

01.14 TRENDS



Praxis: Gentechnikfreier
Sojabohnen-Anbau in Deutschland.

Dieserverbrauch im Vergleich:
JAGUAR 950 versus Wettbewerb.

Reportage: CLAAS meets fashion.
Mode trifft Landtechnik.



Lieber Leser,

wenn man jetzt in die häufig grau-in-graue Gegend schaut, kann einem richtig wehmütig werden – fast ein bisschen lähmend ist das. Mir jedenfalls kommen dann gelegentlich Bilder aus wärmeren Zeiten in den Kopf, z. B. von Bade-Sonntagen mit den Kindern an unserem Feldmarksee. Oder von einem Picknick im Grünen. Aber so schön es im Sommer auch sein mag: Was wären wir ohne Winter?

Bereits im November, nämlich auf der Agritechnica, erlebten wir den Höhepunkt unserer 100 Jahre CLAAS Aktionen und erhielten – sozusagen obendrauf – als Belohnung für unsere Innovationen einen Medaillen- und Maschine-des-Jahres-Segen. Darauf können wir mit Grund stolz sein. Wie überhaupt deutsche Familienunternehmen sich zu Innovationsmotoren der internationalen Landtechnik entwickelt haben, was die Medaillenvergabe für zum Teil revolutionäre Technik insgesamt deutlich zeigte.

Damit solche zeit- und geldsparenden Neuheiten Ihnen lange beste Dienste leisten, brauchen sie professionelle Pflege. Dafür bietet CLAAS jetzt neue CARE und MAXICARE Konzepte mit individuell gestaltbaren Laufzeiten an. Mit jedem der Angebote minimieren Sie das Reparatur- und Ausfallrisiko, und Sie kalkulieren mit planbaren Kosten.

Mehr darüber und über unser gesamtes Programm steht in diesem Heft und in unserem brandneu gestalteten Internetauftritt. Er hat erheblich an Übersichtlichkeit gewonnen und bietet neben umfassenden Informationen über CLAAS und seine Produkte auch allerlei Unterhaltsames.

Im Namen aller Mitarbeiter bedanke ich mich für die gute Zusammenarbeit im zu Ende gehenden Jahr und wünsche Ihnen und Ihren Familien von Herzen alles Gute für 2014.

Mit besten Grüßen

Jörg Sudhoff
Geschäftsführer
Claas Vertriebsgesellschaft mbH

INHALT

2 Kommentar / Editorial

AKTUELLES

3 Der Beginn von besser. 100 Jahre CLAAS auf der Agritechnica 2013.
12 Personalien.

PRAXIS

4 Ernte von Elefantengras.
8 Feuer und Flamme für den Soja-Anbau in der eigenen Region.
14 CARGOS: Dreimal Bestnote.
22 XERION bei der Prohad-mbH: „Da haben die CLAAS Ingenieure den Kunden gut zugehört ...“

TECHNIK

13 Aktion GRASS CARE 2014: Mehr Futter im Schwad und weniger Schmutz im Futter.
16 JAGUAR: 19 Prozent weniger ist MEHR.

MANAGEMENT

18 AGROCOM Management-Software von CLAAS, ein bedeutendes Thema.

REPORTAGE

20 CLAAS meets fashion. Mode trifft Landtechnik.



Herausgeber

CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH
Postfach 1164, 33426 Harsewinkel
Telefon 05247 12-1144
<http://www.claas.com>

Redaktion und Gestaltung

Fuhrhop & Partner GmbH
Marketingkommunikation,
33602 Bielefeld

Verantwortlich

CLAAS Vertriebsgesellschaft Marketing,
Rudolf Lehner

Druck

DRUCKHAUS CRAMER
48268 Greven

Dezember 2013

Der Beginn von besser. 100 Jahre CLAAS auf der Agritechnica 2013.

Der Beginn von besser – dieser Leitgedanke stand im Mittelpunkt des Standkonzeptes für die Agritechnica 2013. In Szene gesetzt durch den besonderen Aufbau des Messestandes, in dessen Zentrum der mittlerweile legendäre CLAAS Knoter stand.

Den hat CLAAS zwar nicht erfunden, aber 1921 so stark verbessert, dass er auch heute noch – 90 Jahre später – in nahezu unveränderter Form in den CLAAS Pressen seinen Dienst verrichtet. Damit war dieses wichtige Bauteil bestens geeignet, dem Motto der Agritechnica 2013 eine Form zu geben: Der CLAAS Knoter ist „der Beginn von besser“, Ausdruck des Entwicklergeists und Antriebs des Unternehmens.

Einmal Gold, sechsmal Silber, zweimal Maschine des Jahres.

Die Gold- und Silbermedaillen der Agritechnica sind eine besondere Auszeichnung für wegweisende neue Maschinen und Verfahren. An CLAAS gingen in diesem Jahr eine Goldmedaille und sechs Silbermedaillen – das sind mehr Medaillen als je zuvor und stellt eine erneute Bestätigung für die Innovationsstärke von CLAAS dar. Sie wird zusätzlich dadurch unterstrichen, dass die Technikredakteure des Deutschen Landwirtschaftsverlags CLAAS Produkte in zwei Kategorien zur Maschine des Jahres gewählt haben.

Besucherrekord.

Wer den CLAAS Messestand besucht hat, wird schon gespürt haben, dass mehr Besucher als je zuvor in Hannover unterwegs waren. Mit rund 450.000 Besuchern, davon 338.000 aus Deutschland, hat die Agritechnica damit tatsächlich ein neues Rekordergebnis erzielt: sieben Prozent mehr als 2011. Dieses Ergebnis unterstreicht das enorme Interesse der Landwirte, Lohnunternehmer und Händler an modernster Technik und richtungweisenden Zukunftskonzepten. Laut der Besucherumfrage kamen 38 Prozent der Inländer aus Süd- und Südwestdeutschland, aus Nord- und Westdeutschland 50 Prozent und aus Ostdeutschland 12 Prozent.

Die nächste Agritechnica findet vom 10. bis 14. November 2015 statt (Exklusivtage am 8. und 9. November).

Rudolf Lehner | lehner@claas.com



Online-Simulator für die Bedienung von Erntemaschinen und Traktoren.



GRAIN QUALITY CAMERA am LEXION 780 und 770.



Automatische Beseitigung von Verstopfungen beim Gutfluss von Lade- und Kombiwagen.



Optimierung einer elektronisch-hydraulischen Zwangslenkung für Anhängerachsen.



AQUA NON STOP Comfort – Vollautomatisches Messerschleifgerät.



Automatische Wurfrichtungsanpassung des Häckselguts am Radialverteiler.



ICT, die Prozess- und Leistungsoptimierung von Traktor-Maschinen-Kombinationen.



Die CLAAS CEMOS Automatic reguliert automatisch die Restkornabscheidung und Reinigung bei Mähdeschern.



Der Oberklassetraktor CLAAS AXION 800 CMATIC zeichnet sich durch zahlreiche besondere Merkmale aus.

Mehr Informationen unter www.claas.com





Ernte von

Elefantengras.

Miscanthus erfreut sich in Deutschland wachsender Popularität. Wurden im Jahr 2000 in Deutschland nicht einmal 150 Hektar angebaut, waren es in 2011 schon mehr als 3.000 Hektar – Tendenz steigend.

Was ist Miscanthus?

Miscanthus ist ein mehrjähriges Großgras und stammt ursprünglich aus Asien. Es ist auch unter dem Namen Elefantengras oder Chinaschilf bekannt. Das Gras wird als nachwachsender Rohstoff von der Zellstoffindustrie, von der Bauindustrie als Dämmstoff, im Gartenbau als Torfersatz und in der Energiewirtschaft zum Heizen genutzt. Mittlerweile wird Miscanthus infolge gestiegener Strohpreise auch als Boxeneinstreu in der Milchviehhaltung eingesetzt.

Was bringt Miscanthus?

Das Potenzial von Miscanthus liegt bei einem Frischmasse-Ertrag von 8 bis 25 t/ha pro Jahr. Das entspricht bis zu 94 MWh oder 3.500 bis 9.000 Liter Heizöläquivalent. Das heißt, mit einem Hektar Miscanthus-Anbaufläche lässt sich locker der jährliche Heizölbedarf eines durchschnittlichen Einfamilienhauses decken.

Welches Ernteverfahren hat sich bewährt?

Für die Ernte von Miscanthus wurden in der Vergangenheit zahlreiche Verfahren ausprobiert. Neben der absetzigen Vorgehensweise (Schwadablage und anschließende Aufnahme mit der Quaderballenpresse) findet man auch die Ernte mit Feldhäcksler und Abfuhrwagen und anschließender loser Einlagerung unter Dach.

Bewährt hat sich die Ernte mit dem Feldhäcksler in Kombination mit der Quaderballenpresse, wobei das Material mit dem Feldhäcksler unmittelbar in einen auf der Quaderballenpresse befindlichen Trichter hineingeblasen wird.

Hendrik Henselmeyer | hendrik.henselmeyer@claas.com



In der Miscanthusernte hat sich die Ernte mit dem Feldhäcksler durchgesetzt. Allerdings liegt das Schüttgewicht nur bei 100–140 kg/m³; etwa halb so hoch wie bei Holzhackschnitzeln.



Für dieses Verfahren sprechen:

- hohe Hektarleistung
- gute Häckselqualität
- Transport- und Lagerwürdigkeit der Quaderballen
- unkompliziertes Handling der Ballen
- höhere Auslastung von Häcksler und Presse
- geringer Schmutzeintrag



Durch das Pressen in Quaderballen lässt sich das Schüttgewicht des Miscanthus nahezu halbieren. Bewährt hat sich hierbei eine Häcksellänge von ca. 6 cm (halber Messersatz Gras.)





Die pure Leistung.

Das Lohnunternehmen Johannes Janssen aus Kalkar hat in der Saison 2013 exklusiv eine ROLLANT 455 UNIWRAP auf Herz und Nieren getestet. Unter den Augen der DLG wurde neben der Zuverlässigkeit vor allem auch die Leistung gemessen.

Nun haben wir es schwarz auf weiß: Die ROLLANT 455 Uniwrap hat mit den im praktischen Einsatz gemessenen 126,7 t/h das höchste Schluckvermögen aller Press-Wickelkombinationen am Markt. Und die hat sie nicht nur in einer Momentaufnahme unter Beweis gestellt, sondern begleitet von mehreren Versuchsingenieuren über mehr als 8.000 Ballen (über 5.500 t) im Jahresablauf.

Ein hohes Schluckvermögen während der Ernte ist gerade bei Press-Wickelkombinationen von besonderer Bedeutung. Hohe Milchleistung erfordert eine Top-Silagequalität. Eine rasche Feldräumung zum passenden Anwelkzeitpunkt ist daher von elementarer Bedeutung. Werfen wir mal einen Blick auf die Messergebnisse:

Einstellungen der Presse

Messeranzahl	13
Fahrgeschwindigkeit	12,5 km/h
Ballendurchmesser	1,25 m
Netzwicklungen	2,5
Folienwicklungen	12

Ergebnisse

Durchschnittliches Ballengewicht	765 kg
Durchsatz Frischmasse	126,7 t/h
Durchsatz Trockenmasse	56,0 t/h
Ballendichte	408,6 kg/m ³



Wie kann die ROLLANT 455 UNIWRAP solche Ergebnisse erreichen?

Ladeaggregat.

Bewährte Pick-up-Technologie aus dem Häckslerbereich sorgt in allen Pressen aus dem Hause CLAAS unter allen Bedingungen für futterschonende, schmutzfreie Futteraufnahme. Die gesteuerte Pick-up mit ihren vier Zinkenreihen nimmt das Futter nicht nur sauber auf und gibt es an den Rotor weiter, sondern erledigt das auch noch extrem schnell, wie die Testergebnisse unter DLG-Aufsicht bei LU Janssen beweisen. Die serienmäßig gelenkten Tasträder führen die Pick-up in passendem Abstand zur Grasnarbe – auch bei raschen Kurvenfahrten wird die 2,10 m breite Pick-up stets sauber geführt.

Rotor.

Der Rotor mit seinen 8 mm breiten Zinken trägt ebenfalls zum maximalen Schluckvermögen bei. Die 25 Messer sorgen für optimale Schnittqualität und sind serienmäßig als Messergruppenschaltung ausgeführt. 0, 12, 13 oder sogar 25 Messer lassen sich bequem vom Schleppersitz aus anwählen, je nach Futterbeschaffenheit und Kundenanforderung.



Schneidboden PRO.

Der absenkbarer Schneidboden PRO bietet einzigartigen Komfort. Er ist der einzige Schneidboden am Markt, der nicht nur „Stopferbeseitiger“ ist, sondern „Stopferverhinderer“. Dank seiner besonderen Ansteuerung kann er sich während der Arbeit um bis zu 30 mm absenken und zieht so auch ungleichmäßige Schwaden sauber ein. Das verhindert Rotorblockagen und reduziert die Belastung des Antriebsstranges deutlich, ohne die Schnittqualität zu beeinträchtigen. Bei starker Belastung erhält der Fahrer in der Kabine ein akustisch-optisches Signal und kann die Maschine daher komfortabel am Leistungslimit fahren. Der gefederte Schneidboden PRO erhöht sowohl den Fahrkomfort als auch den Durchsatz. Er ist der erste Schritt in Richtung Fahrerassistenzsystem beim Pressen.

Komplett ausgestattet.

Die ROLLANT 455 UNIWRAP verfügt über eine Reihe technischer Merkmale, die den Arbeitsalltag wesentlich vereinfachen und dafür sorgen, dass der Fahrer selbst nach einem langen Arbeitstag nicht erschöpft nach Hause kommt. Sei es die aktive Netzbremse, die der Fahrer von der Kabine aus verstellen und damit die Bindung optimal auf die jeweiligen Einsatzverhältnisse abstimmen kann oder die automatische Heckklappensteuerung. In Bezug auf Fahrkomfort geht CLAAS schon seit 100 Jahren keine Kompromisse ein.

Einfach bodenschonend unterwegs.

620/55-26,5 – das ist die größte Bereifung, die ein Kunde auf einer Press-Wickelkombination bekommen kann – und die gibt es exklusiv nur bei CLAAS. Press-Wickelkombinationen werden im gesamten Jahresablauf, also auch unter widrigsten Bedingungen, auf dem Grünland eingesetzt; je höher und breiter ein Rad ist, desto schonender ist dies für die Grasnarbe. Einzelräder haben zudem den Vorteil, dass sie die Grasnarbe beim Wenden nicht „aufradieren“, wie ungelenkte Tandemachsen dies tun.



Das Gesamtpaket ROLLANT 455 UNIWRAP überzeugt nicht nur durch sein im Test gemessenes Schluckvermögen; die Kombination stellt eine rundum gelungene Lösung für die Gras-Silagernte, die sowohl Einsatzsicherheit, wie auch Prozessleistung im harten täglichen Einsatz immer wieder unter Beweis stellt.

Hendrik Henselmeyer | hendrik.henselmeyer@claas.com

Serienausrüstung und Optionen im Vergleich.

	CLAAS	Kuhn	Krone	Mc Hale
MPS Plus	+	-	-	-
absenkbarer Schneidboden	+	+	+	+
hydraulisch gedämpfter Schneidboden	+	-	-	-
Frühwarnsystem im Schneidboden	+	-	-	-
Einzelbereifung	26,5"	-	-	22,5"
LS-Hydraulik	+	+	-	+
gesteuerte Pick-up für saubere Futteraufnahme	+	+	-	optional
Pendeltasträder	+	-	-	-
Pick-up Breite	2,10 m	2,30 m	2,15 m	1,95 m
Doppelrollenniederhalter	+	-	-	-
Anzahl Zinkenreihen auf Rotor	4	3	3	4
Einzelabsicherung der Messer	+	-	-	-
Messergruppenschaltung von Kabine aus einstellbar	+	-	-	-
Verstellen der Netzwicklungen vom Schleppersitz aus	+	-	+	-
elektrische Netzbremse	+	-	-	-
Hochgeschwindigkeitswickler	+	+	-	+
zusätzliches Serviceterminal an Maschine	+	-	-	-
Folienvorrat	2 x 6	2 x 5	2 x 5	2 x 4
ISOBUS-Kompatibilität	+	+	+	-

Quelle: Prospekte und Internetangaben der Hersteller.

Feuer und Flamme für den Soja-Anbau in der eigenen Region.

Seit 2009 organisiert und betreut der landtechnische Lohnbetrieb Wilhelm Hofstetter aus dem oberbayerischen Steinhöring für verschiedene Kunden den Anbau von Sojabohnen. Und das mit Erfolg. Mittlerweile kann das Unternehmen schon zwei Mähdrescher mit einem Soja-Schneidwerk auslasten.

Bisher gibt es noch nicht viele Landwirte in Deutschland, die Sojabohnen anbauen. Zwar hat der Anbau dieser Leguminose in den letzten Jahren stetig zugenommen, doch die Anbauflächen sind noch verschwindend gering. Sie befinden sich vorwiegend in den wärmeren Regionen Süddeutschlands und umfassten im Jahr 2013 laut Deutschem Sojafördering rund 6.500 Hektar. Dabei ist Soja der wichtigste Eiweißträger für unsere Futtermittel – derzeit werden rund



2013 wurden in Deutschland rund 6.500 Hektar Sojabohnen angebaut.

4,5 Millionen Tonnen Sojabohnen und -schrot pro Jahr importiert. Zum Vergleich: Um diese Menge selber zu produzieren, müssten wir in Deutschland nach Ansicht von Experten auf 2,6 bis 2,8 Millionen Hektar Sojabohnen anbauen. In die Diskussion gekommen sind die Sojaimporte letztendlich vor allem aber aus einem Grund: Weltweit gesehen werden auf mehr als 70 Prozent der Anbauflächen gentechnisch veränderte Sojabohnen (GV-Soja) angebaut, Tendenz steigend.

Landwirt Konrad Loidl und Lohnunternehmer Wolfgang Hofstetter arbeiten beim Soja-Anbau zusammen.





Wolfgang Hofstetter: „Mit dem FLEX Schneidwerk können wir sehr tief mähen und so die Ernteverluste minimieren.“

Weniger Importabhängigkeit von Eiweißfuttermitteln.

Um unsere Importabhängigkeit von Eiweißfuttermitteln zu verringern und den Anbau von gentechnikfreien Sojabohnen und anderen Eiweißpflanzen in Deutschland vorwärts zu bringen, hat die Bundespolitik in den letzten Jahren die finanzielle Förderung verschiedener Forschungsvorhaben auf den Weg gebracht. Zuletzt im September 2013, als der Start eines auf drei Jahre angelegten bundesweiten „Demonstrationsnetzwerks zum Sojapflanzenanbau“ erfolgte.

Spezialist für den Soja-Anbau.

Verschiedene Sauenhalter, Legehennenbetriebe, Milchvieh- und Ackerbaubetriebe aus der Kundschaft des Lohnbetriebs Hofstetter haben ganz unabhängig von diesen politischen Bestrebungen damit begonnen, Sojabohnen anzubauen. Denn ihre Region östlich von München eignet sich ideal, um die speziellen Wärme- und Niederschlagsansprüche zu erfüllen. Und geschätzt wird diese Leguminose hier nicht nur als Gentechnikfreie Futtergrundlage. Vielmehr erweist sie sich als Extensivfrucht, die dort, wo die Standortvoraussetzungen erfüllt sind, relativ hohe Erträge bringt. Außerdem erfordert sie keine N-Düngung, kommt mit relativ wenig Pflanzenschutz auf, hat eine gute Vorfruchtwirkung und ermöglicht somit insgesamt gute Deckungsbeiträge.

Aus produktionstechnischer Sicht allerdings erfordert der Sojabohnen-Anbau an verschiedenen Stellen eine besondere Behandlung. Hier kommen die Dienstleistungen des Lohnbetriebs Wilhelm Hofstetter ins Spiel. Geschäftsführer Wolfgang Hofstetter, der das 1959 gegründete Unternehmen mit Sitz in 85643 Steinhöring in der zweiten Generation leitet, organisiert und betreut neben seinem Stammgeschäft seit 2009 auch den Anbau von Sojabohnen. Zu den

Dienstleistungen rund um Soja zählt zum einen der fachgerechte Mähdrusch. Außerdem liefert der Unternehmer Gentechnikfreies und mit Knöllchenbakterien geimpftes Saatgut, kümmert sich um die Aussaat und den Pflanzenschutz und auch um die Vermarktung.

„2009 haben wir zunächst mit 38 Hektar Anbaufläche angefangen, danach sind es immer mehr geworden. Mittlerweile sind schon zwei Mähdrusch mit Soja-Schneidwerk im Einsatz, und die sind gut ausgelastet“, so Wolfgang Hofstetter. Eine der beiden Maschinen ist ein LEXION 620, der dieses Jahr angeschafft worden ist. Für sein Engagement in Sachen Sojabohnen nennt Hofstetter einleuchtende Gründe: „Überall, wo Sojabohnen angebaut werden, wird kein Getreide mehr geerntet, was den Termindruck bei der Getreideernte im Hochsommer etwas entspannt. Weil die Soja-Ernte erst im September erfolgt, kann ich meine Mähdrusch besser auslasten.“

Tief mähen mit dem FLEX Schneidwerk.

Als eine Besonderheit beim Mähdrusch muss das Schneidwerk sehr tief mähen und sich deshalb an Bodenebenheiten anpassen können. Denn die untersten Schoten der Sojapflanzen hängen nur wenige Zentimeter über dem Boden. Um die Ernteverluste zu minimieren, setzt Hofstetter hier auf das speziell für Sojabohnen, Bohnen und Erbsen konstruierte FLEX Schneidwerk von CLAAS. Das FLEX ist mit einem flexiblen Messerbalken ausgerüstet, der sich über eine Spanne von 100 mm flexibel den Bodenkonturen anpassen kann. Auch die Halmteiler des Schneidwerks sind so konstruiert, dass sie bei Bodenebenheiten nach oben ausweichen können. Weil tief gemäht wird, ist zudem die Steinleiste des Schneidwerks stärker ausgeprägt, so dass kleine bis mittlere Steine aufgefangen werden. Steine sind auch der Grund dafür, dass die Soja-Anbauflächen nach der

Hofstetter-Kunden berichten über den Anbau von Sojabohnen.



Bartholomäus Angerer, Reichtmehring

Landwirt Angerer bewirtschaftet einen Betrieb mit jeweils 25 Hektar Ackerland und Grünland sowie einer Milchviehhaltung mit 50 Kühen. 2013 baute er erstmals zwei Hektar Sojabohnen an, für 2014 sind fünf Hektar geplant. Nach Ernte und Toasten verfüttert Angerer die Sojabohnen an seine Kühe. „Damit ersetze ich das Sojaschrot. Unsere Ration darf ruhig fetthaltiger sein als früher, weil wir relativ viel Mais, Getreide und Gras verfüttern. Ungepresste Sojabohnen passen in diese Ration gut rein.“



Josef Krieger, Edling

Josef Krieger hat einen Direktvermarktungsbetrieb und baute 2013 vier Hektar Sojabohnen an. Etwa die Hälfte der Ernte wurde nach dem Toasten in der hofeigenen Legehennenhaltung und Schweinemast verfüttert, die andere Hälfte als Marktfrucht verkauft. „Ich möchte etwas verfüttern, von dem ich weiß, dass es nicht gentechnisch behandelt ist und dass es eigene Ware ist“, so Josef Krieger über seine Gründe für den Soja-Anbau.

Saat gewalzt werden bzw. auf steinreicheren Standorten die Steine sogar abgesammelt werden sollten. Um das FLEX Schneidwerk auch bei der Getreideernte einzusetzen, nutzt Lohnunternehmer Hofstetter das von CLAAS angebotene Umrüst-Kit, mit dem sich der flexible Messerbalken starr setzen lässt.

Attraktive Deckungsbeiträge.

Nach dem Mähdrusch müssen die Sojabohnen in der Regel weiterverarbeitet werden. Hier arbeitet Lohnunternehmer Hofstetter mit der Grandl Futtermittel GmbH & Co. KG in Soyen zusammen. Dieser Betrieb

bereitet die verschiedensten Futterkomponenten, darunter mehr und mehr auch Sojabohnen, zu Mischfutter bzw. Milchleistungsfutter auf. Vor der Verwendung als Futtermittel müssen Sojabohnen zunächst mit Hitze behandelt, das heißt getoastet oder extrudiert werden, um die sogenannten Trypsin-Inhibitoren, die die Verdaulichkeit beeinträchtigen, zu inaktivieren. Anschließend werden die Bohnen eingelagert und je nach Verwendung in die Futterrationen der Kunden eingemischt. „Der Marktpreis von gentechnisch unveränderten Sojabohnen“, so berichtet Unternehmenschef Josef Grandl, „liegt in der Regel höher als der von GV-Soja – im Herbst 2013 bei 43 Euro/dt. plus MwSt. auf Basis von 13 Prozent Feuchtegehalt. Wenn ich gleichzeitig die Erträge sehe, die meine Kunden anliefern, liegen Sojabohnen bei uns



Das FLEX Schneidwerk mit flexiblem Messerbalken und Steinleiste.



Martin Höher, Kirchseeon

Martin Höher, der einen 52 Hektar großen Ackerbaubetrieb bewirtschaftet, baut seit zwei Jahren Sojabohnen an, die er nach der Ernte als Marktfrucht verkauft. Auf seinen 30 er bis 40 er Böden mit gutem Wasserhaltevermögen liefert die Sojabohne gute Erträge und ersetzt einen Teil der Sommergerste. Für seine Fruchtfolge, die ansonsten aus Körnermais und Wintergerste besteht, sieht Martin Höher die Sojabohne als gute Ergänzung mit hoher Vorfruchtwirkung.



Hofstetter-Kunde Konrad Loidl, Sankt Wolfgang

Konrad Loidl bewirtschaftet 33 Hektar und hält 200 Zuchtsauen. Er schätzt die eigenen Sojabohnen als Grundlage für gentechnikfreies Futter mit einem speziellen Futterwert für seine Zuchtsauen: „Für eine hohe Milchleistung brauchen meine Sauen viel Eiweiß und viel Energie. Als ich noch zugekauft Sojaschrot gefüttert habe, musste ich den Energiegehalt mit Rapsöl oder Sojaöl aufbessern. Mit den eigenen Sojabohnen und ihrem hohen Ölgehalt ist das nicht mehr erforderlich.“



Futtermittelhändler Josef Grandl: „Sojabohnen bringen unseren Kunden einen guten Deckungsbeitrag und sind ein hervorragender Energie- und Eiweißträger.“

vom Deckungsbeitrag her um 200 bis 300 Euro höher als Weizen.“ „Das Rösten und der dadurch bedingte Gewichtsverlust machen ca. 10 Euro/dt aus, so dass die Dezitonne getoastete Bohnen mit einem Wassergehalt von acht bis zehn Prozent um die 54 Euro kostet“, rechnet der Futtermittelexperte weiter vor. Die fertig aufbereitete Ware verwendet er dann vor allem für Milchleistungsfutter: „Die Milchviehhalter schätzen dieses Futter insbesondere im höheren Leistungsbereich“, so Josef Grandl. Als Energie- und Eiweißträger gibt es seiner Ansicht nach keine bessere Ware als die getoastete und nicht gepresste Soja-Vollbohne, denn pansenstabiles Fett gebe es gratis dazu.

„Der Soja-Anbau wird in unserer Region auf jeden Fall stärker zunehmen als in der Vergangenheit“, davon sind Josef Grandl und Wolfgang Hofstetter überzeugt. „Die Einfuhr von gentechnisch verändertem Soja steht in der Kritik, also müssen wir selbst gentechnikfreies Soja anbauen“ – das ist für Wolfgang Hofstetter eine logische Konsequenz. „Der relativ hohe Deckungsbeitrag und die hohe Futterqualität sprechen ebenfalls für die Sojabohne auf unseren Feldern“, so Josef Grandl. Beide Unternehmer wollen deshalb ihre Angebote rund um die Sojabohne ausbauen. Und ihre Kunden in der Landwirtschaft sind ebenfalls „Feuer und Flamme für den Soja-Anbau in der Region“.

Sicher ist auch: Das Interesse am Soja-Anbau dürfte kurz- bis mittelfristig in anderen Regionen Deutschlands ebenfalls zunehmen. Dafür hat die Politik neue Forschungsvorhaben auf den Weg gebracht, in denen u. a. an neuen gentechnikfreien Sorten auch für die weniger warmen Regionen gearbeitet wird. Weiterführende Informationen über den aktuellen Stand der Entwicklung sowie Praxistipps zum Soja-Anbau finden sich auf der Internetseite www.sojainfo.de.

Bernd Seelmeyer | bernd.seelmeyer@claas.com

Personalien.



Neuer Vertriebsbeauftragter
Pressen: Hendrik Henselmeyer.

Bereits zum 1. Oktober 2013 hat Hendrik Henselmeyer seine Aufgaben als Vertriebsbeauftragter Pressen übernommen. Hendrik Henselmeyer verfügt über langjährige Erfahrung in der Landtechnik und war zuletzt als Leiter der Abteilungen Marketing und Produktmanagement bei einem Landtechnikhersteller beschäftigt. Der Dipl.-Ing. Agrar übernimmt die Aufgaben des bisherigen Stelleninhabers Stefan Wördehoff, der ebenfalls seit 1. Oktober 2013 als Leiter After-Sales Marketing in der CLAAS Service & Parts GmbH tätig ist. Henselmeyer ist 36 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder.



Thilo Bruns – neuer Produkt-
manager Futterernte.

Ab 1. Januar 2014 wird Thilo Bruns unser Team als Produktmanager Futterernte verstärken. Bruns füllt die aktuell vakante Position wieder aus und arbeitet im Team u. a. eng mit Peter Weinand zusammen. Thilo Bruns stammt aus Ostfriesland, ist Landmaschinenmechaniker und hat in Köln seinen Master im Studiengang Landtechnik-Maschinenbau erworben. CLAAS kannte der 28-jährige bereits vor seinem Einstieg u. a. durch Praktika und Studienarbeiten. Seit November 2012 bis zu seiner neuen Aufgabe war er Mitarbeiter der Verkaufsförderung.



Key Account Manager
XERION/Großtraktoren:
Maik Lemke.

Maik Lemke trat bereits am 1. Juli 2013 seine Position als Key Account Manager XERION/Großtraktoren in der CVG an. Lemke war zuletzt stellvertretender Vertriebsleiter bei einem Landmaschinenhersteller. Davor sammelte er umfangreiche Erfahrungen im Produktmanagement Landmaschinen sowie in Verkauf und Vorführungen. Insgesamt war der 34-jährige Hamelner rund zehn Jahre im Landtechnikvertrieb tätig.



„Aktion GRASS CARE 2014“: Mehr Futter im Schwad und weniger Schmutz im Futter.

Immer mehr Betriebe fordern zur Auslastung der leistungsstarken Erntemaschinen mehr Schwadmasse, ohne Kompromisse bei der Futterqualität eingehen zu wollen. Der Seitenschwader bietet auch bei geringem Aufwuchs die Chance, für den Häckliser oder Ladewagen ausreichend Schwadmasse zusammenzulegen. Die hintereinander angeordneten Kreisel der Seitenschwader stellen allerdings durch die größere Höhenbewegung der Maschine besondere Herausforderungen an die Kreiselführung.



6-Rad-Fahrwerk serienmäßig.

Zur Saison 2014 rüstet CLAAS die LINER 1650 TWIN und LINER 1750 ab Werk serienmäßig mit 6-Rad-Fahrwerk aus. Die Kombination von 3-D-Aufhängung und Tandemschwinge hinten sichert einzigartige Laufruhe und damit hohe mögliche Schwad-Geschwindigkeiten ohne die Gefahr der Futtermverschmutzung.



4 von 6 Tasträdern lenkbar.

Die vorderen und hinteren Fahrwerksräder sind lenkbar aufgehängt, um auch bei enger Kurvenfahrt ohne Radierereffekt arbeiten zu können. Das schont die Grasnarbe und vermeidet Schmutz im Futter.



3-D-Kardanik mit groß dimensionierten Drehpunkten.

Leichtgängige und stabil ausgelegte Drehpunkte sichern die optimale Boden Anpassung der Kreisel in Quer- und Längsrichtung.

So wird auch bei bis zu 3,80 m Kreiseldurchmesser Bodenkontakt vermieden. Die intelligente, mit Federn gedämpfte Aufhängung sichert jederzeit ein sauberes Absenken der Kreisel ohne die Gefahr des Einstechens der Zinken.

Gewaltige Aushubhöhe.

Das XL-Rahmenkonzept sichert am Vorgehende maximale Aushubhöhe für schnelles und problemloses Überfahren der bereits gezogenen Schwaden.

Peter Weinand | weinand@claas.com



CARGOS: Dreimal Bestnote.

Mit dem CARGOS Kombiwagen brachte CLAAS 2009 ein Fahrzeug auf den Markt, das eine ganze Reihe von Merkmalen aufweist, die so nirgendwo anders zu haben sind. Die äußerst robuste Bauweise, das leicht ausbaubare, besonders schonend arbeitende Ladeaggregat, der abgesenkte Kratzboden und die Automatikfunktionen sind nur einige Beispiele, warum Lohnunternehmer auf CARGOS umstellen.

Stabilität für den professionellen Einsatz.

Der Lohnunternehmer Noel Gröne aus Dassel im Weserbergland hat sich auf Hackschnitzel-Erzeugung, -Logistik und -Vermarktung spezialisiert. Den Hackguttransport zu den Umschlagplätzen übernehmen ein CARGOS 9600 (seit 2011) und ein CARGOS 9500 (seit 2013). Außerdem werden sie zur Bergung von Gras- und Maissilage eingesetzt. Dank ihrer Einsatzflexibilität und ihrer extrem stabilen Bauweise erreichen die Kombiwagen eine Auslastung von über 1.000 Einsatzstunden an rund 270 Tagen im Jahr. Dass es dabei insbesondere auf die Stabilität, Langlebigkeit und Durchhaltekraft der Kombiwagen ankommt, liegt auf der Hand. Mit Hackschnitzeln oder nasser Silage werden schnell hohe Schüttgewichte erreicht, und durch Gräben und unwegsames Gelände entstehen Bewegungen, die der Wagen ausgleichen muss. Folgende Punkte haben Noel Gröne überzeugt:

- Materialqualität: Nasse Bedingungen, Schmutz, Frost und Salz im Winter stellen höchste Anforderungen. „Der CARGOS 9600“, betont Gröne, „ist jetzt seit zwei Wintern inklusive voll funktionsfähiger Kratzbodenkette und auch bei minus 20 °C zuverlässig im Einsatz.“
- Praxistaugliches Fahrwerk: stabil, Luft- und Hydraulikschläuche sind sicher verlegt, optimale Bodenfreiheit.
- Hohe Standsicherheit durch breites Fahrwerk: Wenn ein Reifen im Graben steht, gibt es immer noch zwei mit Bodenhaftung, kein Festfahren. Der tiefe Schwerpunkt und das hydraulische Fahrwerk sorgen für optimale Hangstabilität.
- Bereifung: absolut bodenschonend, auch unter feuchten Bedingungen. Gute Kurvenlage auch in unebenem Gelände.
- Höchste Effizienz durch großes Ladevolumen: vor allem bei Zeitproblemen bei der Gras- und GPS-Ernte und späten Maisernteterminen.
- Stabiles C-Profil, dicke Wände, hoher Korrosionsschutz: „Erstaunlich, wie gut der CARGOS trotz starker Belastung noch aussieht“, sagt Noel Gröne.



Lohnunternehmer Noel Gröne (l.) – mit Mitarbeiter Sören Stutz – hat sich auf Hackschnitzel-Erzeugung, -Logistik und -Vermarktung spezialisiert.



Bei LU Stefan Kerkering sind seit 2010 zwei CARGOS 9400 im Einsatz.

„Echte Erleichterung für die Fahrer...“

„Die Automatikfunktionen sind eine echte Erleichterung für die Fahrer“, lautet das Urteil von Stefan Kerkering über das CARGOS Bedienkonzept. Zusammen mit seinem Vater Theo führt Stefan Kerkering den Agrarservice Kerkering GmbH & Co. KG, wo seit 2010 zwei CARGOS 9400 im Einsatz sind. Das Lohnunternehmen mit Sitz im münsterländischen Rosendahl-Holtwick beschäftigt acht Mitarbeiter und bietet seinen Kunden – abgesehen von Kartoffeln und Zuckerrüben – fast das komplette Spektrum landwirtschaftlicher Arbeiten an.

Die Pluspunkte der CARGOS Ladeautomatik kommen bei der Gras-Silagebergung zum Tragen. „Diese Automatik fahren wir entweder über das Drehmoment am Rotorgetriebe oder über den Druck auf die Frontklappe an der Stirnwand des Wagens. Sobald das Drehmoment bzw. der Druck einen bestimmten Wert erreicht, schiebt der Kratzboden das Ladegut automatisch ein Stück nach hinten. Praktischerweise können wir die Auslösewerte dabei je nach Beschaffenheit der Silage über das COMMUNICATOR Terminal verstellen“, beschreibt Stefan Kerkering den Ablauf. Als entscheidender praktischer Vorteil ergibt sich so eine optimale Ausladung des Wagens.



Genauso einfach funktioniert das Entladen – nur umgekehrt. Dank Entladeautomatik wird die Kratzboden-Vorschubgeschwindigkeit nun in Abhängigkeit vom Drehmoment am Antriebsstrang der Dosierwalzen gesteuert. „Der Fahrer öffnet die Klappe, schaltet Automatik sowie Zapfwelle ein und muss dann nur noch mit der passenden Geschwindigkeit über den Haufen fahren“, so Stefan Kerkering. Die Entladeautomatik verhindert also das Zufahren der Dosierwalzen, so dass man mit maximaler Geschwindigkeit entladen kann.

Der Schwerpunkteinsatz beider CARGOS 9400 des Agrarservice Kerkering liegt eindeutig in der Gras-Silagebergung. Dennoch schätzt Stefan Kerkering die vielseitige Verwendbarkeit der Kombiwagen, denn je nach Bedarf lassen sie sich sehr flexibel auch für Mais-Silage Transporte nutzen. Das heißt: Morgens Gras-Silage laden, nachmittags in der Maishäckselkette mitfahren, oder umgekehrt.

So ist Stefan Kerkerings Gesamturteil über die CARGOS Kombiwagen positiv. „Neben den Automatikfunktionen und Flexibilität gefällt es uns sehr gut, dass die Wagen so stabil gebaut sind.“



Leichtzügig. Kraftsparend. Effizient.

Im oberschwäbischen Bad Grönenbach auf dem Betrieb Futterbau Zeller GbR sind drei CARGOS 9500 bereits seit vier Saisons im Einsatz. Durchschnittlich 1.500 Fuhren hat jeder von ihnen bereits hinter sich. 900 Milchkühe und eine Biogasanlage mit 600 kWh kommen damit an ihr Futter. Hauptsächlich Gras, Mais und GPS von rund 500 ha pro Jahr im Umkreis von 20 km lädt der Betrieb für den eigenen Betrieb und im Lohn. Gezogen werden die CARGOS von Schleppern mit Leistungsstärken zwischen 160 und 210 PS.

Das Efficient Feeding System hat die beiden Betriebsleiter Georg und Martin Zeller und deren Fahrer Simon Wassermann überzeugt: „Der abgesenkte Kratzboden und die breiten Zinken auf dem Rotor ermöglichen im Vergleich zu anderen Pick-up-Systemen eine leichtere und extrem schonende Materialaufnahme.“ Auch feuchtes Futter könne so problemlos und kraftsparend geladen werden. Das Vermusen werde verhindert und die Futterqualität bleibe erhalten. „Das wird vor allem dann deutlich, wenn andere Wagen tropfend durch die Gegend fahren“, betonen die drei übereinstimmend. Verstopfungen gebe es selten und wenn doch, seien sie schnell beseitigt.

Auch die effiziente Füllmethode, bei der sich mit Hilfe des Kraftmessbolzens unterschiedliche Pressdichten realisieren lassen, hat es ihnen angetan, „und der automatische Füllstandssensor optimiert die Füllmenge zusätzlich. So kann man das vorhandene Volumen voll ausnutzen“. Und noch ein Punkt ist den Zellers wichtig: „Dank des hydraulischen Fahrwerks laufen die Kombiwagen sehr stabil und fangen bei höheren Geschwindigkeiten nicht an zu pendeln“.

Peter Weinand | weinand@claas.com



Das Efficient Feeding System hat die beiden Betriebsleiter Georg (l.) und Martin Zeller (r.) und deren Fahrer Simon Wassermann (m.) überzeugt.



19 Prozent weniger ist MEHR.

Design und Optik einer Maschine verraten recht wenig über ein Maschinenkonzept – und da gibt es ganz erhebliche Unterschiede. Effizienz beim Antrieb und Eigengewicht einer Maschine haben großen Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit einer Maschine. In diesem Zusammenhang spielt das Thema Dieserverbrauch bei steigenden Preisen eine zunehmend wichtigere Rolle. Auch wenn bei Maschineninvestitionen der absolute Preis im Vordergrund steht: Es lohnt sich, Konzept und Effizienz einer Maschine genau zu betrachten.

Im Feldeinsatz zählt jeder Liter. Während man den Kraftstoffverbrauch im Mais mittlerweile nicht nur in Liter pro Hektar, sondern objektiv in Liter pro Tonne vergleicht, wird im Graseinsatz häufig der Ansatz Liter pro Stunde gewählt. Ungleichmäßige Erntebedingungen und Aufwüchse verursachen oft deutliche Abweichungen, die nicht auf

das Maschinenkonzept zurückzuführen sind. Erstaunlich groß sind aber auch, je nach Struktur und Geländeformation, die Unterschiede im Kraftstoffverbrauch auf der Straße. Im Durchschnitt läuft ein Feldhäcksler mindestens 150 Stunden pro Jahr auf der Straße. Da kommt einiges zusammen.



Die Fachhochschule Südwestfalen in Soest hat mit einem Praxistest untersucht, wie groß bei Straßenfahrt der Einfluss unterschiedlicher Maschinenkonzepte auf den Dieselverbrauch ist. Dabei wurde neben dem JAGUAR auch eine Wettbewerbsmaschine geprüft. Das vierköpfige Team der FH legte unter Leitung von Prof. Dr. Volk die folgenden Voraussetzungen fest:

**Zwei Maschinen im Vergleich:
JAGUAR 950 T4i (598 PS) versus
Wettbewerb (669 PS)**

- Vollgetankte, saubere Maschine
- 10-reihiges Maisgebiss
- Vergleichbare Bereifungsgröße
- Ballastierung lt. Herstellervorgabe
- Reifendrucke lt. Vorgabe der Reifenhersteller
- Vergleichbare Ausstattungen (Messertrommel, Corn Cracker, etc.)



Vor Fahrtbeginn wogen die Tester Eigengewicht und Achslasten der Maschinen. Resultat: Die Wettbewerbsmaschine hatte ein 3,01 Tonnen höheres Eigengewicht. Eine geeichte Kraftstoff-Verbrauchsmessanlage wurde aufgebaut. Über eine Strecke von 83,2 km (Ortsdurchfahrten, hügelige und ebene Überlandfahrt) wurden beide Maschinen im Konvoi 2,31 Stunden lang gefahren.

Das Ergebnis war überraschend. Das höhere Eigengewicht und das Antriebskonzept mit Radnabenmotoren bei der Wettbewerbsmaschine kosten Energie. Auf der zurückgelegten Strecke verbrauchte sie insgesamt 77,7 Liter Diesel und damit um 12,6 Liter mehr als der JAGUAR.

Fazit.

- 83,2 km Fahrstrecke
- 3,01 t geringes Eigengewicht beim JAGUAR
- 5,01 l/h niedrigerer Verbrauch beim JAGUAR
- 19% weniger Diesel auf der Straße

Unter dem Strich benötigte der JAGUAR bei der Straßenfahrt also 19 Prozent weniger Diesel. Vordergründig hören sich 5,01 l/h wenig an, aber bei 150 Stunden pro Jahr und nur sechs Jahren Einsatzzeit sind, das bei 1,30 €/l schon 5.861,70 € Einsparung – eine Summe, über die es sich zu reden lohnt.

Überträgt man, was der Traktionsexperte Prof. Dr. Ludwig Volk als Leiter der Dieselverbrauchsmessungen für zulässig erklärt, die im Fahrtrieb eingesparten 19 Prozent auch auf den Einsatz in Mais und Gras, wird der Vorteil des JAGUAR noch überzeugender: 11.541 € Dieselskosten spart der JAGUAR gegenüber der Wettbewerbsmaschine – bares Geld für den JAGUAR Unternehmer. Bei über 11.000 € mehr Gewinn muss man ins Nachdenken kommen.

Doch der JAGUAR verfügt über eine Reihe weiterer Ausstattungsmerkmale, die es „in sich haben“. Sie senken die Dieselskosten noch weiter. Lesen Sie in der nächsten Ausgabe von TRENDS mehr über die Effizienz des JAGUAR – getestet von der FH Südwestfalen, der DLG und anderen Instituten.

Georg Döring | doering@claas.com

Ausgangswerte und Ergebnis.

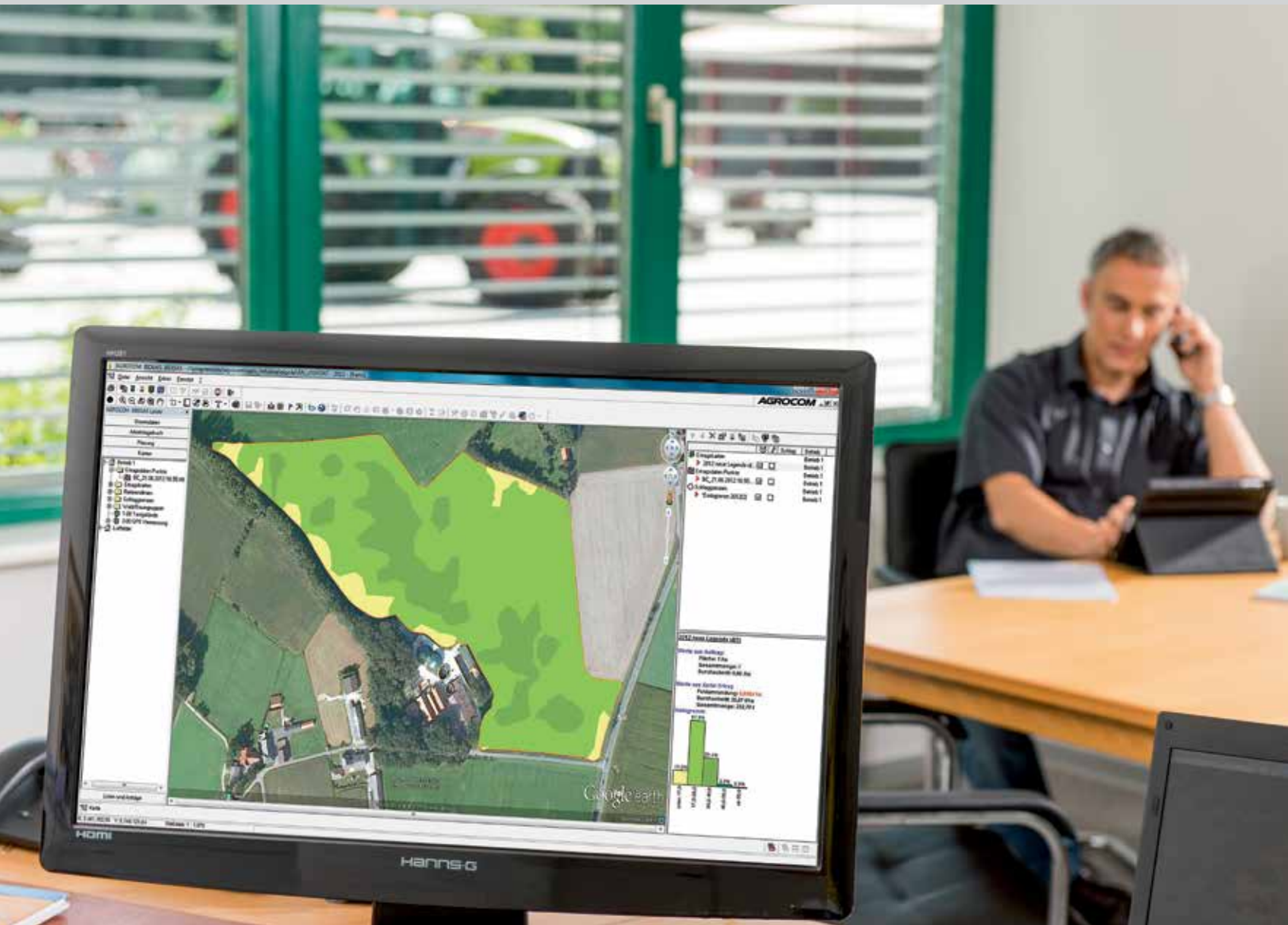
Einsatzart	Verbrauch	Anteil Fahrtrieb*	Einsatzdauer	Dieselpreis	Wettbewerbsvorteil JAGUAR	Nutzungsdauer	Einsparung JAGUAR/6 Jahre
Straße	25,9 l/h	100%	150 h	1,30 €	19 %	6 Jahre	5.861,70 €
Gras	50 l/h	16%	150 h	1,30 €	19 %	6 Jahre	1.778,40 €
Mais	90 l/h	12%	250 h	1,30 €	19 %	6 Jahre	4.001,40 €
Gesamteinsparung							11.541,50 €

*Straße: gemessen durch FH Südwestfalen, Gras + Mais: gemessen durch Technische Entwicklung CLAAS. Rundungsdifferenzen.

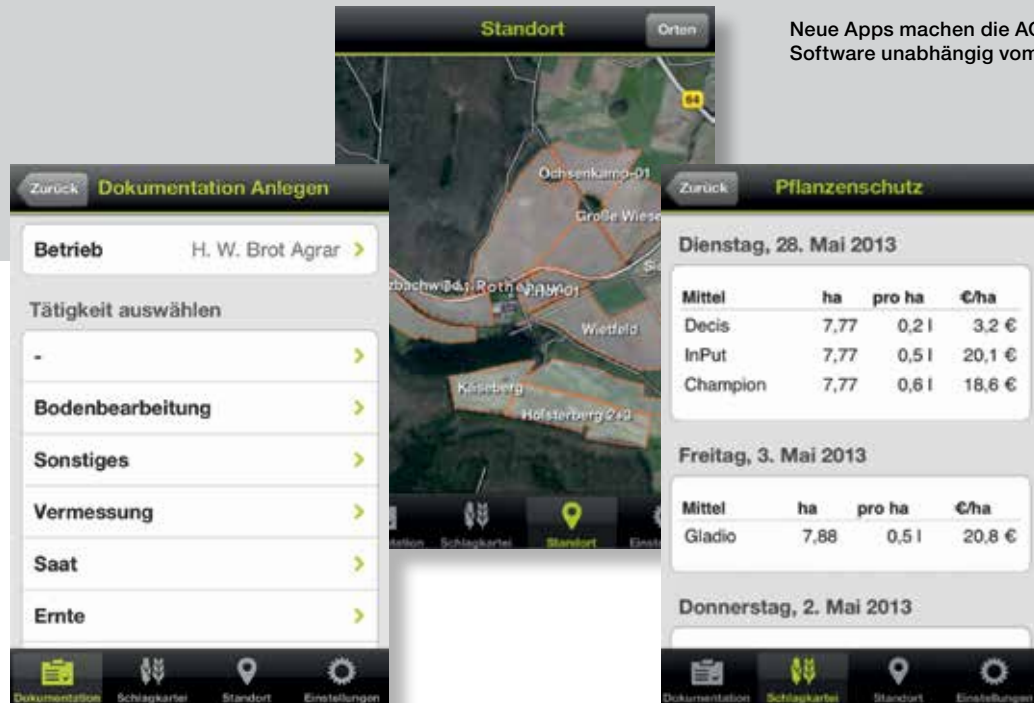
Rechenbeispiel Straße: 25,9 l/h x 100% Anteil Fahrtrieb x 150 h/Jahr x 1,30 €/l x 19% Vorteil gegenüber Wettbewerb x 6 Jahre = 5.861,70 €



AGROCOM Management-Software von CLAAS, ein bedeutendes Thema.



Speziell abgestimmte Management-Software-Pakete bietet CLAAS seinen Kunden schon seit vielen Jahren erfolgreich an. Jetzt stellt das Unternehmen für seine Software-Kunden neue Funktionen bereit und sorgt zugleich für die Möglichkeit der mobilen Nutzung der Software über Smartphones und Tablet-PCs. Auch in Zukunft wird die AGROCOM Management-Software intensiv weiterentwickelt.



Neue Apps machen die AGROCOM Management-Software unabhängig vom Büro.

Auf der Agritechnica waren sie bereits zu sehen: Neben den spezialisierten Software-Lösungen gibt es nun auch mobile Apps für die Programme AGROCOM NET, AGROCOM LU, AGROCOM SUPERSAU und AGROCOM SUPERKUH. Sie machen die Nutzung der Programme für Landwirte und Lohnunternehmer hoch flexibel und sehr komfortabel. Ob bei der Arbeit auf dem Acker oder im Stall: Erledigte Maßnahmen lassen sich direkt über mobile Endgeräte mit iOS- oder Android-Betriebssystem buchen und sichern. Mit Hilfe einer sogenannten Datendrehzscheibe gelangen die Daten direkt auf den Betriebsrechner im Büro und können dort weiterverarbeitet werden.

Für alle CLAAS Kunden mit AGROCOM Software inklusive Pflegevertrag stehen die Apps in den kommenden Wochen als kostenlose Downloads in den jeweiligen App-Stores bereit. Den Anfang machte bereits das AGROCOM NET, dessen App schon im Dezember zur Verfügung stand.

Weitere Neuerungen

Neben den Apps hat CLAAS eine ganze Reihe weiterer Neuerungen und Verbesserungen in die bestehenden Produkte integriert. So wurde bei der Ackerschlagkartei AGROCOM NET die Buchungsmaske angepasst. Außerdem gibt es neue Listen, die eine noch effizientere Auswertung ermöglichen, und die Pachtverwaltung ist jetzt auf das SEPA-Verfahren umgestellt. Darüber hinaus kann innerhalb des Grafikmoduls nun in vollem Umfang auf Bing-Maps-Luftbilder zugegriffen werden.

Um die AGROCOM Softwarekunden auch weiterhin professionell bei der Nutzung ihrer Produkte zu unterstützen, gibt es ein neues, umfangreiches Schulungsangebot. Es bietet Gruppen- oder Einzelschulungen sowie die Unterweisung per Online-Training. Die Online-Variante bietet dabei den Vorteil, dass man daran bequem von Zuhause aus teilnehmen kann – ohne zu reisen und ohne Zeitverlust.

Umfassende Informationen zu diesem Schulungsprogramm, inklusive der Inhalte und Preise der einzelnen Varianten, sind auf der Internet-Plattform www.claas-easy-training zu finden. Über diese Webseite kann sich jeder interessierte Softwarenutzer dann auch gleich zur Schulung anmelden. Bequemer und schneller geht es nicht.

Über das Schulungsangebot hinaus stellt CLAAS für alle Fragestellungen rund um die AGROCOM Software-Produkte weiterhin seinen spezialisierten Service zur Verfügung – per Telefonkontakt oder auch direkt beim Kunden. Dabei muss es nicht nur um abstrakte Daten gehen. Bei Bedarf kann der Service auch mit den spezifischen Daten des jeweiligen Kunden erfolgen, und das mit Hilfe einer Fernwartung per Online-Verbindung sogar mit Mitarbeitern von CLAAS AGROSYSTEMS direkt auf dem PC des Kunden. So lassen sich auftauchende Fragen und Probleme hocheffektiv und zeitnah erledigen.

Die Agritechnica hat es eindrucksvoll verdeutlicht: Softwarelösungen für nahezu alle Managementbereiche im landwirtschaftlichen Betrieb oder beim Lohnunternehmen werden bei CLAAS mit hoher Priorität behandelt. Denn nur eine aufeinander abgestimmte, spezialisierte Einheit von Landtechnik und Management-Lösungen führt wirklich zum Erfolg.

Für spezielle Fragen zu allen Bereichen der AGROCOM Management-Software stehen deutschlandweit CLAAS EASY Spezialisten für jeden interessierten Betrieb zur Verfügung. Sie sind über den CLAAS Händler vor Ort direkt erreichbar.

Sebastian Henrichmann | sebastian.henrichmann@claas.com

CLAAS meets fashion. Mode trifft Landtechnik.

Nicht weit von der A3, zwischen Steinfurt und Würzburg, liegt das Gut Ebenroth mit seinen größtenteils arrondierten Flächen direkt am Grammschatzer Wald. Eigentümer Bernd Freier betreibt dort gemeinsam mit seinen Mitarbeitern einen Wohlfühlort für Pferd und Reiter. Und eine märchenhafte Gemeinsamkeit verbindet das bedeutende Modeunternehmen s.Oliver mit dem ansehnlichen Gut.

Die erste Erwähnung des Gutes stammt aus dem Jahre 1707. Um die Jahrhundertwende wurde das Klostergut des Marienhiller Ordens zu einem typischen Vierkanthof ausgebaut. Das Gut befindet sich seit 1951 im Familienbesitz, und die Landwirtschaft wird nunmehr in dritter Generation weitergeführt. Heute wird neben der Landwirtschaft rund um den Gutshof auch ein Pferdebetrieb bewirtschaftet, der vielseitige Möglichkeiten für Pferd und Reiter bietet: durch Reithallen und Reitplätze, eine automatische Fütteranlage, Allwetterausläufe, große Koppelanlagen und direkten Zugang zu der wunderschönen Landschaft des Naherholungsgebiets Gramschatzer Wald.

Etwa 30 km weiter südlich liegt das Betriebsgelände von s.Oliver. Eine bekannte Bekleidungsfirma, die mit weltweit 7.200 Mitarbeitern 2011 knapp 1,5 Milliarden Euro Jahresumsatz machte. Das familiengeführte Unternehmen gehört zu den 20 größten Bekleidungskonzernen in Europa. Durch die Erschließung neuer Märkte im Ausland wächst der Betrieb auch global immer weiter. Auch wenn es nicht so scheint, die Geschichte der Marke s.Oliver ist ebenso märchenhaft wie das Gut Ebenroth und seine Umgebung. Angefangen hat alles mit einem kleinen Einzelhandelsgeschäft. In Würzburg wurde 1969 eine kleine Boutique namens „Sir Oliver“ gegründet, angelehnt an den Romanhelden Oliver Twist von Charles Dickens. Und nicht nur die märchenhafte Gemeinsamkeit verbindet das große Modeunternehmen mit dem ansehnlichen Gut Ebenroth. Der Besitzer von Gut Ebenroth ist der Gründer von „Sir Oliver“ – heute s.Oliver. Bernd Freier erschuf damals auf gerade einmal 25 qm die erste s.Oliver-Filiale. Fashion und Lifestyle treffen bei ihm auf Natur und Landwirtschaft. Aktuell bewirtschaftet er etwa 200 ha Ackerland. In seiner Reitanlage sind derzeit ca. 50 Pferde eingestellt – sowohl Pensions- als auch Sportpferde.

Große Ziele für die Zukunft.

Für die Zukunft hat das Team von Gut Ebenroth große Ziele und ahmt den verwandten Bekleidungsriesen nach: Sohn Christian Freier, der nicht nur die Entwicklung und Verwaltung des Gutes übernommen hat, sondern auch aktiv in den Betrieb von s.Oliver eingestiegen ist, will den Reitbetrieb mittelfristig mit der Unterstützung durch den Gutsverwalter und Pferdeexperten Oliver Granicky zu einem Leistungszentrum für den Reitsport und die Durchführung von hochwertigen Reitveranstaltungen, wie z. B. Grand Prix-Turnieren, ausbauen.



Vor allem aber sollen die acker- und forstwirtschaftlichen Flächen erweitert und somit die Landwirtschaft vergrößert werden. In dem Zusammenhang ist auch der Bau eines neuen Silolagers mit Saatgutaufbereitung vorgesehen. Erste Anpassungen im Maschinenpark konnten Christian Freier und sein Leiter Landwirtschaft Max Meeder bereits im vergangenen halben Jahr treffen: Sie stellten den Gutsbetrieb fast vollständig auf CLAAS Traktoren und Futtererntemaschinen um. Gestützt wird das Vertrauen in die Marke CLAAS vor allem durch die Leistungsfähigkeit seines Landmaschinenpartners vor Ort. Die Niederlassung Werneck der CLAAS Main-Donau GmbH überzeugte bereits in der Vergangenheit durch einen kompetenten Umgang mit ihrem Kunden.

So wurde die CLAAS Main-Donau GmbH auch als Lieferant der neuen Maschinen ausgewählt. Das sympathische, partnerschaftliche Verhältnis zwischen der CLAAS Main-Donau GmbH und dem

Gut Ebenroth war der Grundstein für das Geschäft, welches Steffen Wilhelmy und Christian Freier 2012 gemeinsam durch den Erwerb eines LEXION 630 MONTANA einleiteten. Eugen Drescher, seines Zeichens bereits Rentner und zu der Zeit im Vertrieb der CLAAS Main-Donau GmbH tätig, unterstützte den Verkauf. Zwei Traktoren, ein ARION 430 CIS und ein ARION 650 CEBIS aus der „100 Century Edition“ mit Frontlader FL 150 stehen dem Gut nun zur Verfügung. Ergänzend fanden ein DISCO 3100 F und ein DISCO 3500 sowie ein VOLTO und ein LINER 1650 ihren Platz in der Futterernte-kette der Gutsverwaltung. Für die optimale Nährstoffversorgung der Acker- und Grünland-Flächen sorgen nun ein CROP SENSOR im Frontanbau, ein Rabe ISOBUS-Düngerstreuer im Heckanbau und die gezogene Feld-spritze Hardi Navigator 4000L.

„Es war eine Stimmung des Miteinanders.“

„Besonders positiv war die angenehme Verhandlungsatmosphäre bei unserem Geschäftsabschluss. Es war eine Stimmung des Miteinanders“, so Josef Seis, Verkaufsleiter Süd der CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH. Die guten Verhandlungen nahmen auch die Vertreter des Gutes Ebenroth als positives Miteinander wahr, das für die Zukunft die weitere Zusammenarbeit in Aussicht stellt. Nicht zuletzt auch die Anwesenheit des Geschäftsführers der CLAAS Main-Donau GmbH, Kurt Herbinger, bei der Übergabe der Maschinen unterstrich die Wichtigkeit der Geschäftsbeziehung für den Händler.

Vorerst aber leisten die neuen Maschinen aus dem Hause CLAAS ihre Arbeit – sowohl auf dem Feld als auch auf dem Hof. Die Ansprüche dabei sind hoch. Für genaues Arbeiten und optimalen Präzisionsackerbau ist auf dem Gut Ebenroth eine RTK-Anlage installiert. So können die Maschinen bis zu zwei Zentimeter genau per GPS über das Feld geführt werden. Der Fahrer wird entlastet und der Acker optimal bearbeitet. Die RTK-Anlage des Gutes Ebenroth liegt auf dem höchsten Punkt im Werntal, so dass die GPS-Signale in einem Radius von bis zu 44 Kilometer verfügbar sind. Die eigens umgerüsteten Traktoren und Mähdrescher können also auf ausgezeichnete Signalqualitäten zurückgreifen.

Neben der technologischen Ausrichtung des Gutes steht für das verantwortungsbewusste Team natürlich auch das Wohl der Pferde an erster Stelle. Genauso, wie auch der betreuenden Werkstatt die Zufriedenheit ihrer Kunden am Herzen liegt. Erwin Weberbauer steht als Werkstattleiter der zuständigen Werkstatt in Werneck gemeinsam mit dem Serviceleiter der CLAAS Main-Donau, Manfred Kleinschroth, dafür ein und betreut die Maschinen von Gut Ebenroth. Christian Freier steht somit ein kompetentes Team zur Seite, auf das er sich stets verlassen kann. Der Grundstein für eine erfolgreiche Weiterentwicklung seines Betriebes ist also gelegt. So werden sich Bernd und Christian Freier auch weiterhin einen Namen machen. In der Mode und in der Landwirtschaft.

Christina Walter | christina.walter@claas.com

Verkäufer Eugen Drescher, Serviceleiter Manfred Kleinschroth, Verkaufsleiter Norbert Schwab, Verkaufsförderer Norbert Rieß, Leiter Landwirtschaft Gut Ebenroth Max Meeder, Verkäufer Steffen Wilhelmy, CLAAS Werkbeauftragter Markus Balleis, CLAAS Verkaufsleiter Süd Josef Seis, Christian Freier, Leiter Technik s.Oliver Peter Schmitt.



„Da haben die CLAAS Ingenieure den Kunden gut zugehört ...“

Schon einige Zeit, bevor CLAAS auf der Agritechnica 2013 der Öffentlichkeit die neue XERION Baureihe vorgestellt hat, sind die Vorserienmaschinen in den Praxiseinsatz gegangen. Beim Lohnunternehmen Prohad-mbH in Ivenack war es ein XERION 4000. Die ersten Erfahrungen nach rund 1.000 Betriebsstunden sind sehr positiv.

Hauptaufgabe des XERION 4000 bei der Prohad-mbH ist die kombinierte Gülle-Ausbringung und -Einarbeitung im getrennten Logistikverfahren mit einem 23-m³-Schwanenhals-Güllefass und sechs Meter breiter Kompaktscheibenegge. Da dieses Gespann ansonsten mit einem XERION 3800 im Einsatz ist, sind die Voraussetzungen hier ideal, um die Leistungsfähigkeit des „neuen“ 4000 mit dem „alten“ 3800 zu vergleichen.

„Der neue XERION 4000 bringt deutlich mehr Leistung und verbraucht weniger Kraftstoff“, berichtet Daniel Cummerow, der zusammen mit seinem Vater Jürgen Cummerow die Geschäfte der Prohad-mbH führt. „In der Ebene kommen wir auf höhere Arbeitsgeschwindigkeiten, und auch in hügeligem Gelände hält er das Tempo noch besser. Wo wir mit dem XERION 3800 bisher 700 bis 800 m³ Gülle pro Tag eingearbeitet haben, schaffen wir mit dem 4000 bis zu 1.000 m³.“ Diese Zahlen entsprechen einer Mehrleistung von über 20 Prozent. Gleichzeitig, so schätzt Cummerow, liegt der neue 4000 beim Verbrauch mit rund 10 Prozent weniger Diesel pro Kubikmeter eingearbeiteter Gülle deutlich günstiger.

Gründe für die höhere Leistung gibt es mehrere. Zum einen ist der 4000 mit dem neuen 6-Zylinder OM 470 LA von Mercedes-Benz ausgerüstet, der im Vergleich zum Motor des 3800 über knapp 2 Liter zusätzlichen Hubraum sowie 50 PS mehr Leistung verfügt. Zum anderen erreicht der OM 470 LA das maximale Drehmoment im niedrigen Bereich von 1.450 bis 1.500 U/min. Diese Drehmoment-Charakteristik wirkt sich insbesondere bei der schweren Bodenbearbeitung, aber auch bei der kombinierten Gülle-Ausbringung und -Einarbeitung günstig auf den Kraftstoffverbrauch aus.

Zugleich lässt sich die höhere Motorleistung noch effektiver in Zugleistung umsetzen. Denn der XERION 4000 hat nicht nur einen 30 cm längeren Radstand als der 3800, sondern kann auch mit größeren



Daniel Cummerow über den XERION 4000: „In der Ebene kommen wir auf höhere Arbeitsgeschwindigkeiten, in hügeligem Gelände hält er das Tempo noch besser.“



Rund 1.000 Betriebsstunden war der neue XERION 4000 beim Lohnunternehmen Prohad-mbH im Einsatz.

Bereifungen gefahren werden. So ist die Prohad-Maschine mit Reifen der Größe 710/85 R38 ausgerüstet, die bei 3,00 m Maschinenbreite auf einen Durchmesser von 2,16 m kommen. Beim XERION 3800 hingegen ist der maximale Reifendurchmesser bauartbedingt auf 2,05 m begrenzt.

Mehr Fahrkomfort durch Pneumatikdämpfung.

Die Kabine des XERION 4000 wartet ebenfalls mit einigen Neuerungen auf. Hier spendet Daniel Cummerow vor allem der elektronisch geregelten Pneumatikdämpfung der Kabine und dem damit einhergehenden Fahrkomfort großes Lob: „Diese neue Federung ist einmalig. Man sitzt völlig losgelöst von den Bewegungen des Traktors – fast so, als ob man schwebt“. Sehr gut gefällt ihm auch, dass der 4000 jetzt mit dem CMOTION Fahrhebel ausgerüstet ist, den es bisher nur für die größeren XERION 4500 und 5000 gab. Aber auch ein kleines Detail führt der Praktiker als wichtigen Pluspunkt ins Feld: das neue Fahrpedal. Als hängendes Pedal lässt es sich deutlich leichter und feinfühlicher bewegen als das stehende Pedal im XERION 3800.

„Der neue XERION ist ein richtig guter Traktor geworden“, lautet das Fazit von Daniel Cummerow. „Man merkt: Da haben die CLAAS Ingenieure den Kunden gut zugehört. Er hat nicht nur die Mehrleistung, die wir uns wünschen, sondern bietet auch das Nonplusultra, was Kabine, Fahrkomfort, Platzangebot angeht.“



„Die elektronisch geregelte Pneumatikdämpfung für die XERION Kabine verbessert den Fahrkomfort enorm.“

XERION oder Standardtraktor?



Beim Erfahrungsaustausch über die Vorserienmaschine: Daniel Cummerow und Philipp Herbrich von der CLAAS Verkaufsförderung.

Über XERION Erfahrung verfügt die Prohad schon lange. Das Lohnunternehmen gehörte zu den ersten Kunden, die einen XERION 3300 TRAC kauften, als die Maschine im Jahr 2006 auf den Markt kam. 2009 und 2012 schaffte die Prohad jeweils einen weiteren XERION 3800 an. Neben den TRACs nutzt der Betrieb eine Vielzahl von Standardtraktoren in den unterschiedlichsten PS-Klassen. Ab 2014 wird auch ein neu angeschaffter AXION 930 von CLAAS zum Maschinenpark gehören.

Da stellt sich die Frage: Bei welchen Arbeiten gelangt ein XERION, und wofür kommen die Standardtraktoren zum Einsatz? „Für mich ist der XERION als TRAC mit vier gleich großen Rädern sehr gut für die schwere Bodenbearbeitung geeignet, gleichzeitig aber vielseitiger einsetzbar als ein Raupenschlepper – z. B. beim Silowalzen oder Grasmähen, wo ihm die drehbare Kabine zugute kommt. Kein anderer Schlepper hat eine Rückfahreinrichtung, die dem Fahrer einen so guten Überblick bietet“, sieht Daniel Cummerow als eindeutige Stärken des XERION. Bei häufigen Transportarbeiten auf der Straße hält er ihn allerdings für nicht so gut geeignet.

„Viele Arbeiten, für die wir unsere XERION einsetzen“, so der Lohnunternehmer weiter, „könnte man natürlich auch mit einem Standardtraktor vergleichbarer Größe erledigen, außer bei der schweren Bodenbearbeitung. Ihre besonderen Stärken spielen Standardtraktoren vor allem aber bei den Arbeiten aus, bei denen man viel auf der Straße unterwegs ist. Und so werden wir auch in Zukunft XERION und Standardtraktoren nebeneinander auf unserem Betrieb einsetzen.“

Ulrich Gerling | ugerling@claas.com



Schöner klicken: claas.com



Alles neu macht nicht nur der Mai: Seit Mitte August präsentiert sich CLAAS im Internet in einem neuen Look. In modernem Design mit viel Raum für bewegte Bilder. Mit vielen praktischen Funktionen und optimal für die Nutzung aller Engeräte. Ganz egal, ob Sie einen PC oder Laptop, ein Tablet oder ein Smartphone mit iOS oder Android benutzen. Die Ausgabe passt sich optimal an.

Übersichtlich sollte es sein – und ist es auch geworden. Die neue Homepage ist in fünf Hauptrubriken unterteilt, die Produktinformationen immer im Blick. Eine komplett neue Struktur stellt die gesamte CLAAS Produktpalette auf einen Blick übersichtlich dar. Über kurze Wege gelangen Sie direkt an Ihr Ziel, ob Video zum neuen XERION, detaillierte Maschinendaten oder aber der kürzeste Wege zu Ihrem Vertriebspartner vor Ort. Mit wenigen Klicks finden Sie das, was Sie suchen.

Ganz neu: Das Kontaktcenter. Mit wenigen Klicks finden Sie die Broschüre Ihrer Wahl zum Download, können Ihre Fragen gezielt an den richtigen Ansprechpartner stellen oder direkt eine Probefahrt buchen.

Neben den passenden Informationen kommt natürlich der Unterhaltungswert nicht zu kurz: Teilen Sie unsere zahlreichen Produktvideos auf facebook und Co. Oder schauen Sie alle Inhalte unseres Youtube-Kanals direkt auf claas.com an.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß dabei.

Ein Clip sagt mehr als 1.000 Worte. Sehen Sie selbst, welche optischen und technischen Highlight der neue CLAAS Webauftritt zu bieten hat.



go.claas.com/die-neue-claas-com

CLAAS

