum eine der entscheidenden Grundlagen für Top-Silage sei. „Und auch die Landwirte haben den Unterschied zu den Vorjahren anerkannt. Wiederholt erhielt ich die Einschätzung: Gut, dass der TS-Gehalt systematisch gemessen worden ist und wir so früh angefangen haben – das hätten wir so nicht erwartet“, freut sich auch der Tierarzt.

Auf ärztlichen Rat hin setzten Lohnunternehmer und Landwirte noch einen Punkt konsequent um: kurze Häcksellängen. Weitgehend blieben sie unter 9 mm, zum Teil ging es runter bis auf 6 mm. Dies trug ebenfalls zu einer sehr guten Verfestigung

Der erste Häcksler in der Erntekette ist der Gartenhäcksler. Mit seiner Hilfe werden Maisproben zerkleinert und im Labor der TS-Gehalt ermittelt.



im Silo bei. Erwünschter Nebeneffekt: Der Lieschanteil auf den trockeneren Standorten der zum Teil bezüglich der Bodenart recht inhomogenen Flächen war kein Problem. Der Vorteil dessen zeigt sich nach Ansicht André Hütings später im Futtertrog: „Je trockener und je länger die Futterbestandteile sind, desto stärker selektieren die Tiere. Damit verlieren wir jedoch wichtige Strukturbestandteile, die für die Tiergesundheit unerlässlich sind. Deshalb halte ich nichts von Langschnitt und/oder späten Häckselterminen.“

Und noch einen weiteren Aspekt zur Verbesserung der Silagequalität testeten Lohnunternehmer und Landwirte: die Maispflanzen höher abzuschneiden. Auf einem Teil der Flächen blieben die untersten 50 cm stehen. Auf Vergleichsflächen lag die Schnitthöhe bei 30 cm. „In beiden Fällen haben wir die Futterqualität getestet. In

den hoch gehäckselten Bereichen lagen wir bei 7,3 MJ NEL, also in einem guten Bereich. Da wo auch die unteren Stängelabschnitte mit enthalten waren, ging es nicht über 6,8–7,0 MJ NEL hinaus. Der Futterwert der unteren Stängelbereiche ist schlechter als Stroh. Also besser stehen lassen – jedenfalls, wenn Milchkühe versorgt werden sollen“, so seine abschließende Empfehlung.

Das Fazit aus seiner Sicht lautet daher: Vor der Ernte regelmäßig und konsequent die TS-Gehalte bestimmen, den Erntezeitpunkt nicht nur nach Augenmaß festlegen, das Futter kurz schneiden – und natürlich die Körner kompromisslos zerkleinern, nicht nur anknacken. „Das kostet Zeit und Diesel in der Ernte, deshalb müssen die Lohnunternehmer für das Häckseln auch ein höheres Entgelt haben. Aber die Ausgaben lohnen sich, denn der Futterwert ist um ein Mehrfaches höher.“

KALENDER 2022

VON FANS FÜR FANS

Im Mai hatte Krone Landtechnikfans aus aller Welt aufgefordert, Einsatzfotos von Krone Maschinen für den neuen Kalender 2022 einzureichen. Rund 1.000 Fotos gingen in den vergangenen Monaten ein und die Krone Jury stand vor der Qual der Wahl, die schönsten zwölf Motive auszuwählen. „Wir waren wirklich begeistert von der Bildervielfalt und den wunderschönen Fotos aus aller Welt. Die Auswahl haben wir uns nicht leicht gemacht, aber wir mussten uns ja schließlich entscheiden und präsentieren jetzt einen tollen, internationalen Kalender mit Schnappschüssen aus zehn Ländern“, so Krone Marketingleiter Markus Steinwendner. Der neue Krone Kalender 2022 ist ab sofort erhältlich unter www.kroneshop.de.



Die neue Zeitschrift für alle, die ihr Holz selber machen!

Sichere dir ein MORAKNIV Arbeitsmesser*

Jetzt abonnieren oder verschenken

4 Ausgaben FESTMETER im Jahr für **34,90 €** inkl. MwSt. und Versand.

Hier bestellen: www.festmeter.de



*Die ersten 50 Abonnenten erhalten ein MORAKNIV Arbeitsmesser als Geschenk.

PFERDEHOF HÖLLER, LINDLAR

HEU FÜR FEIN-SCHMECKER



- 1 Michael Höller hat seinen 130 ha großen Milchviehbetrieb in einen Pensionsstall für 120 Pferde umgewandelt.
- 2 Das Pferdeheu ist auch nach Monaten der Lagerung noch frisch und knackig.
- 3 Leidenschaftlicher Heumacher: Landwirtschaftsmeister Michael Höller.



Qualitativ hochwertiges Heu zu machen, ist für den Landwirtschaftsmeister Michael Höller sehr viel mehr als einfach nur Futterproduktion – es ist für ihn eine echte Passion. XtraBlatt hat auf seinem Betrieb in Lindlar mehr zum Wie und Warum erfahren.

Grünfutter ist nicht gleich Grünfutter. Milchkühe benötigen ein anderes Grünfutter als Freizeitpferde. Während die Kühe Milchleistung bringen sollen, gilt es bei den Pferden auf die Figur zu achten. Der Landwirtschaftsmeister Michael Höller aus Lindlar im Bergischen Land kennt sowohl die Anforderungen von Kühen an ihr Futter als auch die von Pferden. Er hat seinen Milchviehbetrieb mit 130 ha vor zehn Jahren in einen Pensionsstall für Freizeitpferde umgewandelt. Ein Wechsel,

der bei ihm auch zu einem Umdenken von konventioneller Landwirtschaft zu einer biologisch orientierten Wirtschaftsweise geführt hat.

Die Entscheidung, die Milchwirtschaft aufzugeben, hat sich bei ihm über einen längeren Zeitraum entwickelt. Die niedrigen Milchpreise, der Zwang, seine Bewirtschaftungsmethoden immer mehr auf Leistung zu trimmen – all das wollte Michael Höller nicht mehr. Da er schon immer eine Affinität zu Pferden hatte, lag es nahe, den landwirtschaftlichen Betrieb in einen Pensionsstall umzuwandeln. Doch derartige Ställe gibt es im Bergischen Land einige. Die Nähe zu den bevölkerungsreichen Rheinmetropolen Köln und Düsseldorf macht die Region mit hohem Freizeitwert attraktiv. Michael Höller hat sich mit seinem Konzept schnell in der Pferdeszene etabliert. Pensionsplätze bei ihm sind mittlerweile begehrt, die Wartelisten lang. Was hat seinen Pensionsbetrieb mit immerhin 120 Einstellplätzen

so erfolgreich gemacht? „Ich wollte nicht einen Pensionsstall unter vielen betreiben, sondern den mir anvertrauten Pferden ein Leben bieten, das ihrer natürlichen Lebensform so nahe wie möglich kommt“, sagt Michael Höller.

PFERDEHALTUNG IN PADDOCKS

Das beginnt bei der Haltung der Pferde. Nur die wenigsten Pferde sind hier in der Bergischen Laufstallanlage in den sonst üblichen Boxen untergebracht. „Ein Großteil der Tiere lebt in Gruppen von bis zu 16 Pferden in Laufstallhaltung zusammen“, berichtet Michael Höller. Hier steht pro Tier eine Fläche von mindestens 100 m² zur Verfügung. Außerdem befinden sich ein Unterstand sowie Futterraufen auf dem Areal. „Pferde sind Herdentiere, die Haltung in Gruppen kommt daher dem Leben in ihrer natürlichen Umgebung am nächsten“, erläutert er.

Aber nicht nur aufgrund des Haltungskonzeptes sind die Plätze im Bergischen Laufstall begehrt. Ein anderer Grund ist das qualitativ hochwertige Futter, das der mittlerweile biologisch wirtschaftende Landwirt produziert. „Wir setzen auf ein Heu, das für die Pferde nahrhaft und bekömmlich ist, das aber gleichzeitig die Tiere kein Fett ansetzen lässt“, betont er. Klingt simpel, ist aber in der Praxis gar nicht so einfach zu realisieren. Die Variablen in der Heuproduktion sind



zahlreich. Das beginnt bei den bestandsbildenden Gräsern und der Düngung der Flächen, führt über den Ernteprozess und endet schließlich bei der Art und Weise, wie das Futter den Pferden angeboten wird.

Michael Höller hat lange die unterschiedlichen Stellschrauben in der Grünfütterproduktion justiert, bis er schließlich seinen Weg zu hochwertigem Heu für die Pferde gefunden hat. Anders als bei der Grünfütterproduktion für Milchkühe geht es bei Freizeittieren wie Pferden nicht um ein möglichst gehaltvolles Futter. Die Pferde müssen in der Regel nur wenig leisten. Daher besteht die Gefahr, dass sie Fett ansetzen. Trotzdem legt Michael Höller sehr großen Wert darauf, dass die Pferde jederzeit Zugang zum Futter haben. So sind auch die Tiere, die nicht regelmäßig geritten werden, beschäftigt und damit aus-



eine kleine Rinderherde hält. Hier kommt Kuhdung und Urin in die Mischung, sorgt für ein günstiges C/N-Verhältnis und führt so zu einer schnellen Kompostierung. Um diesen Prozess weiter zu optimieren, hat Michael Höller in eine Spatenmaschine investiert, mit der Kompost im Stall täglich durchmischt wird. Der so zugeführte Sauerstoff fördert den Kompostierungsprozess. Mithilfe eines Kompoststreuers werden schließlich 8-10 t pro Jahr und Hektar auf den Flächen ausgebracht.

geglichen. Das merkt man, wenn man in die Paddocks geht. Die in Gruppen lebenden Pferde sind entspannt und aufgeschlossen. Besucher werden freundlich begrüßt, neugierig beschnuppert, mitunter hat es sogar den Anschein, als würden einige Pferde mit den Besuchern scherzen.

KRÄUTERREICHE GRASMISCHUNGEN

Basis für sein hochwertiges Pferdeheu sind besonders artenreiche Grasbestände. Die unterscheiden sich unter anderem im Fuktangehalt deutlich von den Standardgräsern wie den Deutschen Weidegras-Mischungen. Werden diese als Grünfütter für Milchkühe oder Fleischrinder verwendet, ist ein hoher Zuckergehalt gewünscht, um den Silierprozess zu beschleunigen. Der Unkrautdruck ist überraschend gering. Besonders der gefürchtete Ampferbefall kann durch konsequentes Ausstechen in Schach gehalten werden. „Wenn ich heute mit dem Traktor zum Schleppen auf einer der Flächen bin, steige ich ab, wenn ich eine Ampferpflanze sehe und entferne sie“, erklärt er seine sehr wirkungsvolle Bekämpfungsstrategie.

Auch bei der Düngung seiner Flächen verfolgt Michael Höller mittlerweile einen eigenen Ansatz und verzichtet auf mineralischen Dünger. Im Vordergrund steht vielmehr die Förderung des Bodenlebens. Darüber hinaus nutzt er einen selbst produzierten Kompost, der regelmäßig auf den Flächen ausgebracht wird. „Grundlage dafür ist der bei uns anfallende Pferdemist, der sich in den Paddocks mit dem als Einstreu verwendeten Sägemehl vermischt hat“, erklärt Michael Höller. Dieses Gemisch wird in regelmäßigen Abständen in einen eigens dafür gebauten Stall eingebracht, in dem der Bio-Betrieb



die Heuballen mit der gewünschten Restfeuchte in die Scheune zu bekommen. Die Trocknung nutzt er allerdings nur, wenn es sich aufgrund der Wetterbedingungen nicht umgehen lässt. „Zum einen, weil eine Trocknung mit externer Heizquelle nicht unserem Nachhaltigkeitsanspruch entspricht, zum anderen, weil sie auch ein Kostentreiber ist“, erläutert Michael Höller. Sehr viel lieber nutzt er die natürlichen Möglichkeiten der Heutrocknung. Nach der Mahd, für die Michael Höller Mähwerke mit Aufbereiter nutzt, um das Heu lagerfähig zu halten, bleibt das Gras drei bis vier Tage auf den Flächen und wird in regelmäßigen Abständen schonend gewendet. Über Nacht wird das Futter zu einem Nachtschwad zusammengelegt, um die gewünschte Restfeuchte zu erreichen.

SCHLAGKRÄFTIGE TECHNIK

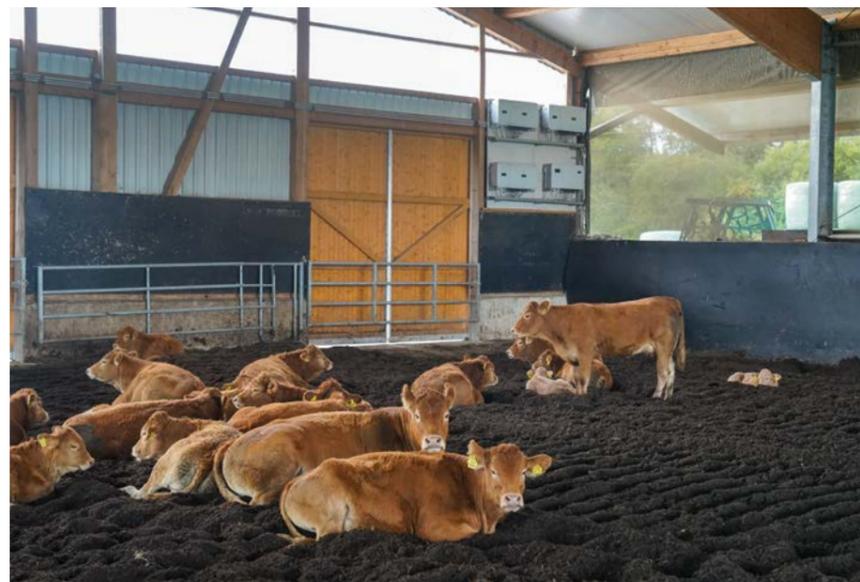
Für die Mahd, das Wenden und Schwaden und schließlich das Bergen des Heus setzt der Betrieb auf Technik von Krone. Zuletzt wurde in eine Rundballenpresse aus der Comprima-Baureihe investiert, die pro Jahr etwa 1.800 Ballen presst. „Die Comprima ist wegen ihrer variablen Presskammer für uns ideal, weil sich die mit ihr produzierten Ballen am effizientesten trocknen lassen“, begründet Michael Höller die Investitionsentscheidung.

Aufgrund der zeitsensiblen Heuernte ist aber auch bei den anderen Arbeitsschritten schlagkräftige Technik erforderlich. Das wird unter anderem mit dem gezogenen Kreiseltzttwender der KWT-Baureihe ermöglicht, der eine Arbeitsbreite von 16 m hat.

Die Sorgfalt und der Aufwand, den Michael Höller in die Heuproduktion investiert, lohnt sich. Auch ein erst nach Monaten geöffneter Rundballen duftet immer noch angenehm nach frischem Heu. Die Gräser haben trotz der langen Lagerung auch nichts von ihrer Knackigkeit verloren. Kein



Wunder also, dass das Heu bei den Pferden im Bergischen Laufstall begehrt ist. Wenn Michael Höller eine Handvoll Heu nimmt und es sich vor die Nase hält, leuchten seine Augen. Er riecht und fühlt, dass ihm einmal mehr ein Heu gelungen ist, das seinen sehr hohen Ansprüchen an dieses für die Pferde so wichtige Grünfütter gerecht wird. «



„Die Pferde fühlen sich sichtlich wohl und sie wissen, dass auch Futterneid völlig unnötig ist, weil die Futterraufen immer gut mit frischem Heu gefüllt sind“, erklärt Michael Höller. Gesteuert wird die Futteraufnahme mithilfe von Netzen, die über die Futterraufen gelegt werden. Je kleiner die Maschenweite der Netze ist, desto länger müssen die Pferde an der Futteraufnahme „arbeiten“.



ERSTER SCHNITT IST WICHTIG

Anders als bei der Grünfütterproduktion für Kühe nutzt der Landwirt für sein Heu nur den ersten Schnitt eines Jahres. Ein zweiter Schnitt, der auf einigen der Flächen durchgeführt wird, ist als Futter für die Rinderherde bestimmt. Zu Heu gemäht wird zudem erst, wenn die Bestände bereits in der Blüte stehen. „Dann sind die Inhaltsstoffe des Futters besonders für die Herstellung von Pferdeheu geeignet“, so Michael Höller.

Allerdings ist die Konzentration der Futterproduktion auf den ersten Schnitt immer auch mit großen Risiken verbunden. Vor allem das Thema Feuchtigkeit kann für erhebliche Probleme sorgen. Michael Höller hat daher vor fünf Jahren in eine Heutrocknungsanlage für Rundballen investiert. Damit ist er in der Lage, auch bei weniger günstigen Erntebedingungen



- 1 Ideal für Pferdeheu: Michael Höller setzt auf Technik von Krone.
- 2 Zur Düngung des Grünlandes wird ausschließlich Kompost verwendet. Der wird im eigenen Rinderstall produziert.
- 3 Beschäftigt, ohne zu viel zu fressen: Die Futteraufnahme wird mithilfe von Netzen gesteuert.
- 4 Mitarbeiter Tobias Schäfer ist u.a. für das Pressen der Ballen verantwortlich.

NEWS-TICKER



SECHS AUF EINEN STREICH

Gleich sechs BiG X 780 erhielt die chinesische Feihe-Group in der Provinz Heilongjiang. Feihe-Group ist eines der größten Unternehmen in den Bereichen Milchviehhaltung, Rohmilchproduktion sowie deren Weiterverarbeitung in China.



NEUER KALENDER

Der neue Krone Kalender 2022 ist fertig. Rund 200 Hobbyfotografen aus aller Welt hatten dazu rund 1.000 Fotos eingeschickt. Die Jury hatte die Qual der Wahl, die schönsten zwölf Motive auszuwählen, aber das Ergebnis kann sich sehen lassen.

AUSBILDUNGS-BEGINN 2021

45 neue Auszubildende und dual Studierende haben im August ihre Ausbildung in der Maschinenfabrik begonnen. Darüber hinaus starteten eine Jahrespraktikantin und eine Technikantin.



DOPPELTE VERABSCHIEDUNG

Jeweils 30 Jahre waren Axel Quade und Volker Preuß als Krone-Werksbeauftragte im Einsatz. Jetzt wurden sie offiziell in die Altersteilzeit verabschiedet. Die Familie Krone, Martin Eying und Hermann Brüggemann bedankten sich für einen hervorragenden und überaus erfolgreichen Einsatz.



AU REVOIR JOËL!

Joël Foucher, Geschäftsführer der Krone France, wurde kürzlich feierlich in den Ruhestand verabschiedet. Foucher hatte seit 2015 die damals neu gegründete Tochtergesellschaft in Saint-Arnoult-en-Yvelines aufgebaut und in eine kontinuierlich erfolgreiche Richtung gelenkt.



GEMEINSCHAFTSPROJEKT AGRILIGHT

Wie kann man den schweren Rahmen großer Landmaschinen nachhaltig weiterentwickeln und dabei das Gewicht deutlich verringern? Mit dieser Aufgabenstellung befasst sich das Gemeinschaftsprojekt „Agrilight“, an dem neben Krone auch die M+D Composites Technology GmbH, die Leibniz Universität Hannover und die TU Clausthal beteiligt sind.

HOCHWASSER-SPENDE

Bereits unmittelbar nach dem Hochwasser im Ahrtal hatte Krone 100.000 € an verschiedene Hilfsorganisationen gespendet. Jetzt flossen dank Spenden der Belegschaften und der Geschäftsführung weitere 60.000 €.



KRONE IST „ZUKUNFTSFEST“

Noch eine Auszeichnung für Krone – in der Kategorie „Sozialpartnerschaftlich die Digitalisierung gestalten!“ wurde die Maschinenfabrik jetzt zum 2. Mal rezertifiziert. Das entsprechende Zertifikat überreichte der niedersächsische Wirtschaftsminister Dr. Bernd Althusmann.



WIEDER GEÖFFNET

Nach mehrmonatiger Umbaupause hat die Gaststätte „Schmiede 1906“ (vorher Haus Krone) wieder geöffnet. Neuer Pächter ist Steve Bormann, der sich neben der Gastronomie auch um das „Hotel Krone“ kümmert.



BEST PLACE TO LEARN

Die Zertifizierung „Best Place To Learn“ erhielt Krone erneut für seine Ausbildungsbereiche. Im Rahmen der Rezertifizierung wurden knapp 200 Azubis sowie die Ausbilder nach Stärken und Schwächen in der Ausbildung befragt. Besonders positiv bewertet wurden das Ausbildungsmanagement sowie die fachliche und auch menschliche Kompetenz der Ausbilder.



WILDBLUMEN-WIESE

Auf 5 ha säte Krone am Future Lab in Lingen heimische Wildblumen ein, die einen Beitrag zum Erhalt der biologischen Vielfalt leisten, da sie einer Vielzahl von heimischen Insekten Lebensraum und Nahrung bieten.

EIN HALBES JAHRHUNDERT

50 Jahre im Unternehmen Krone – dieses besondere Jubiläum feierte Ludger Gude. Seine Laufbahn kann sich sehen lassen: vom Industriekaufmann-Azubi zum Geschäftsführer. Erste Gratulanten waren Dorothee Renzelmann, Dr. Bernard Krone, Bernard Krone und das LVD Krone Team Spelle.

Sehen im Service einen maßgeblichen Erfolgsfaktor: Dr. Marcus Bertelsmeier (li.) und Dr. Steffen Wöbcke.

AGRARTECHNIK SACHSEN

FÜR DIE ZUKUNFT GERÜSTET

In Sachen Service „der Benchmark“ zu sein, ist bei Agrartechnik Sachsen nicht nur Anspruch, sondern gelebte Praxis, wie zahlreiche Auszeichnungen belegen. Speziell beim Thema Qualifikation setzt das Unternehmen neue Maßstäbe.



Mittlerweile ist Agrartechnik Sachsen an sechs Standorten präsent. Nr. 7 wird 2023 in Niederschöna eröffnet.

Erntemaschinen wie zum Beispiel Mährescher, Häcksler und Rübenroder, aber auch andere Selbstfahrer wie Pflanzenschutzspritzen oder Gülleausbringfahrzeuge gehören in der Landtechnik zu den anspruchsvollsten Maschinen. Hier sind in hohem Maße die Landmaschinen-Fachbetriebe gefordert, nicht nur mit Top-Service bei Ausfällen in der Ernte, sondern in der sogenannten vorbeugenden Instandhaltung. Wenn ein Fachhandelsbetrieb in seinem Kundenkreis rund 350 Selbstfahrer im Service betreut, wie es bei Agrartechnik Sachsen der Fall ist, ahnen selbst Außenstehende: Dahinter steckt ein ausgeklügeltes Service-Konzept und viel Know-how.

„Bestmöglicher Service war schon seit der Firmengründung durch meinen Vater im Jahr 1990 die oberste Maxime. Maschinen erfolgreich zu verkaufen, ist eine Seite der Medaille – daraus aber Stammkunden zu machen, die immer wieder bei uns kaufen, gelingt nur, wenn die Leistungsfähigkeit der Werkstätten gegeben ist und Beratung sowie Serviceangebote stimmen. Unser Ziel war und ist es deshalb, hier in der Region Benchmark in Sachen Service zu sein“, erklärt Dr. Marcus Bertelsmeier, der zusammen mit seinem Bruder Ralph das Unternehmen leitet.

KUNDENNÄHE

Was im Jahr der Deutschen Einheit in dem kleinen Ort nördlich von Dresden mit zehn Beschäftigten plus Chef begann, stellt

sich heute als ein Unternehmen mit sechs Standorten und rund 150 Mitarbeitenden dar, davon knapp 80 in den Bereichen Werkstatt und Ersatzteilwesen. Das Verantwortungsgebiet erstreckt sich vom südlichen Brandenburg bis an die südliche Landesgrenze Sachsens und im Westen bis vor die Tore Leipzigs. Wobei sich die Aktionsradien je nach Markenvertretung durchaus unterscheiden. Zu den wichtigsten Lieferanten gehören New Holland, Krone, Horsch, Holmer, Grimme, JCB, Strautmann und GEA.

Ein 7. Standort in Niederschöna ist in Vorbereitung und soll 2023 in Betrieb gehen. Auch das ist Teil des Servicekonzepts, wie Kundendienstleiter Dr. Steffen Wöbcke erklärt: „Die Nähe zu unseren Kunden buchstäblich und im übertragenen Sinne ist uns sehr wichtig. Natürlich ist jeder Betriebsstandort immer auch ein erheblicher Kostenfaktor. Doch trotz der guten Möglichkeiten durch mobilen Kundendienst und der Vorzüge digitaler Fernwartung hat sich ein schlüssiges Standortnetz als unerlässlich erwiesen. Denn viele Kunden wollen selbst bei den hiesigen großstrukturierten Betrieben nicht mehr als 30-40 km zur nächsten Werkstatt fahren.“

Für den erwähnten mobilen Kundendienst stehen bei Agrartechnik Sachsen inzwischen rund 60 professionell ausgestattete Servicefahrzeuge zur Verfügung. Dank der Telemetrie ist es zudem möglich, einen großen Teil der Maschinenstörungen aus der Ferne zu ergründen. „Das spart bei

uns und den Kunden viel Zeit – wenn die Möglichkeiten flächendeckend vorhanden sind. Momentan ist das noch nicht überall der Fall, aber die Abdeckung wächst“, so Dr. Steffen Wöbcke.

SERVICE-PAKETE

Damit Ausfälle möglichst gar nicht erst auftreten, steht vorbeugende Instandhaltung ganz vorn auf der Agenda des Serviceteams. Ein wichtiger Bestandteil dessen ist die „Winterdurchsicht“. Dazu prüfen die Mechatroniker des Fachbetriebs die Kundenmaschinen bezüglich notwendiger Instandhaltungsmaßnahmen. Der Check mündet in einem Reparaturvorschlag plus Kostenvoranschlag. Einige Kunden verfügen über eigenes Werkstattpersonal und möchten die Servicearbeiten selbst vornehmen, so Dr. Bertelsmeier. Oft ist jedoch auch ein Mechatroniker mit vor Ort, um zu unterstützen. Ein großer – und wachsender – Teil der Kunden lässt allerdings auf Basis des Checks die Maschinen vom Fachbetrieb in den Zustand zuverlässiger Einsatzfähigkeit bringen.

„Damit nehmen wir den Kunden einen erheblichen Arbeitsanteil ab, denn der Fachkräftemangel ist auch in der Landwirtschaft spürbar. Wir können ein komplettes Dienstleistungspaket anbieten, mit höchster Service-Effizienz und Know-how – das überzeugt eindeutig“, freut sich der Unternehmer. Zusätzliches Bonbon: Selbstfahrer, die in Ebersbach durch den

Wintercheck laufen sollen, können dort in einer 5.000 m² großen Halle über Winter abgestellt bleiben. „Wir haben dadurch Zugriff, wann immer es in unseren Arbeitsablauf passt. Und die Kunden haben die Sorge der trockenen Unterbringung ihrer wertvollen Technik gelöst“, ergänzt Dr. Bertelsmeier.

Zur positiven Kundenresonanz trägt sicher auch bei, dass Agrartechnik Sachsen eine breite Palette finanziell attraktiver und kundenspezifisch zu gestaltende Service-Pakete sowie -vereinbarungen anbietet. Die Bandbreite reicht vom erwähnten Maschinen-Check bis hin zu Komplettlösungen, bei denen Kunden einen festen Betrag pro Betriebsstunde zahlen und damit – bis auf Kraftstoff – wirklich alles inklusive ist. „Aber am Ende des Tages müssen sich auch für uns die Vorleistungen in vorzuhaltender Technik, Mitarbeiterqualifikation und sonstiger Leistung rentieren“, unterstreicht der Kundendienstleiter.

Besagte Vorleistungen und Investitionen sind für den Fachbetrieb erheblich – und größer, als so manchem Kunden vielleicht bewusst ist. So nehmen alle Mechatroniker des Teams jedes Jahr an mindestens drei Weiterbildungen teil, was in Summe jährlich bis zu 14 Tage Zeitbedarf und Kosten verursacht. „Wenn ich das mal aufs Jahr hochrechne, liegen allein die Investitionen durch Verdienstausschlag, Lehrgangs- und Reisekosten im sehr hohen fünfstelligen Bereich. Das ist uns wichtig und wert, zumal Weiterbildung einen hohen Motivationsfaktor darstellt – aber es ist kein Pappentier“, erläutert Dr. Steffen Wöbcke.

VIEL KNOW-HOW

Auch sonst ist das Thema Qualifikation ein Eckpfeiler des Servicekonzepts. Fast zwei Dutzend Auszubildende lernen derzeit im Unternehmen, vor allem Land- und Baumaschinenmechaniker. Ein weiterer Bestandteil sind Schulungen für Kunden, vor allem deren Fahrer. Diese Kurse werden u.a. bei neuen Maschinen gern genutzt,

aber z. B. auch zur Auffrischung vor dem Saisoneinsatz, etwa bei Mähdreschern oder Häckslern. „Die Fahrer sind in der Regel bestens ausgebildet und sehr erfahren – trotzdem zeigt sich immer wieder, wie viele Reserven mobilisiert werden können, indem regelmäßig ergänzend geschult wird“, ist Dr. Marcus Bertelsmeier überzeugt.

Als sehr hilfreich hat sich in dem Zusammenhang erwiesen, dass vor wenigen Jahren eine der Hallen in Ebersbach zu einem Schulungszentrum umgebaut wurde. Hier können Kurse direkt am „lebenden Objekt“ – sprich an der Maschine – stattfinden. Selbst eine ausgeklappte Spritze passt in die Halle. Sämtliche Diagnosetechnik ist in der benachbarten Werkstatt greifbar, sodass keine Frage offen und kein Problem ungelöst bleiben muss.

Diese Räumlichkeiten bilden auch das Umfeld für ein Projekt, das sowohl Firmeninhaber als auch Kundendienstleiter eine Herzensangelegenheit ist: die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen wie der Berufsakademie Dresden. Letztere bietet u.a. den Studiengang Agrarmanagement an. Hierfür haben die Verantwortlichen der Agrartechnik Sachsen ein 30 h umfassendes Landtechnik-Seminar entwickelt, an dem die Studenten teilnehmen und von den



Mit rund 60 bestens ausgerüsteten Kundendienstwagen stellt Agrartechnik Sachsen flächendeckend den mobilen Service sicher.

Praktikern die notwendigen Einblicke und Zusammenhänge moderner Landtechnik erfahren. Unterstützt wird dieses Projekt auch von den Herstellern Krone und Horsch, so Dr. Steffen Wöbcke, der nach seiner Ausbildung bis zum Landmaschinenmechanikermeister zusätzlich an der TU studierte und promovierte. „Vor ähnlichen Herausforderungen, Landtechnikkenntnisse praktisch zu vermitteln, steht auch die Fachschule Freiberg-Zug mit ihrer Qualifikation zum Techniker für Landbau, die wir ebenfalls unterstützen. Am Fachkräftemangel leiden viele Betriebe, und es wird oft darüber geredet. Wir dagegen möchten aktiv handeln und unseren Beitrag für eine solide Aus- und Weiterbildung leisten“, betont Dr. Bertelsmeier abschließend. <<



Aus- und Weiterbildung haben höchste Priorität, nicht nur für das eigene Team, sondern ebenso in Form von Schulungsangeboten für Kunden und Studierende, etwa der Berufsakademie Dresden.

VALIDIERUNGSZENTRUM OFFIZIELL IN BETRIEB

Das Validierungszentrum „Future Lab“ ist für Krone ein entscheidender Baustein des Qualitätskonzepts und maßgeblicher Bestandteil der Produktentwicklung. Technisch setzt es Maßstäbe – und wurde vor wenigen Wochen eingeweiht.

Kürzlich hat Krone im Rahmen einer kleinen Feierstunde offiziell das Validierungszentrum „Future Lab“ am Standort Lingen eröffnet. Bernard Krone, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Krone Gruppe, begrüßte u.a. die Nachbarinnen und Nachbarn im Lingener Industriepark, Vertreter von Handwerksfirmen, die beim Bau des Validierungszentrums beteiligt waren sowie Landrat Marc-André Burgdorf, Lingens Oberbürgermeister Dieter Krone und natürlich auch die rund 30 Mitarbeitenden des Future Lab. „Was Sie hier sehen, ist absolute State-of-the-Art-Validierungstechnologie, mit der wir nun Maschinen und Nutzfahrzeuge, aber auch einzelne Komponenten von Zulieferern auf Herz und Nieren prüfen werden, bevor wir sie in Krone-Produkten verbauen. Präzise Lebensdauer- und Funktionsnachweise sind maßgeblich für eine weitere Optimierung unserer Produktqualität und damit ein wichtiger Beitrag zur Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus haben wir auf diesem Gelände auch hervorragende Möglichkeiten, Themen wie z. B. das autonome Fahren zu testen“, betonte Bernard Krone.

EFFEKTIVE TESTS

Das Future Lab verfügt über drei Großprüfstände, zwei Servohydraulik- und einen Leistungsprüfstand. Ergänzt werden diese Prüfmöglichkeiten durch eine Vielzahl von Komponenten- und Baugruppen-Testständen. Neben den mechanischen Prüfungen spielt das Testen der Maschinenelektronik und -software sowohl auf dem Testgelände



als auch in voll automatisierten Testumgebungen im Future Lab eine umfangreiche Rolle.

Die geladenen Gäste hatten nach der offiziellen Einsegnung durch Pastorin Martina Korporal und Kaplan Kristian Pohlmann die Möglichkeit, die Hallen des Future Lab mit den verschiedenen Testständen zu besichtigen. Besonders beeindruckt waren die Besucher vom neu installierten Prüfstand für Straßensimulationen. Mit dem sogenannten X-Poster kann Krone z. B. die Lebensdauer von 1 Mio. km eines Trailers im Kundeneinsatz in wenigen Wochen auf dem Prüfstand im Zeitraffer abbilden. Die Leistungsversorgung des X-Posters sowie eines variablen Prüffelds erfolgt über ein Hydraulikaggregat mit einer Leistungsbereitstellung von bis zu 2 MW.

20 MIO. INVEST

Ebenfalls erst wenige Wochen in Betrieb ist der Leistungsprüfstand für Getriebetests. Hier werden Lebensdauertests von

Großgetrieben durchgeführt, die z. B. im Feldhäckler BiG X, der Großpackenpresse BiG Pack oder in der Pelletpresse Premos verbaut werden. Eine ca. 1,1 km lange Teststrecke, inkl. Steigungshügeln von 18 und 50 %, runden die Prüfungsmöglichkeiten ab. Auf der Teststrecke werden z. B. Homologationsprüfungen, Systemtests für Softwarefreigaben oder auch Fahrversuche durchgeführt.

Bei der Konzeptionierung des Standortstand Nachhaltigkeit im Fokus; so wird beispielsweise die Heizenergie des 4.000 m² großen Validierungszentrums zu 100 % aus der Abwärme der Prüfstände gewonnen und eine komplett auf Eigenbedarf ausgelegte Photovoltaikanlage hilft, einen Teil des Strombedarfes zu decken.

Das Krone Future Lab entstand in nur knapp einem Jahr Bauzeit auf einer Gesamtfläche von rund 13 ha. Das Investitionsvolumen der Krone Gruppe in das Future Lab beläuft sich auf ca. 20 Mio. €.

LADEN, SCHWADEN, WICKELN

NEUHEITEN 2022

Krone hat sein Sortiment zur Saison 2022 um mehrere Neuheiten erweitert. Drei davon stellen wir in dieser XtraBlatt-Ausgabe vor.

UNIVERSAL-TRANSPORTWAGEN GX ALLROUNDER MIT WELTNEUHEIT



Der GX überzeugt durch Einsatzvielfalt und eine besonders schonende und dennoch schnelle Entladung des Transportguts. Er ist in den Größenordnungen 44 m³ und 52 m³ verfügbar. Das Modell GX 440 ist mit Tandemaggregat bzw. in der Variante GX 520 mit Tridemaggregat ausgerüstet; die Wagen verfügen serienmäßig über eine ISOBUS-Bedienung.

Ein starkes Gewebband, zwei Zugketten und die transparente Vorderwand bilden

die Entladeeinheit des Wagens, die über zwei Hydraulikmotoren angetrieben wird. Sobald der GX entladen werden soll, werden das Transportband und die Vorderwand über die Ketten in Richtung Heckklappe gezogen. Eine Weltneuheit ist das Abladen nach Weg mit „ExactUnload“. Soll z. B. ein neues Silo angelegt werden, kann der Bediener einfach die gewünschte Abladelänge eingeben. Die Maschine regelt die Abladegeschwindigkeit eigenständig und passt sich der Fahrgeschwindigkeit



des Schleppers an. Nach Erreichen der vorgegebenen Länge ist der Wagen vollständig entleert. Bei der Entladung des Wagens sind zwei Tempi möglich: in 8 m/min oder im Eilgang 16 m/min. So ist der GX 440 in ca. 40 sek vollständig entleert.

Der GX punktet zudem mit einem besonders geringen Eigengewicht. Zur Anpassung an das jeweilige Transportgut kann der GX mit seinen hydraulisch teleskopierbaren Seitenwänden die Überladehöhe um bis zu 700 mm reduzieren. Ebenfalls praxisgerecht ist die Abdichtung der Seitenwände mit Gummilippen, so gibt es keine Verluste bei Beladung und Transport mit feinen Schüttgütern wie z. B. Getreide oder Raps.



BALLENWICKLER EASYWRAP 165 T FÜR DEN PROFI-EINSATZ

Der neue, gezogene Zweiarmswickler EasyWrap 165 T ermöglicht das Einwickeln von Ballen mit Durchmesser von 1,00 m bis 1,65 m. Es handelt sich um einen Hochleistungssatellitenwickler, der nicht nur Ballen von bis zu 1.650 kg problemlos aufnehmen und verarbeiten kann, sondern darüber hinaus auch durch eine hohe Wickelarmdrehzahl (bis zu 40 U/min) besticht. Die Deichsel ist hydraulisch schwenkbar und auf Wunsch mit Stauraum für zehn zusätzliche Folienrollen erhältlich.

Gewickelt wird mit 750 mm breiter Folie, diese kann wahlweise mit 55 % oder mit 70 % vorgestreckt werden. Im Terminal lassen sich die Anzahl der Folienlagen und

die Ballengröße einstellen, die zu wickelnden Lagen werden automatisch berechnet. Am Ende des Wickelprozesses wird die Folie mithilfe der Halte- und Schneidvorrichtung in einer durchgehenden Bewegung fixiert und gleichzeitig abgeschnitten; lästige, lose Folienenden gibt es bei der Arbeit mit dem EasyWrap nicht.

Der EasyWrap 165 T kann optional mit einem Ballenaufsteller ausgestattet werden; dieser wird einfach per Knopfdruck aus der Kabine heraus aktiviert. Der gesamte Wickelvorgang kann komplett automatisiert werden; so kann sich der Fahrer während des Prozesses von der Ballenaufnahme bis zur Ballenablage ganz und gar auf das Fahren konzentrieren.



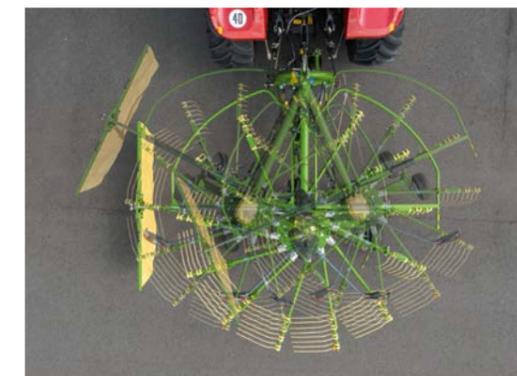
EINKREISELSCHWADER SWADRO S 380, S 420 UND S 460 MEHR KOMFORT UND LEISTUNG

Zur neuen Saison ergänzt Krone sein Schwader-Programm um die drei neuen Einkreiselschwader Swadro S 380, S 420 und S 460. Allen gemein ist der Dreipunkt-Heckanbau, wobei Krone auf einen kompakten Anbaubock setzt. Er reduziert die Vorderachsbelastung um bis zu 10% gegenüber anderen Anbaukonzepten, sodass der reduzierte Hubkraftbedarf das Schwaden auch mit sehr kleinen und leichten Traktoren ermöglicht. Die Schwader verfügen über eine komfortable Schwadtuchklappung

und -verstellung, Kreiselhöhenverstellung mit millimetergenauer Einstellmöglichkeit sowie klappbare Zinkenarme mit spiel- und verschleißfreier Verbindung.

Die bewegliche Verbindung zwischen Hauptrahmen und Anbaubock über Kugelaug und Laufrolle im Langloch sorgt für den Krone-Jet-Effekt und verhindert das Einstechen der Zinken beim Ausheben und Absenken des Kreisels. Ebenfalls praxisgerecht ist die automatische Selbstzent-

rierung des Schwaders in Mittelstellung beim Ausheben. Die Nachlaufenrichtung mit Ausgleichsschwinge ermöglicht ein sanftes und sicheres Nachlaufverhalten und gestattet gleichzeitig enge Wendemanöver und sauberes Arbeiten in Feldecken. Die neuen Schwader sind serienmäßig mit einem wartungsfreien Antriebsstrang inklusive integriertem Freilauf ausgerüstet. Der Freilauf erlaubt ein sanftes Auslaufen des Schwaders bei Schleppern mit elektrischer/hydraulischer Zapfwellenbremse.



TIERHALTUNG

ES REICHT!



Zwischen den Mühlsteinen rasant wachsender Auflagen, politischer Ignoranz und dem Preisdruck der Lebensmittelkonzerne wird die Tierhaltung in Deutschland zerrieben, meint Landwirt Hubert Schulte aus Saterland. Sein Aufruf: Handelt, denn es ist schon „5 nach 12“.

Was haben die Fußball-Nationalmannschaft und die deutsche Landwirtschaft gemeinsam? Für Hubert Schulte, Landwirt aus der zwischen Oldenburg und Papenburg gelegenen Gemeinde Saterland, ist die Antwort auf diese Frage eindeutig: „Wenn es um Fußball geht, hat man das Gefühl, es gäbe nicht nur einen, sondern 81 Millionen Bundestrainer – jede und jeder weiß haargenau, was bei einem Spiel schiefgelaufen ist und natürlich auch, wie man es hätte besser machen müssen. Nichts anderes passiert beim Blick auf Landwirtschaft. Zusammenhänge und Fakten kennen die wenigsten Menschen, aber wie man es machen soll, weiß jeder.“

WELTFREMD

Dass viele Verbraucher dabei eine romantisierende Vorstellung von Landwirtschaft aus Omas Zeit haben, die gleichzeitig aber die strengsten Qualitätskriterien erfüllen und noch dazu möglichst billig produzieren soll, sei nicht verwunderlich. Schließlich werde dieses Bild von der Werbung, aber auch von der sonstigen Darstellung in den Medien und den Konzepten einzelner politischer Parteien intensiv propagiert – und die konventionell wirtschaftende Landwirtschaft konsequent in die Umweltsünder- und Tierquälerecke gedrängt. „Mich macht dabei richtig wütend, dass die Menschen bewusst in die Irre geführt werden, wider besseres Wissen.“

Das gelte leider auch für Institutionen im Umfeld der Landwirtschaft. Als Beispiel nennt er die Förderung der Weidehaltung bei Milchvieh, die als das Nonplusultra gelte, wie auch in der Ausgabe 1-2021 des XtraBlatt zu lesen war. „Wie viele Landwirte in Deutschland haben denn vollarrondierte Flächen, um eine Herde von z. B. 300 oder 400 Kühen auf der Weide zu halten? Diese Größenordnung brauchen wir doch mittlerweile, um überhaupt davon leben zu können. Und wissen diese sogenannten Experten, was Weidehaltung für das Management einer solchen Herde bedeutet? Solche Forderungen sind doch völlig weltfremd!“

WER BESTELLT, ZAHLT

Genauso fällt das Urteil des erbosten Landwirts zum Stichwort Bio-Landwirtschaft aus. Es sei eine absolute Illusion, zu meinen, man könne die Produktion komplett auf Bio umstellen und die Preise für Lebensmittel so halten, wie sie sind. „Soll ein Landwirt hierzulande davon leben können, braucht er erheblich höhere Erlöse für diese Produkte. Genau die bekommt er aber nicht. Das sehen wir doch jetzt schon. Für Bio-Milch sollen wir immense Vorschriften erfüllen. Aber von den Molkereien hören wir unverblümt: Wenn Ihr



Landwirt Hubert Schulte aus Saterland: „Höhere Standards kosten mehr Geld, nicht nur Almosen. Und es braucht Verlässlichkeit.“

unsere Preise nicht akzeptiert, holen wir den Rohstoff eben aus dem Ausland. Und zwar auch bei Bioprodukten. DAS erfahren die Verbraucher aber nicht.“

Ähnlich schätzt Hubert Schulte die Situation bei den Tierwohl-Konzepten ein, die er für Augenwischerei hält. Die diskutierten Centbeträge für Fleisch, sollten sie überhaupt bei den Landwirten ankommen, seien nicht im Ansatz ausreichend, um die Kosten zu decken, die durch die Auflagen entstehen. „Ich habe überhaupt nichts dagegen, das neue Standards in der Tierhaltung definiert werden. Oder zusätzlich in den Umweltschutz zu investieren. Aber es kann nicht sein, dass wir die Kosten dafür immer allein tragen sollen. Wenn sich jemand einen Pkw kauft und dazu diverse Zusatzausrüstungen bestellt, weiß er auch, dass er dies bezahlen muss. Und dass er mehr Sprit verbraucht, weil das Auto durch all die Elektronik deutlich schwerer wird. Das muss auch für Lebensmittel gelten: Höhere Standards kosten mehr Geld, nicht nur Almosen. Und es braucht Verlässlichkeit, denn es kann nicht sein, dass die Landwirte heute investieren und morgen wieder mit völlig neuen Auflagen konfrontiert werden. Das macht unsere Landwirtschaft kaputt.“

„DER SCHLÜSSEL LIEGT BEIM KUNDEN.“

Digitale Anwendungen in Landmaschinen bieten vielfältigen Nutzen – etwa im technischen Kundendienst. Lesen Sie im XtraBlatt-Interview, was Krone dazu unter dem Namen „Smart Support“ Neues zu bieten hat.



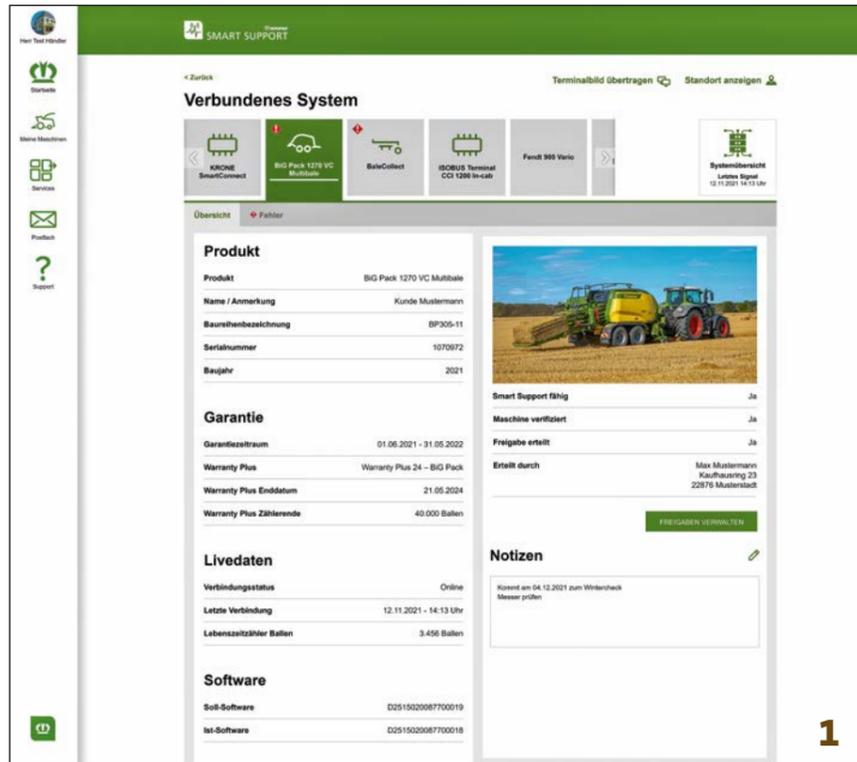
Der Begriff „smart“ ist im digitalen Zeitalter allgegenwärtig und wird meistens im Sinne von „einfacher, leichter, besser, intelligenter“ genutzt. Smart Home, smart solutions, smart communications – willkommen in der Zukunft. Auch aus Landwirtschaft und Landtechnik ist die Digitalisierung nicht mehr wegzudenken. Wie zum Beispiel im technischen Kundendienst, wo digitale Unterstützung, etwa durch Telemetrie und Ferndiagnose, ein großes Potenzial zur Kostenreduzierung hat.

Hierfür baut Krone sein digitales Angebot, das unter „mykrone.green“ zusammengefasst wird, stetig aus. Zu den aktuellen Neuheiten, die zur Agritechnica 2022 vorgestellt werden, gehört auch „Smart Support“, also „bessere Unterstützung“. Was es damit auf sich hat, erfuhr XtraBlatt im Gespräch mit Sebastian Tillmann, Produktverantwortlicher Smart Support im Bereich des technischen Kundendienstes, und Henrik Bauhaus, der im Team mykrone.green für Smart Support zuständig ist.

XtraBlatt: Was ist die Zielsetzung von Smart Support?

Henrik Bauhaus: Dabei handelt es sich um eine digitale Anwendung für Servicepartner und gewerbliche Endkunden, um online auf servicerelevante Maschinendaten zugreifen zu können. Servicepartner sollen somit die Möglichkeit besitzen, eine vollumfängliche und schnelle Unterstützung leisten zu können.

Diese Anwendung ist in die Krone-Portalwelt „mykrone.green“ eingebettet, auf die unsere Kunden sowie die Krone-Servicepartner Zugriff haben, genauso wie wir seitens des Kundendienstes der Maschinenfabrik. Mit Smart Support wird es möglich sein, zu den angeschlossenen Maschinen servicerelevante Daten aufzurufen, wie z. B. aktive Fehlermeldungen, die Fehlerhistorie und der Standort der Maschine. Außerdem kann die Anzeige aus den Terminals CCI 800 bzw. CCI 1200 bzw. die Terminalbildschirmoberfläche live übertragen werden, was die Diagnose erleichtert.



XtraBlatt: Also sehen Kunde, Werkstatt und Hersteller gleichermaßen alle entsprechenden Daten?

Bauhaus: Nein, jedenfalls nicht automatisch. Ausschließlich die Kunden entscheiden, wer welche Daten sehen darf. Dazu müssen sie den oder die Händler ihres Vertrauens aktiv in ihrem Systembereich Smart Telematics freischalten. Das ist auch notwendig, wenn wir seitens des Krone-Service Zugriff auf die jeweilige Maschine bekommen sollen.

XtraBlatt: Diese Systemvielfalt ist etwas verwirrend – wer bewegt sich denn nun in welchem Bereich?

Sebastian Tillmann: Letztlich sind es aus Sicht der Landwirte und Lohnunternehmer derzeit nur drei Begriffe, die es zu unterscheiden gilt. Der erste ist „mykrone.green“, also der Name des Internetportals, in dem alle digitalen Kontakte stattfinden, es ist sozusagen der Zugang zum digitalen „Haus“. Dieser Zugang ist für jeden Kunden spezifisch, mit eigenem Passwort.

In diesem Haus gibt es dann einen Bereich namens Smart Telematics, in welchem jeder nur Zugang zu den Daten hat, die die Maschinen erzeugen, bei denen man selber als Besitzer eingetragen ist. Das kann ein Landwirt oder Lohnunternehmer sein, aber auch ein Händler, wenn er seine eigenen Vorführmaschinen registriert. Dort meldet jeder Maschinenbesitzer seine jeweilige Maschine im System an, er verifiziert sie. Ist das geschehen, werden dort alle Daten gesammelt, die digital von der Maschine kommen, je nach Art in unterschiedlichen Subsystemen – oder in unterschiedlichen Zimmern, wenn man bei dem Symbolbild des Hauses bleiben will. Die Kunden finden dort z. B. alle agronomischen Daten der Maschine, u. a. alle Leistungsdaten, wie etwa die Anzahl gepresster Ballen, gehäckselte oder gemähte Fläche usw.. Diese Daten sehen einzig und allein die Kunden/innen, niemand sonst, weder der Händler noch wir als Krone. Dieser Hinweis ist uns sehr wichtig, denn Datenschutz hat oberste Priorität bei uns.

In besagtem Haus gibt es künftig weitere Zimmer – wie z. B. eines namens Smart



Support. Das ist der dritte der eingangs genannten Bereiche. Den Schlüssel zu dieser Tür haben ebenfalls im ersten Schritt nur die Kunden/innen, aber sie können ihn weitergeben an ihren Händler oder auch an uns als Hersteller. Dafür muss jeweils in Smart Telematics eine aktive Freischaltung erfolgen. Sie kann zeitlich begrenzt erfolgen, ist aber auch dauerhaft möglich. Mit dieser Freigabe für Smart Support sehen Händler und/oder wir ausschließlich Informationen, die mit der Fehlerdiagnose zu tun haben und dazu beitragen, die gemeldete Störung so schnell wie möglich zu beheben.

Bauhaus: Anders ausgedrückt: Smart Support ist für unsere Händler und blickt mit der Servicebrille auf die Maschinendaten.



Wenn der Maschinenbesitzer die Datenübertragung einschaltet, also die Maschine in mykrone.green verifiziert, kann er im Bereich Smart Telematics seinen Händler freischalten. Und es beinhaltet, dass sich Händlerwerkstatt und wir als Hersteller zu der Maschine bzw. der Störungsmeldung direkt austauschen können. Das beschleunigt die Service-Kommunikation und damit auch die Fehlerbehebung enorm.

XtraBlatt: Klingt trotzdem aufwendig ...

Bauhaus: Ist es aber nicht. Das wird sofort erkennbar, wenn man sich zum 1. Mal im mykrone.green angemeldet und sich orientiert hat. Und die beschriebene Freischaltung muss zwar für jede Kundenmaschine einzeln erfolgen, aber in der Regel nur einmal.

Nach diesem Prinzip wurden auch schon schrittweise weitere Zimmer angebaut, also weitere Leistungen erschlossen, bei denen aber jeweils der Maschinenbesitzer entscheidet, ob er sie nutzen möchte. Ein Beispiel dafür ist die Buchung von zusätzlicher Motorleistung bei einem Häcksler für einen definierten Zeitraum. Kurzum: Der Schlüssel zu allem, was unter mykrone.green passiert, liegt bei unseren Kunden.

XtraBlatt: Das Stichwort Buchung legt die Frage nahe: Was kostet das Angebot?

Tillmann: Der Zugang zu mykrone.green und zu Smart Telematics ist für Endkunden zunächst kostenlos, sie erwerben ihn quasi mit dem Kauf der Maschine. Der Kauf digitaler Produkte wie z. B. die Häckslerleistung ist dann natürlich kostenpflichtig.

Wollen unsere Servicepartner der Landmaschinen-Fachbetriebe Teil dieses Systems sein und von dessen Nutzen in der Fernwartung bzw. Fehlerdiagnose profitieren, ist eine gewisse Gebühr zu entrichten, wahlweise pro Jahr oder für kürzere Zeiträume. Diese Gebühr entsteht aber pro Fachbetrieb, nicht pro betreuter Kundenmaschine. Insofern sind die Kosten sehr überschaubar, verglichen mit dem Nutzen, der sich daraus für Fachwerkstatt und Endkunden ergibt.

XtraBlatt: Würden Sie das bitte an einem konkreten Beispiel verdeutlichen?

Tillmann: Indem eine Maschine eine Störung bzw. Fehlermeldung sendet, sieht sie nicht nur der Fahrer auf der Maschine, sondern auch die Fachwerkstatt. Die Identifikation gelingt ohne mehrmaliges Hin und Her telefonieren. Der Mechatroniker kann auf Basis der Diagnose gleich mit den richtigen Werkzeugen und Ersatzteilen losfahren. Früher fuhr er erst zur Maschine, lokalisierte dort den Fehler und musste dann im Ernstfall entweder selbst zurück-

fahren, um das benötigte Bauteil zu holen, oder ein weiterer Kollege machte sich auf den Weg. Insofern kann Smart Support den Zeitaufwand der Werkstatt, der ja letztlich den Kunden in Rechnung gestellt wird, deutlich reduzieren. Hinzu kommt: Jede Stunde Stillstand kostet in der Ernte viel Geld. Das kann sich zum Beispiel bei einer Häcksler-Erntekette rasch auf bis zu 1.000 €/h summieren. Zeit ist also Geld im Service – und die digitalen Tools helfen, diese Kosten enorm zu reduzieren.

XtraBlatt: Wann wird Smart Support voll einsatzfähig sein?

Tillmann: Zur Agritechnica werden wir das System offiziell vorstellen und unseren Kunden die Funktion auf dem Messestand erläutern können. Parallel dazu läuft eine Testphase mit ausgewählten Partnerbetrieben und Kundenmaschinen. „Scharf geschaltet“ wird das System dann zum Erntestart 2022, also im Laufe des Aprils.

Bauhaus: Wobei wir auch dann kontinuierlich an der Erweiterung der Funktionalitäten und an der Optimierung arbeiten werden, wie auch an anderen Angeboten unter mykrone.green. Dieses System wächst immer weiter und bietet sukzessive immer mehr Möglichkeiten.

- 1 Zur Agritechnica soll Smart Support offiziell vorgestellt werden. „Scharf geschaltet“ wird das System dann zum Erntestart 2022.
- 2 Sebastian Tillmann, Produktverantwortlicher Smart Support im Bereich des technischen Kundendienstes: „Die agronomischen Daten sehen einzig und allein die Kunden/innen, niemand sonst.“
- 3 Henrik Bauhaus, Produktverantwortlicher Smart Support im Team mykrone.green: „Der Schlüssel zu allem, was unter mykrone.green passiert, liegt bei unseren Kunden.“
- 4 Über das Internetportal „mykrone.green“ können Krone-Kunden ihre Maschinen freischalten und so u.a. die „agronomischen“ Arbeitsdaten abrufen.



SMARTCONNECT SOLAR

BOX TO GO

Das Telemetrie-Modul „SmartConnect“ ist bereits seit längerem in Maschinen der BiG-Line integriert. Jetzt bietet Krone eine zusätzliche Lösung an, die flexibel an verschiedenen Maschinen nutzbar ist und die ihre Energie aus einer Solarzelle bezieht: die Box „SmartConnect Solar“.

Was haben ein 40-Fuß-Container aus der Logistikwelt und ein Schwader aus der Landtechnik gemeinsam? Auf den ersten Blick nicht viel – auf den zweiten aber schon. Das Stichwort ist hier, wie so oft in dieser Zeit, die Digitalisierung. Maschinen sind einfach, bequem und effizient vernetzbar, Daten fließen und können verwertet werden. In der Regel geschieht dies jedoch bisher von selbstfahrenden Maschinen aus, also zum Beispiel vom Traktor, Häcksler oder Lkw. Sie liefern den für den Betrieb von Telemetrieinheiten notwendigen Strom. Besagte Container oder Wechsellprianschen

haben jedoch keine eigene Stromquelle. Trotzdem soll es möglich sein, sie in global vernetzten Logistikketten ständig zu lokalisieren und zu identifizieren.

„Deshalb hat die Nutzfahrzeugsparte, also des sogenannten blauen Bereichs der Krone Gruppe, 2016 Telemetrieboxen mit Solarmodul entwickelt, die absolut autark arbeiten, wartungsfrei und so kompakt sind, dass sie bequem an Containern bzw. Wechsellprianschen angebracht werden

können. Mittlerweile sind sie in der Logistikwelt zu Zehntausenden sehr erfolgreich im Einsatz“, berichtet Stefan Niehof. Er ist einer der Produktmanager des digitalen Datenportals „mykrone.green“, über das die Landtechnik-Kunden der Maschinenfabrik zentralen Zugang zu allen digitalen Serviceangeboten haben.

„Telemetrieboxen namens SmartConnect werden bereits seit längerem serienmäßig in den Produktbaureihen BiG X und BiG M eingebaut, außerdem optional in einige ausgewählte Produkte, wie z. B. die Quaderballenpressen BiG Pack der 4. Generation sowie in die Comprima Plus und die VariPack Plus. Diese Funktionen sind jedoch ebenfalls interessant und nutzbar für alle unsere Produkte, vor allem für die angehängten Geräte wie Mäher, Schwader und Wender. Deshalb wurden die Solarboxen der blauen Welt für die Nutzung in der grünen Krone-Sparte angepasst. Seit dem neuen Geschäftsjahr ab August 2021 bringen wir dieses Produkt offiziell auf den Markt“, berichtet er weiter.



Die Telemetriebox „SmartConnect Solar“ öffnet jetzt auch angehängten Geräten unabhängig vom Trägerfahrzeug den Zugang in die digitale Welt.

ECHTZEIT-DATEN

Doch was genau kann ein solches Solarpanel, das den sinnigen Namen „SmartConnect Solar“ erhielt? „Natürlich ist die Komplexität der zu übertragenden Daten bei einem Schwader nicht identisch mit der eines Häckslers. Auch die Solar-Boxen

verfügen über die Funktionen GPS, WLAN, Mobilfunk, Daten-Logger und Web-Interface. Damit übertragen sie Echtzeitdaten von der Maschine direkt auf Smartphone, Tablet oder PC. Hierdurch ist es möglich, über das Kundenportal mykrone.green u.a. Positions- und Einsatzdaten abzurufen und auszuwerten“, so Stefan Niehof.

Dies mache durchaus auch für die vermeintlich einfachere Technik wie Mähwerk oder Schwader Sinn, wie er weiter erläutert – vor allem, wenn die Maschinen im überbetrieblichen Einsatz laufen oder vermietet werden. „Zum Beispiel ist es möglich, die Zahl der Einsatzstunden zu ermitteln, die wiederum als Abrechnungsgrundlage dienen können.“

FLEXIBEL NUTZBAR

Ein weiterer Vorteil besteht nach seiner Aussage darin, dass mit SmartConnect Solar nun auch Maschinen anderer Fabrikate in das Krone-Kundenportal integriert werden können und so die Arbeit einer ganzen Arbeitskette ermittelbar ist. Schließlich sei es der Regelfall, dass Landwirte und Lohnunternehmer Technik unterschiedlicher Hersteller einsetzen.

Und Stefan Niehof weist noch auf ein weiteres Schmankerl der Produktneuheit hin: Die Solarbox kann sogar zwischen verschiedenen Maschinen gewechselt werden. Notwendig ist allein eine Umbenennung im Kundenportal. „Damit ist SmartConnect Solar eine echte Box to go – auf jeden Fall aber eine spannende Chance für ein ganzheitliches Datenmanagement“, meint er abschließend. «

KATSLÖSA AGRO, RYDSGÅRD (SCHWEDEN)

NUR DAS BESTE FÜR DIE PFERDE

„Wir produzieren Heulage für rund 2.500 Pferde“, erläutert Morgan Nilsson, der sich im Unternehmen schwerpunktmäßig um die Futterproduktion kümmert.



Mit gut 20.000 Großballen und 25.000 Kleinballen pro Jahr gehört Katslösa Agro zu den größten Heulage-Produzenten in Schweden.



Morgan Nilsson und Nicklas Flink haben sich auf Heulage für Pferde spezialisiert. Anhand von Analysen wird der optimale Schnitzeitpunkt ermittelt – auf Wunsch mit definierten Nährstoffgehalten. Die Ware wird in großen oder kleinen Quaderballen konserviert und gelagert.

Katslösa Agro liegt in der Küstenregion Südschwedens, nordwestlich von Ystad. Die Provinz Skåne zählt zu den landwirtschaftlich produktivsten Regionen Schwedens und ist vor allem für den Anbau von Getreide bekannt. Die Flächen, die Morgan Nilsson und Nicklas Flink bewirtschaften, erstrecken sich von Malmö bis an die Ostküste Schwedens und belaufen sich auf etwa 1.300 ha. Auch wenn insgesamt 45 % des schwedischen Ackerlandes Grünland sind, gibt es in Südschweden nur wenig Grünfütterproduktion. Trotzdem bauen die beiden Landwirte auf 550 ha Gras an. Der Rest der Flächen steht für die Getreideproduktion zur Verfügung. Nicklas Flink verwaltet im 50 km nordwestlich gelegenen Staffanstorps eine weitere Betriebsstätte für den Getreideanbau. Morgan Nilsson kümmert sich in Katslösa schwerpunktmäßig

um den Anbau des Futtergrases. Gesät und geerntet wird auf fruchtbarem Ackerland und nicht auf Dauergrünland. Drei Jahre lang wird das Gras auf einer Fläche geerntet, bevor es in der Fruchtfolge durch Raps, Weizen und Gerste abgelöst wird.

KLEINBALLEN GEWICKELT

Mit gerade einmal 10 ha Fläche starteten die Agraringenieure, als sie 2005 ihr Unternehmen gründeten. Beide haben in Alnarp an der SLU, der Schwedischen Universität für Agrarwissenschaften, studiert und während bzw. nach dem Studium häufig bei einem Lohnunternehmen gearbeitet. „Viele haben es mit kleinen HD-Ballen versucht und schnell wieder aufgegeben. Zu viel Handarbeit“, erklärt Morgan Nilsson. „Doch uns

- 1** Gewickelte Heulage-Ballen mit 60-70 kg Gewicht sind bei den Katslösa-Kunden ein Renner.
- 2** Bei Futtererntetechnik setzt das Unternehmen komplett auf Krone, u. a. auf zwei Großballenpressen.
- 3** Erfolgsrezept der Pferde-Heulage: Futter mit garantierter Qualität und Inhaltsstoffen, auf Wunsch als kundenspezifische Grasmischung angebaut.
- 4** Ausgeliefert wird das Futter mit eigenem Lkw im Umkreis von 200 km. Reicht die Tour weiter, wird eine Spedition beauftragt.



hat der Gedanke nie losgelassen, Heulage auch in kleinen Ballen zu konservieren.“ Pferdefutter in hoher Qualität und individuell nach Kundenwunsch – so der Plan.

Von Beginn an investierten die beiden Unternehmer in hochwertige Maschinen. Um das finanzieren zu können, ging es anfänglich nicht ohne Lohnarbeiten. Im Laufe der Jahre probierten beide unterschiedliche Technikhösungen, stets auf der Suche nach dem ergonomischen Optimum. Heute produzieren sie die kleinen Ballen komplett über eine stationäre Anlage auf dem Hof und ausschließlich für die eigene Kundschaft. Das Futter wird mit einem Krone-Ladewagen ZX zur Station transportiert und über einen Bunker mit Dosierwalzen einer Kleinballenpresse zugeführt. Über ein Fließband gelangen die Ballen automatisch zu einem Wickler. Ein Roboterarm stapelt die fertig gewickelten Ballen à zwölf Bunde auf Paletten. Die Paletten werden mit einer ID-Nummer gekennzeichnet, um die Rückverfolgbarkeit jederzeit zu gewährleisten. Das Kennzeichnen geschieht als einer der wenigen Prozesse noch per Hand. Aber auch hier feilt der Ingenieur bereits an einer automatisierten Lösung.

Alles passiert direkt nach dem Schnitt und während der Saison. Wenn die Ernte vorbei ist, stehen auf dem Betrieb fast alle Maschinen still. Dann läuft nur noch der Scania-Lkw, um die Lagerware nach Bedarf an die Kunden zu transportieren. Ausgeliefert wird das Futter überwiegend in einem Umkreis von 200 km. Reicht die Tour weiter als 600 km, wird eine Spedition beauftragt.

Mit gut 20.000 Großballen und 25.000 Kleinballen pro Jahr gehört Katslösa Agro zu den größten Erzeugern bzw. Lieferanten von Heulage in Schweden. In einer Sache haben Morgan Nilsson und Nicklas Flink die Nase aber vorn: Mit Heulage, gewickelt in 60-70 kg schwere Ballen, sind sie in Schweden der größte Erzeuger. Und das handliche Format kommt bei Pferdehaltern besonders gut an.

WUNSCH-MISCHUNGEN

Die Exklusivität liegt aber nicht nur im Format, sondern vor allem in der Futterqualität. Morgan Nilsson erklärt: „Wir säen dort Gras, wo andere normalerweise nur Weizen, Gerste und Zuckerrüben anbauen, und ernten dadurch besonders hochwertiges Futter.“ Gerade am Anfang wurden die beiden deshalb für verrückt erklärt. Für die Grassaat werden eigene Mischungen verwendet, um jedem individuellen Kundenwunsch nachkommen zu können. Etwa 80 % der Mischungen werden kundenspezifisch zusammengestellt. 50-60 % Wiesenlieschgras bzw. Timothee-Gras

bilden meist die Basis aller Mischungen, da der Protein- und Zuckergehalt niedriger ist als bei Weidelgras. Dies ist für Pferde besonders wichtig. Beigemischt werden Schwingel und Weidelgras. Verschiedene Sorten sorgen für unterschiedlich lange Reifeprozesse und folglich unterschiedliche Schnittzeitpunkte.

Die Kunden bestellen ihr Futter mit den Nährstoffgehalten, wie sie es für die Leistung ihrer Tiere für angemessen halten. Die Möglichkeit, Raufutter mit unterschiedlichen Protein- und Energiegehalten zu bestellen, spricht vor allem Halter von Sportpferden an. Im Durchschnitt hat das Futter einen Proteingehalt von 50-60 g/kg TS. Im Futterbereich für Hochleistungspferde hat das Raufutter einen Proteingehalt bis zu 85 g/kg TS. Weniger gehaltvolles Futter wird gerne von Hobbyreitern genommen. Der Landwirt arbeitet gezielt auf die für Energiebedürfnisse von Sport- und Freizeitpferden hin. Der Proteingehalt beispielsweise liegt im Durchschnitt deutlich niedriger als bei Rinderfutter. „Wir produzieren Heulage für rund 2.500 Pferde“, sagt der Landwirt stolz. Zu den Kunden zählen renommierte Rennställe, wie von Joakim Lövgren oder Springreiter Peder Fredricson.

Bereits seit zehn Jahren analysieren und dokumentieren Nilsson und Flink die Nährstoffgehalte ihrer Felder und der Ernte. Anfänglich wurden sie dafür belächelt. Aber der Erfolg zeigt, dass Katslösa Agro eine Nische für sich entdeckt und

gefüllt hat. Pferdehalter sind bereit, den Mehraufwand, der hinter dieser Futtergewinnung steht, zu bezahlen. Nilsson sagt: „Inzwischen haben die Leute auch verstanden, dass hochwertiges Futter die Tiergesundheit begünstigen und Folgekosten, wie zum Beispiel für den Tierarzt senken kann.“ Immerhin ist den Kunden eine gleichbleibende Futterqualität garantiert – und das nicht nur sprichwörtlich. Der Verkauf der Ballen erfolgt mit einem Jahr „Herstellergarantie“.

ANALYTISCH ZUM SCHNITT

Etwa zwei Wochen vor dem Schnitt wird das Gras hinsichtlich der Inhaltsstoffe untersucht. Anhand der Analysen aus den vergangenen Jahren wird kalkuliert, wie sich die Werte entwickeln. „Alle paar Tage gleichen wir die Werte ab“, so Nilsson. Dokumentiert werden nicht nur Standardwerte wie Trockensubstanz, Rohprotein, Rohfasergehalt und Rohasche, sondern ebenso Spurenelemente. Gerade bei den Pferden aus dem Leistungssport werden diese Daten gerne abgefragt. Auch am Tag des Pressens erfolgt eine erneute Analyse, um dem Kunden auch sicher die gewünschte Qualität liefern zu können.

Zwei Schnitte werden pro Jahr geerntet. Der Schnittzeitpunkt zwischen den Flächen im Westen und Osten liegt zwei Wochen auseinander und gibt den Landwirten so die Möglichkeit, das Erntefenster zu erwei-

tern. Aber auch über die unterschiedliche Sortenwahl lässt sich der Erntezeitraum verlängern. Das Wetter hat großen Einfluss auf den Erfolg. Ein paar Tage Regen – und der perfekte Schnittzeitpunkt ist verpasst. Dann liegen die Nährstoffgehalte schnell mal neben den Zielwerten. Darum ist es umso wichtiger, dass sie auf dem Betrieb für die Ernte mit schlagkräftiger Erntetechnik ausgestattet sind.

Gemäht wird mit einer Krone-Butterflykombination, bestehend aus einem EasyCut F 360 CV und einer EasyCut B 1000 CV Collect. Gerade bei dem starken Aufwuchs, den sie bei nur zwei Schnitten pro Jahr haben, hat sich diese Kombination bewährt. Um Futterschmutzungen zu vermeiden, wird mit 10 cm Schnitthöhe gearbeitet. Das Ziel sauberen Futters zieht sich durch die gesamte Erntekette. Auch beim Wenden und Schwaden wird behutsam vorgegangen. Um mit der Schlagkraft der Mähkombination mitzuhalten, werden zwei KWT 11.22 und ein KWT 1600 eingesetzt. Geschwadet wird mit drei Swadro TC 760 und einem Swadro 42. Gepresst wird mit zwei BiG Pack 890 XC. Die Pressdichte ist dem Landwirt sehr wichtig. Die Dichte der Ballen ist vor allem für die Konservierung wichtig, um Schimmelbildung oder Fehlgärung durch Lufteinschlüsse zu vermeiden.

Seit vergangenen Jahr sind die Großpackenpressen zusätzlich mit einem Ballensammelwagen von Krone ausgestattet, um

beim Bergen der Ballen effizienter zu sein. „Der BaleCollect vereinfacht das Sammeln der Ballen sehr“, sagt Morgan Nilsson. Unmittelbar am Hof werden die Ballen in einem von drei stationären Wicklern gewickelt. Die Kapazität liegt bei 200 Ballen pro Stunde. Sie werden direkt eingelagert und erst wieder angerührt, wenn der Kunde die Ware abfragt. Auch das ist den Unternehmern wichtig, um die Stabilität bzw. Qualität des Futters zu wahren. Für eine sichere Konservierung sorgen außerdem 16 Lagen Folie, sowohl bei den Klein- als auch bei den Großballen. „Üblich sind hier zwölf Lagen. Aber wir gehen lieber auf Nummer sicher“, so der Landwirt.

Das Bestreben nach maximaler Qualität zieht sich bei Katslösa Agro – vom Feld bis zum Kunden – wie ein roter Faden. Die Leistung und Kapazität ihrer Maschinen sind exakt auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Über Jahre hinweg wurde das Futter stetig kontrolliert, analysiert und alle Daten akribisch dokumentiert. Jederzeit ist Morgan Nilsson in der Lage, über die Nährstoffgehalte seines Futters Auskunft zu geben. Er weiß genau, welcher Ballen mit welcher Charge Folie zu welchem Kunden geliefert wurde. Denn Rückverfolgbarkeit ist bei Katslösa Agro enorm wichtig. Mit ihrem Wissen über Heulageproduktion haben sich die Unternehmer zum Spezialisten für Pferdefutter entwickelt und werden mit jedem Jahr besser. „Wir wollen perfekt sein in dem, was wir tun“, so Morgan Nilsson abschließend.

Jetzt schnell sein &



Prämien sichern!

Nur noch für kurze Zeit!

**555
EURO**
Prämie^{1,2}

KRONE gewährt Ihnen beim Kauf eines **KRONE Mähwerkes, Wenders oder Schwaders** bis zum 31.12.2021 **eine Prämie von 555 Euro je Maschine.**^{1,2}



**2000
EURO**
Prämie^{1,3}

Beim Kauf einer **Comprima oder Fortima Rundballenpresse** gewährt KRONE Ihnen bis zum 31.03.2022 eine Prämie von **2.000 Euro je Maschine.**^{1,3}



Teilnahmebedingungen:

¹ Der auf dem Postweg erhaltende Gutschein ist nur bei teilnehmenden KRONE Vertriebspartnern in Deutschland einlösbar. Ein Gutschein gültig pro Maschinenkauf. Einschließlich 19 % MwSt. Nur gültig bei Bestellung einer Neumaschine Preisliste 2021/2022. Gilt nicht bei individuellen Preisen den Handels. Hinweise zum Datenschutz/Kontaktmöglichkeiten finden Sie unter: www.krone.de/dsgvo-mbk

² Gilt ausschließlich beim Endverkauf einer neuen KRONE Maschine (Mähwerk, Wender, Schwader). Aktion gültig bis zum 31.12.2021.

³ Gilt ausschließlich beim Endverkauf einer neuen KRONE Maschine (Comprima oder Fortima Rundballenpressen). Aktion gültig bis zum 31.03.2022.