

03.14 TRENDS



Precision Farming mit dem
CLAAS Geodaten-Service.

CVG Verkaufsförderung: Geballte
Erfahrung für die Futterernte.

Großer Ballen, kleine Kosten
bei Osters & Voss.



Lieber Leser,

um nicht mit dem Wetter anzufangen, das ja ziemlich eigenwillige Kapriolen geschlagen hat – ich komme noch darauf zurück – möchte ich heute mal auf unsere jährliche Kundenzufriedenheitsanalyse (was für ein Wort!) eingehen. Wir machen sie jedes Jahr, weil wir für unsere Arbeit unbedingt wissen müssen, ob wir auf dem richtigen Weg sind. Nur wenn Sie, unser Kunde, mit uns und unseren Vertriebspartnern zufrieden sind, werden wir Erfolg haben. Und nur dann sind wir in der Lage, Ihnen das zu bieten, was Sie brauchen.

Aus den vielen Rückmeldungen, für die ich mich hier bedanken möchte, ergibt sich unter anderem eine sehr gute Bewertung unserer Vertriebspartner in Sachen Service und Ersatzteilversorgung. Ihnen gilt mein Dank für hervorragende tägliche Arbeit im Sinne der Kundenzufriedenheit.

Zu der guten Leistung des Handels trägt sicher auch unser Gebietslager-Konzept bei, ein Alleinstellungsmerkmal von CLAAS im Wettbewerbsumfeld der Hersteller. Von Anfang an ging es uns darum, mit Hilfe dieser Gebietslager die Einsatzsicherheit Ihrer Maschinen sicher zu stellen und im Ernstfall schnelle Hilfe leisten zu können. Das ist und bleibt unser oberstes Ziel.

Nicht nur auf Reifen als Ersatzteile, sondern auch auf solche für Neumaschinen trifft zu, dass die bisher unter der Marke Continental bekannten Pneus in Zukunft Mitas heißen werden. Es ändert sich jedoch lediglich der Name. Alles andere bleibt wie gewohnt (siehe auch Seite 12).

Wie oben angekündigt, hier noch ein Kommentar zum Wetter: Einschließlich des Winters, der keiner war, hat es Petrus gut mit der Landwirtschaft gemeint. Die Witterung hat für hervorragende Getreidebestände gesorgt, die ersten Grasschnitte konnten sich sehen lassen, und bei den anderen Feldfrüchten sieht es auch nicht schlecht aus.

Ich wünsche Ihnen im Namen aller CLAAS Mitarbeiter eine gute Ernte als Lohn für Ihre tägliche Arbeit.

In diesem Sinne
mit besten Grüßen
Ihr

Jörg Sudhoff
Geschäftsführer CVG

INHALT

2 Vorwort / Inhalt

REPORTAGE

3 Pflückfrisch zum Verbraucher.

PRAXIS

8 Großer Ballen, kleine Kosten.

13 Heinz de Buhr – auf die Maisernte gespannt.

14 Klaus Nothelfer: „Die zehn Prozent Einsparung passen.“

TECHNIK

10 Geballte Erfahrung für die Futterernte.

12 Alles dreht sich um Reifen.

MANAGEMENT

6 Gebietslagerkonzept: Was nahe liegt, ist schnell verfügbar.

16 Precision Farming mit dem CLAAS Geodaten-Service für standortangepasste Bestandesführung.

18 CLAAS mit TELEMATICS Partner bei 365FarmNet.

22 CLAAS RTK-Signal jetzt auch für andere Fabrikate.

INTERVIEW

20 CLAAS FARM PARTS kommt gut an.



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

Druck

DRUCKHAUS CRAMER
48268 Greven

Verantwortlich

CLAAS Vertriebsgesellschaft Marketing,
Rudolf Lehner

Juni 2014

Pflückfrisch zum Verbraucher.

Wie professionell heute der Anbau und die Vermarktung von Erdbeeren ablaufen, hat sich die TRENDS-Redaktion auf einem der größten Direktvermarktungsbetriebe in Norddeutschland, dem Erdbeerhof Glantz, angeschaut. In Delingsdorf bei Hamburg sowie Hohen Wieschendorf in Nordwestmecklenburg bewirtschaftet der Betrieb insgesamt 260 Hektar Erdbeeren.





Auf drei Hektar setzte der Erdbeerhof 2014 erstmalig Wandertunnel ein. Hier kann drei Wochen früher als im Freilandanbau geerntet werden.

So beeindruckend wie die Größe der Anbaufläche ist auch die Logistik des Erdbeerhofs Glantz. Während der Hochsaison, im Juni und Juli, müssen bis zu 60 Tonne Erdbeeren pro Tag von Hand gepflückt werden. Dafür sind rund 800 Saisonarbeitskräfte als Erntehelfer im Einsatz. Für die Vermarktung beschäftigt der Erdbeerhof Glantz außerdem 700 VerkäuferInnen im Mehrschichtbetrieb. In den Spitzenzeiten liefern bis zu 35 Sprinter-Transporter mindestens zwei Mal pro Tag frische Ware aus. Dabei ist es eine ganz besondere Kunst, immer so viel pflückfrische Ware an die einzelnen Stände zu liefern, dass bis jeweils 20 Uhr Erdbeeren verfügbar – und anschließend auch verkauft sind. Diese Herausforderung meistert das Disponenten-Team des Betriebs täglich neu mit Hilfe spezieller Computer-Programme.

260 Verkaufsstände in Erdbeerform.

Langjährig etabliertes Markenzeichen des Erdbeerhofs Glantz sind knallrote, erdbeerförmige Verkaufsstände, in denen die süßen Früchte zusammen mit selbst hergestellten, hochwertigen Erdbeer- und Himbeerprodukten sowie Spargel angeboten werden. 170 solcher Stände stehen während der Hochsaison im Hamburger Stadtgebiet, weitere 90 in verschiedenen Städten Mecklenburgs, Teilen Brandenburgs und sogar Sachsen-Anhalts. Der Spargel, der das Verkaufssortiment verbrauchergerecht abrundet, wird exklusiv von einem befreundeten Spargelbaubetrieb bezogen.

Um die Verbraucher über möglichst viele Wochen mit frischen Erdbeeren zu beliefern, baut der Erdbeerhof mehrere Sorten mit unterschiedlichen Erntezeiträumen an. Dank der derzeitigen angebauten Flair, Honoye, Sonata und Malvina erstreckt sich die Verkaufssaison inzwischen über gut vier Monate von Ende April bis Ende August.

Doch die Sortenauswahl ändert sich im Laufe der Jahre. Neue Sorten werden, bevor sie in den großflächigen Einsatz kommen, zunächst drei Jahre im betriebseigenen Versuchsanbau beobachtet. Bei ihrer Beurteilung stehen dann weniger der Ertrag, sondern das Aroma, die Haltbarkeit und die Form oben an. Das sind offenbar auch



Die erdbeerförmigen Verkaufsstände sind das Markenzeichen des Erdbeerhofs Glantz.

die entscheidenden Qualitätsmerkmale, mit denen sich der Erdbeerhof erfolgreich gegen billigere Wettbewerbsangebote in Super- und Discountermärkten durchsetzen kann.

Dammkulturen und Tropfschlauchbewässerung.

Die Produktionstechnik ist ebenfalls beeindruckend. So sind sämtliche Erdbeerfelder mit einer Tropfschlauchbewässerung ausgestattet, um die Pflanzen optimal mit Wasser und Nährstoffen zu versorgen. Rund 80 Prozent der Erdbeerflächen werden außerdem als Dammkultur bewirtschaftet. Bei diesem Verfahren wird in ein und demselben Arbeitsgang ein Damm ausgeformt, ein Tropfschlauch eingelegt und eine schwarze Folie über den Damm gezogen. Das ist zwar sehr kostenintensiv, unter anderem weil die anschließende Pflanzung nicht mehr maschinell, sondern aufwändig von Hand erfolgt. Doch die Vorteile der Dammkultur überwiegen: Der Boden kann sich besser erwärmen, Wurzelkrankheiten werden reduziert, die Erdbeeren verschmutzen kaum noch und sind leichter zu pflücken.

Nachfröste und Hagel sind die wichtigsten Risiken des Erdbeeranbaus. Während man gegen den Hagel machtlos ist, werden die Felder bei drohendem Nachtfrost mit Vliesfolien abgedeckt. Das ist ebenfalls sehr arbeitsaufwändig und schützt auch nur bei Temperaturen bis ca. minus vier Grad. Wird es noch kälter, lassen sich Verluste nicht mehr verhindern.

Zu den jüngsten Neuerungen der Produktionstechnik zählen die sogenannten Wandertunnel, die der Erdbeerhof Glantz dieses Jahr erstmalig auf drei Hektar eingesetzt hat und nächstes Jahr auf zehn Hektar ausweiten will. Sie heißen

Wandertunnel, weil sie alle zwei Jahre mit der Fruchtfolge von einem Erdbeerfeld auf das nächste umgesetzt werden. Der Treibhauseffekt in den über mannshohen Halbröhren, die mit durchsichtiger Folie bespannt sind, sorgt dafür, dass die Beeren hier drei Wochen früher als im Freilandanbau reif sind. Da bei der geringeren Luftzirkulation jedoch die Selbstbestäubung der Erdbeerblüten reduziert ist, unterstützen eigens angeschaffte Hummelvölker die Bestäubung der Blüten.

2013: 150.000 Tonnen Erdbeeren in Deutschland geerntet.

Laut Statistik aus dem Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) wurden 2013 in Deutschland in rund 2.400 Betrieben auf einer Anbaufläche von 19.434 ha Erdbeeren kultiviert. Davon standen 15.110 ha im Ertrag. Die Erntemengen beliefen sich im Freiland auf 142.780 Tonnen und im geschützten Anbau auf 6.900 Tonnen Erdbeeren. Die Hauptanbauggebiete lagen in Niedersachsen (4.307 ha), Nordrhein-Westfalen (3.573 ha), Baden-Württemberg (3.872) und Bayern (2.766 ha). Die deutschen Erntemengen deckten etwa 60 Prozent des inländischen Pro-Kopf-Verbrauchs ab, der bei rund 3,5 kg lag.



Für die Pflege- und Transportarbeiten hat der Erdbeerhof Glantz dieses Jahr acht neue CLAAS Traktoren der Baureihe AXOS angeschafft – hier die Übergabe von sechs Maschinen in Hohen Wieschendorf.

Der Erdbeerhof Glantz im Überblick.

Den Grundstein des Erdbeerhofs Glantz legte Günter Glantz, als er 1961 in Delingsdorf bei Hamburg einen Betrieb erwarb und sich hier – als Pionier in Deutschland – auf den großflächigen Anbau von Erdbeeren und ihre Direktvermarktung spezialisierte. Von 1972 bis heute baute dann sein Sohn Enno Glantz den Betrieb weiter aus. Nach der Wiedervereinigung konnte Enno Glantz das seinerzeit enteignete, großelterliche Familiengut Hohen Wieschendorf an der Ostsee nördlich von Wismar in Mecklenburg zurückkaufen und dort einen großen Teil der Flächen wieder in Bewirtschaftung nehmen.

In Hohen Wieschendorf werden 160 Hektar und in Delingsdorf 100 Hektar Erdbeeren angebaut. Rund um Delingsdorf betreibt der Erdbeerhof außerdem mehrere Felder für Selbstpflücker. Weitere Standbeine an diesem Standort sind ein



Enno Glantz, Besitzer des Erdbeerhofs, hat sich voll auf die Direktvermarktung von Erdbeeren spezialisiert. www.glantz.de

hofsiegenes Restaurant sowie ein Geschäft mit Wohnaccessoires und Kleinmöbeln. Außerdem werden hier im Laufe des Jahres verschiedene Veranstaltungen, darunter auch ein traditioneller Weihnachtsmarkt, durchgeführt.

Am Standort Hohen Wieschendorf, wo insgesamt 480 ha Fläche unter Bewirtschaftung stehen, wechseln sich die Erdbeeren in einer Fruchtfolge mit Raps, Weizen und Zuckerüben ab. Auf 25 Hektar in Hohen Wieschendorf sowie vier Hektar in Delingsdorf baut der Erdbeerhof Glantz außerdem Nordmannentannen für den Weihnachtsbaumverkauf an.

Neben den 1.500 Saisonarbeitskräften beschäftigt der Erdbeerhof 60 feste Mitarbeiter.

sebastian.eichinger@claas.com



Das 1991 zurückgekaufte Gut Hohen Wieschendorf liegt nördlich von Wismar direkt an der Ostsee.

Gebietslagerkonzept: Was nahe liegt, ist schnell verfügbar.

Der Zeitpunkt ist ideal. Das Erntewetter könnte nicht besser sein. Alle Maschinen sind auf den Punkt vorbereitet und laufen wie im Bilderbuch. Und dann passiert es doch: Ein Ersatzteil ist erforderlich. Auf genau diesen Fall ist die Ersatzteil-Logistik von CLAAS ausgelegt.

Damit hochwertige Ersatzteile nicht nur verfügbar sind, sondern auch schnellstmöglich dort, wo sie gebraucht werden, hat CLAAS ein mehrstufiges Konzept entwickelt. Denn insbesondere während der Ernte, wenn jede Minute zählt, kommt es auf eine perfekte Ersatzteilversorgung an.

Drei Konzeptstufen.

Tritt also der Ernstfall ein, ist zunächst der lokale Handel gefragt. In seinem Lager liegen die am häufigsten benötigten Wartungs-, Verschleiß- und Reparaturteile und sind schnellstens vor Ort. Wenn nötig, auch samt Mechaniker. Auch einen Notdienst bietet er an. Qualifizierte Mitarbeiter in den Ersatzteillagern der Vertriebspartner sind mit den elektronischen Systemen zur schnellen Identifizierung der erforderlichen Teile bestens vertraut. Der CLAAS Partner steht rund um die Uhr per Internet in Verbindung mit der CLAAS Ersatzteillistik. Darüber werden Aufträge zur Lieferung erteilt, und falls ein gesuchtes Teil einmal nicht vorrätig sein sollte, lässt sich online ermitteln, wo es am schnellsten zu bekommen ist.

In diesem Falle greift die nächste Stufe des CLAAS Konzepts: Das Gebietsersatzteillager. Sechs davon sind strategisch so günstig in Deutschland platziert, dass Vertriebspartner und Kunden von jedem Ort aus innerhalb von nicht mehr als zweieinhalb Stunden eines erreichen können. Das Teilespektrum dieser Gebietszentren ist so ausgelegt, dass sie mehr als 90 Prozent aller Wünsche sofort erfüllen können. Kunden können durch den Handel bestellte Teile direkt abholen. Die CLAAS Gebietsersatzteillager sind 24 Stunden an 365 Tagen im Jahr erreichbar und können jederzeit Aufträge annehmen und abwickeln.

Ersatzteil-Zentrallager.

Die dritte Stufe des CLAAS Logistikkonzepts ist das Ersatzteil-Zentrallager in Hamm-Uentrop, das alle Länder weltweit mit Ersatzteilen versorgt. Und das für das gesamte Landtechnikprogramm – Ernte-technik und Traktoren. 98 Prozent der Aufträge kann das Lager sofort bedienen und ist damit eines der bestsortierten, vielleicht das bestsortierte der gesamten Landtechnik-Branche.



22.835 Positionen. Dirk Rathmann (m.) als Leiter des Gebietsersatzteillagers in Bordesholm, Peter Brase (l.) und Henning Gimm (r.) halten die Ersatzteilpositionen für Schleswig-Holstein und Teile Niedersachsens vor.



19.399 Positionen. Frank Kirchhoff (m.) leitet das Gebietsersatzteillager in Braunschweig/Schwülper. Er selbst, Bastian Schäfer (l.) und Marc Goldammer (r.) bedienen weite Teile Niedersachsens.



148.935 Positionen. Heiner Buschhoff (3. v. r.) ist Leiter des Ersatzteil-Service in Deutschland. Mit seinem Team beliefert er vom Zentrallager in Hamm-Uentrop aus das gesamte Land: (v. l.) Hartwig Engel, Hubert von Rueden (beide Technische Beratung), Moritz Kampmann (Systeme After Sales), Julien Almodt (Auftragsabwicklung), Carsten Rohrer (Produktmanagement), Keith Püttmann, Thomas Abraham, Johannes Backmann (alle Auftragsabwicklung), Karl Erich Eichler und Alex Halbuer (Technische Beratung). Nicht im Bild sind Michael Himler (ET-Vertrieb), Petra Rath und Susanne Hoppe-Biermeyer (Sekretariat/Abwicklung) sowie Annette Hüffer (Auftragsabwicklung).



26.827 Positionen. Alberto Nielsen (r.) als Leiter des Standortes in Hockenheim, Michael Günster (m.) und Gerhard Weinkötz (l.) sichern die ET-Versorgung in Rheinland-Pfalz, Saarland, Baden-Württemberg und Teilen Hessens.

Logistik-Optionen.

Wenn es nicht ganz so eilig ist, erfolgt der Versand von Hamm-Uentrop zum Gebietslager oder zum Handel per Spedition mit der Anlieferung spätestens zum übernächsten Tag. Eine weitere Möglichkeit ist der Nachtversand mit Anlieferung bis spätestens um 8:00 Uhr am nächsten Morgen.



21.030 Positionen. Dirk Mundt (l.) als Leiter des Gebietsersatzteillagers in Wittstock, Elena Hoppe und Klaus Müller betreuen Mecklenburg-Vorpommern und Teile Brandenburgs und Sachsen-Anhalts.

Vertriebspartner oder Kunden können Ihre Bestellung bei den Gebietsersatzteillagern oder im Zentrallager auch außerhalb der regulären Öffnungszeiten selbst abholen oder jederzeit individuell per Sonderfahrt mit einem entsprechenden Fahrzeug zustellen lassen. Dafür anfallende Frachtkosten sowie eine Aufwandspauschale für Aufträge außerhalb der regulären Dienstzeiten werden an den Vertriebspartner berechnet. Von Anfang Mai bis Anfang November sind die Mitarbeiter der Lager an sieben Tagen in der Woche zu den regulären Öffnungszeiten persönlich vor Ort.

Diese schnelle Lieferung oder die Abholung von Aufträgen auch außerhalb der regulären Dienstzeiten zu jeder Tages- und Nachtzeit hat gerade in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Die zunehmende Kapazität der Maschinen, der Einsatz von Prozessketten – Mährescher mit Überladewagen sowie Häckselketten mit Transportlogistik und Verdichtung im Silo etc. – und die immer kürzer werdenden Erntefenster machen die zunehmende Geschwindigkeit der Teileversorgung erforderlich.

Aufträge von der Auftragsannahme bis zum Versand der Ersatzteile komplett auch an Wochenenden und zu jeder Tages- und Nachtzeit zu erfüllen, ist bei CLAAS seit langem gelebte Praxis. Das mehrstufige CLAAS Ersatzteilkonzept garantiert eine Teile-Verfügbarkeit von über 90 Prozent, die für jeden Kunden in Deutschland innerhalb von maximal 2,5 Stunden erreichbar ist.

heiner.buschhoff@claas.com



32.007 Positionen. Frank Kirchhoff (l.) leitet auch den Standort in Landsberg. Er selbst, Frank Ruhmer (2. v. l.), Martin Bonan (Auszubildender (m), Andreas Goldammer (2. v. r.) und Steffen Schröter (r.) versorgen mit verschiedenen Teilen Sachsen, Thüringen sowie Teile Sachsen-Anhalts und Brandenburgs.



25.271 Positionen. Carsten Hamel (2. v. l.) als Leiter des Gebietsersatzteillagers in Vohburg stellt mit Martin Huber (l.), Wolfgang Pernpaintner (2. v. r.) und Florian Mayr (r.) die Verfügbarkeit von Ersatzteilen in Bayern sicher.



Christof Voss und Andreas Osters (von links) betreiben seit 1991 gemeinsam ein Lohnunternehmen. Sie haben es seit der Gründung zu einem der größten und erfolgreichsten seiner Klasse entwickelt. Bild: © Döring & Waesch · doeringwaesch.de

Großer Ballen, kleine Kosten.

Quaderballenpressen werden mit unterschiedlichen Kanalabmessungen angeboten. Am populärsten ist in Deutschland das 70er Maß (120 x 70 cm); aber auch das 90er Maß (120 x 90 cm) aus dem Hause CLAAS erfreut sich wachsender Beliebtheit. Viele Lohnunternehmen scheuen jedoch davor zurück, verschiedene Kanalabmessungen in einem Betrieb einzusetzen; TRENDS sprach vor der Strohernte mit Andreas Osters, Geschäftsführer Osters & Voss.

TRENDS: Herr Osters, welches Material pressen Sie in Ihrem Betrieb?

Osters: Weit überwiegend pressen wir mit unseren Quaderballenpressen Heu und Stroh. In unserer Region wird von etwa ¼ der Druschfläche das Stroh geerntet. Dabei handelt es sich vornehmlich um Weizen- und Roggenstroh; Gerstenstroh wird eher selten gepresst, weil auch einfach wenig Gerste angebaut wird.

TRENDS: Welches Ballenmaß setzen Sie in Ihrem Betrieb ein?

Osters: Wir bieten unseren Kunden neben Rundballen drei verschiedene Quaderballenmaße neben 120x70cm auch 120x90cm und 120x130cm.

TRENDS: Das ist ja eher ungewöhnlich, denn es erfordert doch enormes Know-how in der Logistik, sowohl bei den Maschinen, als auch für die Ballen?

Osters: Richtig, aber unsere Philosophie ist es, unseren Kunden die für Ihren Betrieb passende Lösung anzubieten; nach dem Motto: Der Kunde ist König. Zu unserer Unternehmensphilosophie gehört außerdem, dass wir mit unseren Kunden längerfristige Partnerschaften eingehen. Wenn ein Landwirt Arbeit auslagern will, soll er sofort an uns denken, sei es für die Nährstoffausbringung, für die Bodenbearbeitung, die Saat, die Ernte oder eben fürs Ballen pressen.

TRENDS: Gibt es denn typische Kunden für die jeweiligen Ballenmaße?

Osters: Unsere Quaderballenkunden sind in der Regel viehhaltende Betriebe; die Ballen bleiben also größtenteils auf den Betrieben. Zu etwa 80 Prozent pressen wir Stroh, 20 Prozent der Ballen sind Heuballen. Aber bezüglich der geordneten Ballengrößen gibt es keine typische Zuordnung, welcher Kunde welchen Ballen bestellt. Die einzige Tendenz, die wir feststellen ist, dass mit wachsender Betriebsgröße größere Ballen gepresst werden.

Unternehmenssteckbrief Osters & Voss

Geschäftsführer: Andreas Osters, Christof Voss

Leitgedanke: „Technisch ist viel möglich. Die Kunst ist es, es menschenmöglich zu machen.“

Gründung: 1991

Mitarbeiter: 200 Festangestellte; 25 Saisonkräfte

Unternehmensportfolio:

- Landwirtschaftliche Primärproduktion auf 15.000 ha, zzgl. 5.000 ha in Komplettbewirtschaftung für landwirtschaftliche Kunden
- Biogasproduktion mit dem Ziel, in 2015 15 MW installierte Leistung zu haben
- Landwirtschaftliches Lohnunternehmen: Bodenbearbeitung und Aussaat; Pflanzenschutz und Düngung; Klärschlamm- und Gülleausbringung (feucht und trocken); Ernte von Grünfutter, Heu, GPS, Getreide, Stroh, Mais und Zuckerrüben; Transportarbeiten; Erd- und Abbrucharbeiten; Knick- und Landschaftspflege

Fuhrpark:

- 100 Traktoren
- 36 LKW
- 15 Radlader
- 13 Häckselketten
- 18 Mähdrescher
- 4 Quaderballenpressen
- Zusammen ca. 650 Maschinen und Geräte



Bild Oben: Auf dem Betrieb Osters & Voss ist seit 2013 eine QUADRANT 3300 RC im Einsatz. **Bild unten:** Von der Saat bis zur Ernte wird eigentlich jede landwirtschaftliche Dienstleistung von Osters & Voss angeboten. © Döring & Waesch · doeringwaesch.de

TRENDS: Wie erklären sie sich diesen Zusammenhang?

Osters: Je größer der Ballen, desto geringer sind die Stückkosten je Ballen. Dieser Zusammenhang ist im Grunde ganz einfach zu verstehen. Beim kleinsten Kunden pressen wir beispielsweise drei Ballen; dieser Kunde legt eher Wert darauf, dass er handliche Ballen bekommt, denn er muss sie ja in seinem Betrieb auch verarbeiten können. Dort fahren wir mit unserer QUADRANT 2200 RC hin und pressen ihm 70er Ballen. Beim größten Kunden dürfen wir rund 3.000 Quaderballen pro Jahr pressen. Und hier macht es schon einen Unterschied, ob er 3.000 Ballen mit 90er Höhe oder 3.850 Ballen mit 70er Höhe einsammeln muss. Beim Transport ist das Ballenmaß weniger entscheidend. Allein beim Laden macht es schon einen Unterschied, wenn ich die Ballenzahl um fast 25 Prozent reduzieren kann.

TRENDS: Das klingt verständlich. Aber wie sieht es mit den Anteilen an geschnittener bzw. ungeschnittener Ware aus?

Osters: Wie gesagt, die meisten Ballen gehen auf viehhaltende Betriebe. Heu wird so gut wie gar nicht geschnitten; ähnlich sieht es mit dem Stroh aus, was in die Einstreu geht. Anders sieht es bei Futterstroh aus. Über alles werden etwa 30 Prozent der Ballen geschnitten, 70 Prozent bleiben lang. Deshalb ist es wichtig, dass alle unsere Pressen mit einem Schneidwerk ausgerüstet sind, bei dem sich im Handumdrehen die Messeranzahl verändern lässt – so wie an der QUADRANT 3300 RC mit ihrer Messergruppenschaltung.

„Technisch ist viel möglich.
Die Kunst ist es, es menschenmöglich
zu machen.“

TRENDS: Wie sieht es denn mit der Einsatzplanung aus? Gibt es nicht ein heillooses Durcheinander, wenn Sie Ihren Kunden drei verschiedene Ballenmaße sowohl geschnitten, als auch ungeschnitten anbieten?

Osters: Das könnte man auf den ersten Schritt vermuten, aber das Gegenteil ist eigentlich der Fall. Wir wissen frühzeitig im Jahr, welche unserer Kunden mit uns wie viele Ballen pressen wollen, denn wie gerade erwähnt, erledigen wir ja nicht nur das Pressen, sondern unser Dienstleistungsangebot setzt schon weit früher an. Daher können wir auch frühzeitig sehen, welche Maschine in der Ernte wie viel Kapazität bei welchem Kunden auf welchen Schlägen bringen muss. Aber machen wir uns nichts vor: Am Ende des Tages will eigentlich jeder Kunde, dass seine Ware unter optimalen Bedingungen gepresst wird. Wenn dies dann in einem 70er Maß anstatt in einem 90er passiert oder umgekehrt, dann ist das egal.

TRENDS: Und wie sieht dann die Verrechnung aus?

Osters: Im Grunde genommen ganz einfach. Wir haben einen Volumenpreis mit einer Mengentabelle. Das Ballenmaß spielt dabei keine Rolle; lediglich ob die Ware geschnitten oder ungeschnitten ist. Hinzu kommt eine Dieselpauschale je Kubikmeter, die unmittelbar mit dem aktuellen Dieselpreis verknüpft ist. So ersparen wir uns lästige Diskussionen, warum wir den Kunden mit dem einen oder dem anderen Ballenmaß versorgt haben.

Fortsetzung auf Seite 10

TRENDS: Wie sieht der Tagesablauf des Pressenfahrers während der Kampagne aus?

Osters: Generell gilt bei uns das Prinzip, dass ein Fahrer seine eigene Erntemaschine hat. Er ist also komplett für sein Gespann zuständig. Abends werden die Pressen abgeblasen, und wenn die Messer eingesetzt waren, werden Sie auch gleich abends noch ausgebaut und den Werkstattleuten zum Schleifen hingelegt. Nur so halten wir die Dieselkosten pro Ballen gering. Dabei wissen wir die beidseitig ausziehbare Messerschubblade der QUADRANT 3300 RC wegen der sauberen, guten Zugänglichkeit sehr zu schätzen.

hendrik.henselmeyer@claas.com



QUADRANT 3300 RC

Seit 2012 bietet CLAAS die QUADRANT 3300 mit dem Ballenmaß 120x90 cm an. Zur Markteinführung war sie als RF-Variante verfügbar (ROTOFEED = Förderrotor ohne Schneidwerk), seit 2013 gibt es sie auch als RC-Modell (ROTOCUT = 26 Messer). Im technischen Aufbau entspricht die QUADRANT 3300 RC der bewährten QUADRANT 3200 RC, allerdings mit dem 90er Ballenmaß und dem schwenkbaren Hochleistungsknoter aus der QUADRANT 3400.



Seit 2013 bietet CLAAS auch die QUADRANT 3300 RC mit Messerschubblade und 26 Messer-Schneidwerk an.

Geballte Erfahrung für die Futterernte.

Das Team der CVG-Verkaufsförderung bündelt regional die Einsatzerfahrung mit CLAAS Erntetechnik und entwickelt daraus die passenden Einsatzempfehlungen für Fahrerschulungen.



Uli Külker, Niedersachsen.
uli.kuelker@claas.com

Weniger Drehzahl für ein besseres Mähbild.

„Eine der wichtigsten Maßnahmen beim DISCO 9100 AS ist es, in normalem Aufwuchs konsequent mit 850 Zapfwellen-Umdrehungen zu arbeiten. Das spart deutlich Kraftstoff und verbessert bei dünnen Beständen das Mähbild durch weniger Wind. Ich empfehle den Fahrern, die hydropneumatische Entlastung aktiv zu nutzen und je nach Mähgeschwindigkeit immer mit geringstmöglichem Auflage-

druck zu arbeiten. Das reduziert die Futtermittelverschmutzung, den Kraftbedarf und vor allem den Verschleiß. Beim Einsatz in GPS-Beständen ist unbedingt auf den optimalen Erntezeitpunkt zu achten, um Körnerverluste zu vermeiden. Die Bandgeschwindigkeit sollte so niedrig wie möglich gewählt werden, um ein voluminöses Kasten-schwad abzulegen. Das steigert die Häckslerleistung spürbar.“





VARIANT – problemlos gute Silageballen.

„Wer beim Einsatz der VARIANT einfach nur einige Grundsätze der Physik beachtet, wird sich wundern, wie gut die Maschine auch feuchte Silage verarbeiten kann. Es gilt: je feuchter die Silage, umso geringer muss der hydraulische Pressdruck und je größer sollte der Weichkern eingestellt sein. Zudem sollte die Zapfwellen-Drehzahl bei dünnen Schwaden durchaus bis auf 800 Umdrehungen gesenkt werden, um den Gutstrom nicht abreißen zu lassen. Wird dann noch ein breites Kastenschwad vor der Pickup abgelegt, so lassen sich relativ einfach Top-Ballen produzieren. Anders ausgedrückt: mit zu hoher Drehzahl, zu viel Pressdruck und spitzen Schwaden kann der Fahrer sich das Leben unnötig schwer machen.“



Christian Holze, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen.
christian.holze@claas.com



Martin Schulte, Nordrhein-Westfalen, Saarland, Rheinland-Pfalz.
martin.schulte@claas.com

Die Intelligenz des CARGOS nutzen.

„Der CARGOS hat jede Menge Fahrer-Assistenzsysteme – von der Beladeautomatik über die ISOBUS-Bedienung bis zur Lenkachssteuerung. Es ist wichtig, dass sich der Fahrer in Ruhe ausführlich mit den neuen Systemen vertraut macht, um das Potential auch voll nutzen zu können. Die Beladeautomatik des CARGOS kombiniert Drehmoment- und Volumenerfassung und sollte je nach Trockensubstanz-Gehalt des Futters angepasst werden: je feuchter, desto mehr Regelung über

Drehmoment- und je trockener, desto mehr Regelung über Volumenerfassung. Wenn der Fahrer diesen Grundsatz beherzigt, kann die Ladeautomatik den Wagen bei geringstem Kraftbedarf zu 100 Prozent ausladen – das garantiert maximale Zuladung bei größtmöglicher Entlastung des Fahrers. Über den serienmäßigen ISOBUS lassen sich Funktionen wie Vorgewende-Automatik, automatische Lenkachs-Sperrung und Entladeautomatik komfortabel bedienen. Innovationen wie die drehmomentgesteuerte Entladeautomatik sorgen für schnellstmögliche Entladung mit gleichmäßigem Gutteppich im Silo, weil der Kratzboden abhängig vom Beladezustand angesteuert wird.

Die volle Nutzung der installierten und gekauften Leistung ist immer noch das größte Potential zur Leistungssteigerung. Dabei ist es entscheidend, die Futterbedingungen vor Ort zu berücksichtigen und durch optimale Einstellungen das „Maximale aus der Maschine herauszuholen.“

Alles dreht sich um Reifen.

CLAAS arbeitet mit zahlreichen Reifenherstellern zusammen, stets bemüht, die beste Option für die gewünschte Spezifikation anzubieten. Zwei Partner, die zu einem werden, stellen wir Ihnen heute vor: Mitas und Continental.

Aus gutem Grund sind Reifen heute ein zentrales Kriterium für Kaufentscheidungen bei Traktoren, Feldhäckslern, Mähdreschern und Teleskopladern. Sie sollen die Kraft der Maschinen übertragen und gleichzeitig Bodenverdichtung vermeiden. Heute müssen daher Reifen entwickelt werden, die den Konflikt zwischen der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen im Straßenverkehr (z. B. bezüglich der Außenbreite) und einem wachsenden Anspruch an Bodenschonung lösen. „Die stark angestiegenen Achslasten durch die Ausstattung mit breiteren Schneidwerken und größeren Getreidetanks stellen für alle Reifenhersteller in den letzten Jahren eine große Herausforderung dar“, erläutert Hans-Ulrich Klose, Leiter der Abteilung Automotive Engineering bei Mitas.

CLAAS und Mitas.

Wir statten unsere Maschinen mit verschiedenen Reifentypen und Marken aus. Einer unserer wichtigsten Zulieferer ist die tschechische Firma Mitas, die zu den führenden Off-Road-Reifenproduzenten gehört. Auf der Agritechnica 2013 unterzeichnete CLAAS einen Langzeitvertrag mit Mitas zur Lieferung von Landwirtschaftsreifen der Marken Continental und Mitas vor allem für Mähdrescher und Traktoren. Mitas ist Entwickler und einziger Hersteller der jüngsten Produktinnovationen der Continental Landwirtschaftsreifenline. Conti hatte das Geschäft 2004 mit allen Fertigungseinrichtungen und Entwicklungen (mehr als 200 unterschiedliche Reifenkonstruktionen sowie der Entwicklungsabteilung in Hannover) an Mitas verkauft, da Landwirtschaftsreifen nicht in das strategische Portfolio von Conti passten.

Andrew Mabin, Marketing und Sales Direktor bei Mitas betont: „Unsere Zusammenarbeit mit CLAAS ist hervorragend. Sie geht zurück auf das Jahr 2004, als Mitas den Bereich Landwirtschaftsreifen der Continental AG übernahm. Diese Kooperation möchten wir gerne fortführen. Besonders stolz sind wir daher auf die Auszeichnung ‚Supplier of the Year for Innovation‘ im Jahr 2011, die Mitas von CLAAS für die Entwicklung des CHO erhielt“, fügt Mabin hinzu.

Aus Continental wird Mitas – was steckt dahinter?

„Reifen der Marke Continental machen einen wichtigen Teil unseres Portfolios aus,“ sagt Jaroslav Čechura, CEO bei Mitas. „Wir produzieren in Lizenz einen Großteil der Continental-Reifen im modernsten Reifenwerk Europas, das im November 2013 in Otrokovice, in der Tschechischen Republik, in Betrieb genommen wurde.“ Seit Unterzeichnung des Lizenzvertrages für die Marke im Jahr 2004 hat das Unternehmen über 300.000 Tonnen Continental-Reifen produziert. Derzeit bietet es mehr als 200 verschiedene Landwirtschaftsreifen der Marke Continental an, die in die Marke Mitas überführt werden sollen.

johann.gerdes@claas.com

Mitas (www.mitas-tyres.com)

ist Hersteller von Off-Road-Reifen (Landwirtschaft, Industrie, Motorrad). Die Geschichte des Unternehmens reicht zurück in die 1930er Jahre, als die Reifenproduktion in Prag sowie in der mährischen Stadt Zlin anlieft. Derzeit betreibt der Hersteller drei Reifenwerke in der Tschechischen Republik, eines in Serbien und eines in Charles City, Iowa. Das Unternehmen unterhält außerdem ein ausgedehntes internationales Vertriebsnetzwerk in 14 Ländern, einschließlich der USA und Mexiko und ist mit einem Jahresumsatz von 423 Mio. Euro (2013) einer der führenden europäischen Produzenten von Reifen für Landwirtschaft und Baugewerbe.

Mitas' Kerngeschäft sind Landwirtschaftsreifen (z. B. Traktoren, Industriereifen, Mehrzweck-Reifen, Off-Road EM, Panzerlenkung, etc.) und Reifen für den Motorradsport. 2013 kamen 72 Prozent der Einnahmen aus dem Geschäft mit Landwirtschaftsreifen der Marken Mitas, Cultor und Continental. 19 Prozent wurden mit Industriereifen und zwei Prozent mit Motorradreifen erwirtschaftet, der Rest mit anderen Produkten und Leistungen. Die Firma ist zu einem anerkannten Entwicklungspartner führender Fahrzeughersteller (OEMs) wie John Deere, AGCO/Fendt, Case, New Holland oder CLAAS geworden. Derzeit werden ca. 85 Prozent der von Mitas hergestellten Reifen an Kunden in Europa vertrieben; das Unternehmen beabsichtigt jedoch, die weltweite Präsenz zu erweitern.



Heinz de Buhr – auf die Maisernte gespannt.

Als Heinz de Buhr 1988 sein Unternehmen gründete, hatte er sich vermutlich nicht träumen lassen, dass er 2014 mit 82 Mitarbeitern und einem gigantischen Maschinenpark nicht nur ein Lohnunternehmen, sondern auch Erdarbeiten, Straßen- und Tiefbau und Abbrüche betreiben würde. Dabei hatte alles klein angefangen – beim Häckseln z. B. mit einem zweireihigen Anbauhäcksler.



Lohnunternehmer Heinz de Buhr (l.) und Fahrer Christian Brunßen.

Die Firma Heinz de Buhr in Firrel bei Leer in Ostfriesland entwickelte sich schnell. Nach einem dreireihigen Mengele SF kam ein sechsstufiger. Außerdem bot de Buhr mähen, schwaden und Transportleistungen an. Heute steht auch der Mähdrusch mit CLAAS LEXION und DOMINATOR in der Dienstleistungsbroschüre.

1990 kam der erste JAGUAR 695 auf den Betrieb. 1996 und '98 folgten dann zwei weitere JAGUAR 840 sowie ein 870. Weil die beiden JAGUAR 840 auch mit Sonderaufgaben wie Stubben fräsen und Sträucher häckseln in den Wintermonaten schon die halbe Jahresauslastung erreichen, stehen auf den Betriebsstundenzähler mittlerweile mehr als 13.000 bzw. 6.000 Stunden.

Deshalb schaffte das Lohnunternehmen zur diesjährigen Grasernte einen neuen JAGUAR 870 aus der neuen 800er Baureihe an. „Wir wollten eine wendige Maschine mit maximal 600 PS Motorleistung. Also auch so kompakt und übersichtlich wie möglich, und auch das Gewicht sollte so niedrig wie möglich sein“, erklärt der Unternehmer Heinz de Buhr. Schlaggrößen bis zwei Hektar sind in seiner Region keine Seltenheit. „Gerade bei den Moorflächen spielt das Gewicht eine große Rolle, da muss ein 8-reihiges Maisgebiss davor, und wenn es nass ist, muss man da auch zügig durchfahren können.“ Daher



Zur diesjährigen Grasernte schaffte das Lohnunternehmen einen JAGUAR 870 aus der neuen 800er Baureihe an.

sind auf der Maschine vorne auch 900er Reifen montiert, die aktuell im Grünland ihre Vorteile zeigen.

Der Fahrer des neuen JAGUAR, Christian Brunßen, hat bereits im ersten Grasschnitt knapp 180 Stunden gehäckselt und ist begeistert. „Der Häcksler frisst richtig was weg – echt super! Die alten 840er sind ja schon gut gelaufen aber der Neue macht richtig Spaß“, schwärmt er. Das einfache CEBIS Bedienkonzept hat er schnell überblickt und meint: „Unser Händler, die Firma Wittrock, wollte mir noch eine



Lohnunternehmen Heinz de Buhr in Firrel bei Westerstede in Ostfriesland.



Gerade bei Moorflächen spielt das Gewicht der Maschine eine große Rolle.

Schulung geben, aber das CEBIS kannte ich schon vom LEXION – einfach aufgebaut, gleiche Struktur. Nach zwei Stunden im Häcksel-einsatz hatte ich alles raus“.

Zum Verbrauch im Graseinsatz bei den üppigen Schwadbedingungen in diesem Jahr befragt, zögert Brunßen nicht: „Der Dieselverbrauch liegt durchschnittlich bei 30–35 l/h. Das ist echt günstig, und der V8-Motor bringt volle Leistung. Mit abgesenkter Motordrehzahl kann ich auch teils die Häckselleistung anpassen. Wenn die nicht gefordert ist, senkt sich die Motordrehzahl automatisch ab“. In 13 Stunden, berichtet der Fahrer, habe er 5.000 m³ Gras gehäckselt. Das seien rund zehn Häckselwagen pro Stunde. „Für unsere Verhältnisse ist das sehr gut. Wir sind schon auf die Maisernte gespannt.“

Rundum zufrieden sind Heinz de Buhr und Christian Brunßen also mit dem neuen JAGUAR 870. Leistung, Komfort, Verbrauch, Gewicht und Wendigkeit passen aus ihrer Sicht gut zusammen, genau die richtige Maschine im Lohnbetrieb Heinz de Buhr.

georg.doering@claas.com

Klaus Nothelfer: „Die zehn Prozent Einsparung passen.“

Im oberschwäbischen Staig, zwischen Iller und Donau, hat Lohnunternehmer Klaus Nothelfer seinen Firmensitz. Er hat sich auf das Lohnhäckseln spezialisiert und arbeitet mit einem JAGUAR 860, der mit DYNAMIC POWER ausgestattet ist.

Während Klaus Nothelfer das Häckseln übernimmt, ist sein Bruder Anton Frank im Lohndrusch mit einem LEXION 670 tätig. Ergänzt wird das Dienstleistungsangebot der Familie durch Klaus' Neffen Volker Frank, der sich auf das Pressen mit der QUADRANT 3200 spezialisiert hat. So arbeitet man Hand in Hand, statt in Konkurrenz. Zum Häckseleinsatz stellt Klaus Nothelfer auch Häckseltransportwagen zur Verfügung und bietet das Walzen mit dem Radlader an.

1990 begann Klaus Nothelfer mit einem JAGUAR 682. Nach acht Jahren investierte er in einen JAGUAR 840. Weitere acht Jahre später kam der Nachfolger, ein JAGUAR 850. Der Grasanteil in seinem Einzugsgebiet liegt bei rund 50 Prozent. Dabei kommt er auf jährlich 240–250 Einsatzstunden und häckseln zudem rund 400 ha Mais.

Obwohl 2011 ein JAGUAR 940 auf dem Betrieb stand, findet Klaus Nothelfer die Wendigkeit und Übersichtlichkeit der 800er JAGUAR Baureihe eher passend für die Region. Daher entschied er sich 2013



Klaus Nothelfer hat sich auf Lohnhäckseln spezialisiert.

für den neuen JAGUAR 860, eine Maschine aus der Vorserie der neuen Baureihe. Sie besitzt bereits die nächste Motorengeneration von Mercedes-Benz mit sechs Zylindern und 516 PS in der Abgasstufe TIER 4f.

„Der neue 860 gefällt mir gut, die Maschine passt für mich. Einfach aufgebaut, schnell zugänglich, gute Wurfleistung, gute und gleichmäßige Schnittqualität in Gras und Mais. Gras wollen die Biogasbetriebe auf 6–8 mm kurz gehäckselt haben.“ Trotzdem, betont er, brauche der neue JAGUAR nur 46 Liter pro Stunde; denn seit diesem Jahr läuft die Maschine mit DYNAMIC POWER. Nothelfer: „Zwar sind die Ernteverhältnisse von Jahr zu Jahr nicht direkt vergleichbar, aber im Durchschnitt lag der Verbrauch bei den kurzen Schnittlängen im letzten Jahr bei rund 50–52 Litern. Das mit den angegebenen 10 Prozent Dieseleinsparung für DYNAMIC POWER passt in etwa“, so die Feststellung des Unternehmers. Der neue Motor bringe seine Leistung und stehe gut auch in der Drückung, was beim Grashäckseln auch gut erkennbar sei. „Viele Details am neuen JAGUAR gefallen mir: die einfache Anpassung des Beschleunigers, schnell mal den Allrad per Knopfdruck zuschalten, wenn es nass ist, oder gerade in Hanglagen – und auch die gute Wendigkeit der Maschine auf den teilweise sehr kleinen Flächen.“



Der JAGUAR 860 war beim Lohnunternehmen Nothelfer noch als Vorserienmaschine mit einer geänderten Modellbezeichnung unterwegs.

„Eine passende Maschine für meine Region“, beschreibt Klaus Nothelfer kurz und zufrieden seinen neuen JAGUAR 860, der als Vorserienmaschine noch mit einer geänderten Modellbezeichnung unterwegs war.

georg.doering@claas.com



Precision Farming

mit dem CLAAS Geodaten-Service für standortangepasste Bestandesführung.



Die dreidimensionalen Höhenkarte basiert auf den hochpräzisen amtlichen Höhendaten der Landesvermessung.

Wer die Erträge seiner Flächen optimieren möchte, kommt manchmal mit konventionellen Methoden nicht mehr weiter. Zu unterschiedlich ist die Beschaffenheit der meisten Schläge und damit auch die punktuelle Ertragskraft.

Fast jede Einzelfläche verzeichnet eine natürliche Variabilität im Pflanzenbestand: Es gibt Areale mit sehr guter Pflanzenentwicklung und hohem Ertragspotential und weniger gute Zonen. Entscheidenden Einfluss darauf haben der Boden, das Relief, die Wasserführung sowie vielfach mikroklimatische Ursachen. Traditionelle Produktionsverfahren nehmen in der Regel keine Rücksicht auf diese Unterschiede. Sie versuchen, mit einem für den kompletten Schlag identischen Aufwand an Saatgut, Düngemitteln und Pflanzenschutzmaßnahmen den maximalen Ertrag zu produzieren. Viele Projekte und Untersuchungen zum Thema Teilschlagmanagement legen jedoch nahe, stärker auf diese Variabilität einzugehen und die Produktion „bedarfsoptimiert“, dem jeweiligen Mikro-Standort entsprechend, auszurichten.

Wer seine Flächen langjährig bewirtschaftet, entwickelt natürlich ein Gespür dafür, welche Teilflächen welches Potential haben. Speziell auf großen Flächen ist allerdings deren exakte Ausdehnung häufig nicht bekannt, obwohl sich die Parameter mit Hilfe des GPS mittlerweile genauestens bestimmen lassen. Auch von neu hinzukommenden Flächen und beim Betriebsleiter- oder Verwalterwechsel ist dieses Detailwissen häufig nicht vorhanden.

Die teilflächenbezogene Bewirtschaftung geht hier neue Wege. Dabei werden bewährte Verfahren und vollkommen neue Ansätze verwendet, die Ertragspotentiale flächenscharf abbilden und dabei helfen, Teilschlagstrategien umsetzbar zu gestalten und anzuwenden.

Ertragskartierung.

Zu den bewährten Verfahren zählen die Potenzialanalyse aus den Ergebnissen der Ertragskartierung und der differenzierten Bodenansprache. Für die Ertragskartierung als Ausstattungsmerkmal des Mähdeschers entscheiden sich mittlerweile immer mehr landwirtschaftliche Unternehmen. Nicht zuletzt mit der Integration dieser Option auch bei der TUCANO Baureihe können weitere Anwender diese Datenerhebung nutzen.



Die Spezialisten von CLAAS unterstützen bei der Datenerhebung und -interpretation und klären zusammen mit dem Anwender bestimmte Auswertungsszenarien ab. Schließlich werden mehrere repräsentative Erntejahre zu einer Ertragspotentialkarte verrechnet, die sich für weitere differenzierte Untersuchungen nutzen lässt. Es lassen sich aber auch direkt Applikationskarten für die Düngung und die Aussaat ableiten, die sofort nutzbar sind.

Zusätzliche Bedeutung gewinnt die Ertragskartierung, wenn es um einzelbetriebliche Versuchsauswertungen, betriebliche Anbauverfahren und mögliche Sortenvergleiche geht. Auch Ergebnisse realisierter Teilflächenstrategien können damit direkt nach der Ernte eingeschätzt werden – und das auf der Grundlage von nachhaltigen Fakten.

Bodenansprache.

Ein weiterer traditioneller Schwerpunkt ist die Bodenansprache. Hier unterstützt CLAAS mit der Bodenkartierung über die Leitfähigkeitsmessung mit dem Bodenscanner EM 38. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit einer GPS-gestützten Bodenbeprobung. Hier werden Teilflächenproben in einem unregelmäßigen Raster gezogen. Beide Verfahren sind für die teilflächenbezogene Grunddüngung und teilweise auch die Aussaat einsetzbar.



Neu: hochpräzise Höhendaten.

Ein weiterer, vollkommen neuer Ansatz basiert auf den hochpräzisen amtlichen Höhendaten der Landesvermessung. Sie liegen mittlerweile fast für das gesamte Bundesgebiet vor. Die Daten stammen aus Überflügen mit Lasertechnik und liefern Genauigkeiten im Millimeterbereich. Bereits für wenige Euro kann diese Datenbasis für ein komplettes landwirtschaftliches Unternehmen bei der Landesvermessung gekauft werden, falls notwendig, auch mit Unterstützung von CLAAS.

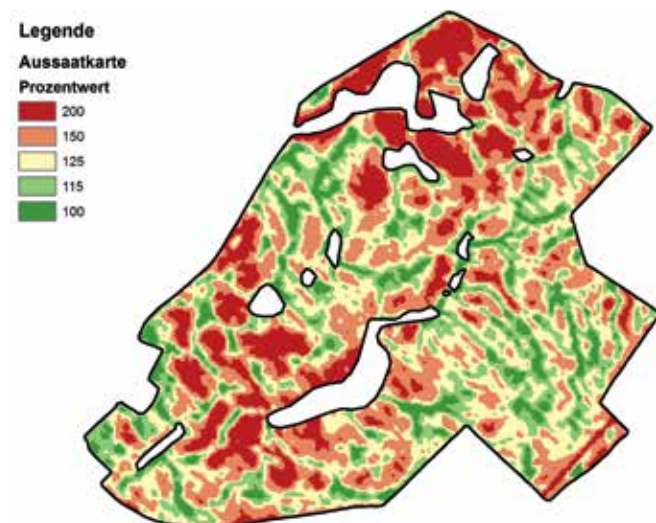
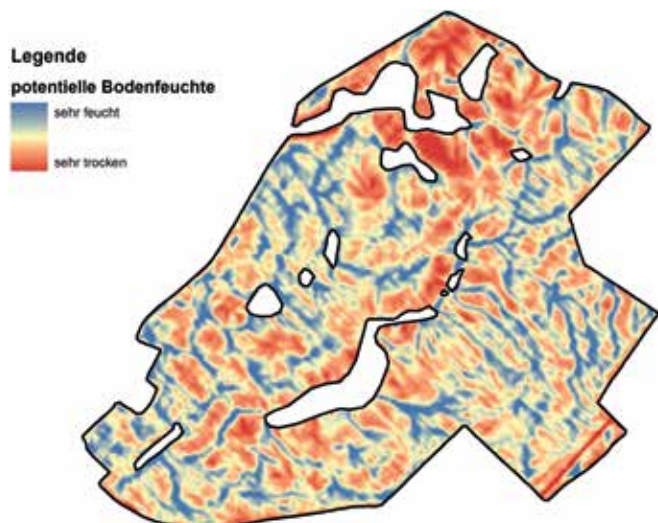
Unser Geodatenservice verrechnet diese Informationen im ersten Schritt zu einer dreidimensionalen Höhenkarte. Schon in diesem Stadium sind die Kuppen und Senken auf einer Fläche sehr schnell sichtbar und werden dank der Georeferenzierung in ihrer räumlichen Lage festgehalten. Danach werden Neigungsprofile erzeugt, die wiederum Rückschlüsse auf die differenzierte Stofffluss-Dynamik auf der Fläche zulassen und daher deutlich mehr Details einer Fläche preisgeben als eine reine Höhenkarte. Neben dem Nährstoffgefüge sind es insbesondere auch abgeschwemmte kleinste Bodenteilchen, die von Bedeutung sind. Diese Ergebnisse werden anschließend nochmals bewertet und zu einer zweidimensionalen Karte der „potentiellen Bodenfeuchte“ zusammengefasst.

Es entsteht eine sehr stabile Grundkarte, die für Precision-Farming-Strategien eine wesentliche Entscheidungshilfe ist. Die darin enthaltenen Informationen sind allgemeingültig und unterliegen nur bedingt jahresbezogenen Effekten. Als Einzelinformation lassen sich mit ihr sofort Festlegungen oder auch Karten für die Aussaatstärkenregulierung ableiten. Darüber hinaus zeigt sie potentialbestimmende Eigenschaften, die ihre Verwendung auch als Map-Overlay-Karte beim Online-Sensoreinsatz, wie zum Beispiel dem CLAAS CROP SENSOR ISARIA zulassen.

Im Zusammenspiel mit der Bodenkartierung über die EM-38-Messung oder die Ergebnisse aus der Ertragskartierung sind weitere differenzierte Aussagen für ein modernes Teilschlagmanagement möglich.

Informationen über die natürliche Variabilität der landwirtschaftlichen Flächen lassen sich auf verschiedene Weise erheben und sammeln. Das Precision-Farming-Dienstleistungsangebot von CLAAS möchte diesen Prozess mit umfangreicher Erfahrung bereichern, Auswertungen und Ergebnisse transparenter und besser nutzbar gestalten und beim Einsatz der standort-angepassten Bestandesführung helfen.

olaf.wisswedel@claas.com





CLAAS mit TELEMATICS Partner

Seit Juni sorgt eine neue Internetplattform für Gesprächsstoff: Das Unternehmen 365FarmNet hat seine gleichnamige Software veröffentlicht. CLAAS ist offizieller Partner von 365FarmNet und bringt mit TELEMATICS die Integration von Telemetrie-Daten in das System ein.

365FarmNet setzt in vielerlei Hinsicht neue Akzente. Denn 365FarmNet ist die erste Software, die „denkt“ wie ein Landwirt – und damit eine neue Dimension der Übersichtlichkeit in allen Prozessen rund um den Hof ermöglicht. So hat der Landwirt erstmalig seinen gesamten Betrieb über alle Betriebszweige hinweg im Blick. Ob Pflanzenbau, Tierhaltung oder Energieproduktion: Mit 365FarmNet steuert er zukünftig sämtliche Produktionsprozesse einfach, sicher und effizient. Von der Anbauplanung bis zur Ernte. Vom Schlag bis zum Stall. Von der Dokumentation bis zur Betriebsanalyse. Der Clou: Der Landwirt setzt nur noch eine Software ein, um alle Aufgaben rund ums Verwalten, Planen, Dokumentieren und Analysieren zeitsparend und herstellerunabhängig auszuführen. Denn er muss die Stammdaten nur einmal anlegen. Danach stehen sie für alle Arbeits- und Buchungsaufgaben als zentraler Datensatz zur Verfügung.

Hinzu kommt, dass die verschiedenen Betriebszweige durch Partner aus dem Agrarbusiness abgedeckt werden. Aus einem Spektrum an Anwendungen wählt der Landwirt diejenigen aus, die er für seinen Hof braucht. Ob Anbauplanung, Auftragsdaten oder Schlaggrenzen – alles wird mit allem vernetzt. Das Ergebnis sind verlässliche Informationen als Entscheidungshilfen fürs Tagesgeschäft. 365FarmNet lässt sich auch mobil auf Smartphone und Tablet einsetzen, damit die Betriebsführung komfortabler und übersichtlicher wird.

Durch die nun erfolgte Integration verbindet TELEMATICS von CLAAS die Maschinen mit 365FarmNet. Es übernimmt die automatische Erstellung von Buchungsvorschlägen auf Basis der Maschinendaten, Ertrags- und Sensorkarten. Auch Maschinen- und Arbeitswerte fließen automatisch ein, einschließlich Informationen über



Die digitale Hofkarte bietet eine genaue Schlagübersicht und weitere Informationen wie angebaute Frucht, Maschinenbewegungen etc.

bei 365FarmNet.

Maschinenparameter, Alarme, Wartungsmeldungen und Über- oder Unterschreitungen benutzerdefinierter Grenzwerte. Die automatische Verfügbarkeit von Telemetrie-Daten reduziert den Arbeitsaufwand des Landwirtes für die Dokumentation.

Die Partnerschaft von CLAAS mit 365FarmNet ist insbesondere vor dem Hintergrund der digitalen Vernetzung bedeutsam – auch weil die nachwachsende Generation mit Computer und Handy aufwächst. Nicht zuletzt deshalb steigen die Ansprüche an die Landtechnik, was den Einsatz moderner Technologien angeht. CLAAS stellt sich mit der Partnerschaft diesen Anforderungen.

Dabei zeigt sich eine Entwicklung, mit der auch der Landwirt konfrontiert wird: Die Vernetzung von Daten wird angesichts der technischen Möglichkeiten immer einfacher. Gleichzeitig zwingt die überbordende Datenmenge zur automatischen, integrierten Aufbereitung. Die Betriebe von heute arbeiten allerdings meist mit unterschiedlichen Software-Paketen, was die Sammlung, Verarbeitung und Interpretation von Daten unübersichtlich macht. Gefordert ist aber eine einheitliche

Datenhaltung in einem einzigen System, in dem Informationen intelligent vernetzt und bereit gestellt werden – und zwar dort, wo sie gebraucht werden: im Büro, auf dem Schlag und im Stall. Moderne landwirtschaftliche Maschinen sind in der Lage, aussagekräftige Daten für das interne Controlling zu generieren. 365FarmNet kann diese Daten sammeln, strukturieren und verknüpfen – in einer einzigen Oberfläche. Die Software vereinfacht damit die alltägliche Arbeit der Landwirte, indem sie den Verwaltungs- und Organisationsaufwand reduziert.

Mit der Anbindung von TELEMATICS an 365FarmNet hilft CLAAS Landwirten und Lohnunternehmern, das Leistungspotenzial ihrer Maschinen noch besser auszuschöpfen und rentabler zu arbeiten. Wer mehr erfahren will, findet weitere interessante Informationen unter www.365farmnet.de.

sebastian.heinrichmann@claas.com

CLAAS FARM PARTS kommt gut an.

Seit vergangenem Herbst bietet CLAAS mit dem Sortiment CLAAS FARM PARTS der Landwirtschaft völlig neue Möglichkeiten. Erstmals steht ein marken- und bereichsübergreifendes Zubehör- und Ersatzteilprogramm zur Verfügung, das den kompletten landtechnischen Bedarf bedient. TRENDS sprach mit CLAAS Vertriebspartner Karl Josef Duffner über seine Erfahrungen mit dem neuen Sortiment.

TRENDS: Herr Duffner, welchen Nutzen bietet die neue Marke CLAAS FARM PARTS Ihren Kunden?

Karl Josef Duffner: Mit dem neuen Sortiment bietet CLAAS alles an, was moderne landwirtschaftliche Betriebe und Lohnunternehmen für die Landtechnik brauchen. Die Besonderheit ist, dass das umfangreiche Angebot sowohl marken- als auch bereichsübergreifend ist. Das heißt, unsere Kunden bekommen fortan alles umgehend und zeitgleich – selbst Teile für Maschinen fremder Hersteller. Und wenn sie dazu noch ein paar Gummistiefel und einen Weidezaun brauchen, ist das auch kein Problem. Ein unkomplizierter und schneller Bestellvorgang, und schon sind die gewünschten Artikel auf dem Weg zu uns. Das ist ein enormer Fortschritt.

TRENDS: Was heißt es genau, wenn Sie von „umfangreiches Angebot“ sprechen?

Karl Josef Duffner: Wir können unseren Kunden durch CLAAS FARM PARTS mehr als vier Millionen Positionen anbieten. Diese einmalige Auswahl bietet uns einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen Händlern, denn das Sortiment ist eines der größten Ersatzteilprogramme für die Landtechnik in ganz Europa. Von seltenen Schlepperteilen bis hin zu saisonalen Artikeln – wie zum Beispiel für die Grünfütterernte – ist einfach alles dabei. Und einige Artikel gibt es sogar nur ganz exklusiv bei CLAAS FARM PARTS, wie die speziellen Hydraulikschlauchverbindungen.

TRENDS: Ist CLAAS ORIGINAL eigentlich auch Bestandteil des CLAAS FARM PARTS Angebotes?

Karl Josef Duffner: Nein, das ist es nicht. Hier wird ganz klar unterschieden: Ersatzteile, Verschleißteile und Zubehör für CLAAS Maschinen tragen wie bisher die Produktbezeichnung CLAAS ORIGINAL. Bei diesen Artikeln handelt es sich um speziell für die jeweiligen Maschinentypen entwickelte Original-Ersatzteile und Betriebsmittel, wie beispielsweise Schmierstoffe und Ballenverpackungsmaterial.

TRENDS: Und wie schnell sind die bestellten Artikel verfügbar?

Karl Josef Duffner: Mit dem Zubehör- und Ersatzteilversand haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. In der Regel treffen Artikel schon am Tag nach der Bestellung bei uns ein. Damit das klappt, müssen die Teile bis 18 Uhr bestellt werden. Dann haben wir sie am nächsten Morgen um acht Uhr hier auf dem Tresen abholbereit für unsere Kunden liegen. Gängige Teile und saisonale Highlights haben wir aber auch immer in unserem Shop vor Ort vorrätig. Sie können wie gewohnt direkt mitgenommen werden.

TRENDS: Welche wesentlichen Vorteile bietet CLAAS FARM PARTS gegenüber ähnlichen Sortimenten auf dem Markt?

Karl Josef Duffner: Ich sehe vor allem vier Vorteile: Schnelligkeit, Qualität, Angebot und Service. Unseren Kunden in der Region kommt

Landwirte und Lohnunternehmer bekommen von ihren CLAAS Vertriebspartnern seit Oktober 2013 alles aus einer Hand – Schlepperteile, Zubehör für die Bodenbearbeitung, Ernte und Tierhaltung, aber auch Teile für Hydraulik, Elektrik, Motor und Getriebe. Zudem enthält das Programm alles rund um die Bereiche Garten und Forst, Anhänger und Fahrzeugbauteile sowie Werkstattbedarf.



es auf Schnelligkeit an. Heute bestellt, ist ein Teil in der Regel morgen schon da. Das liegt vor allem an der perfekten Konfektionierung beim CLAAS Logistikpartner. Das Unternehmen übernimmt die komplette Lagerung und den Versand von CLAAS FARM PARTS. Qualität spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Alle Teile werden nach strengen Vorgaben gefertigt, um dem CLAAS Qualitätsanspruch zu entsprechen. Und da unsere Kunden auch von uns hohe Qualität gewohnt sind, passt das gut zusammen. Ein weiterer Vorteil ist das bereits erwähnte, umfassende Angebot von über vier Millionen Teilen. Bei CLAAS FARM PARTS gibt es fast nichts, was es nicht gibt. Und auch die persönliche Beratung gefällt mir sehr gut. Mir wird schnell weiter geholfen, wenn der Schuh mal drückt.

TRENDS: Wo können Ihre Kunden denn die Artikel des CLAAS FARM PARTS Sortiments einsehen?

Karl Josef Duffner: Einen umfassenden Einblick bietet der CLAAS FARM PARTS Katalog, der seit März dieses Jahres verfügbar ist. Unsere Kunden können sich den Katalog selbstverständlich kostenfrei bei uns oder bei den anderen CLAAS Händlern abholen. Der Katalog enthält, gegliedert nach Themenbereichen, über 8.000 Top-Artikel aus dem gesamten Sortiment. Zusätzlich gibt es eine vierteljährliche Kundeninfo „Highlights für ...“ mit besonderen Angeboten für die jeweilige Jahreszeit. Gerne können sich aber auch Kunden telefonisch oder per E-Mail an uns wenden, um einen persönlichen Besuch auf dem Hof zu vereinbaren. In einem Beratungsgespräch vor Ort lässt sich manches besser klären.



TRENDS: Wie ist denn das neue Angebot von Ihren Kunden aufgenommen worden?

Karl Josef Duffner: Ich muss sagen, es kommt gut an. Das Interesse wächst zusehends, und immer mehr Kunden greifen darauf zurück. Der Nutzen für sie ist ja auch sehr deutlich.

TRENDS: An wen können sich TRENDS Leser wenden, wenn sie Fragen zu CLAAS FARM PARTS haben?

Karl Josef Duffner: Alle CLAAS Vertriebspartner können hier weiterhelfen. Und wenn auch die mal keinen Rat wissen, gibt es immer noch den Ersatzteilservice von CLAAS. Dort erreicht man immer einen freundlichen Servicemitarbeiter, der ein offenes Ohr hat.

katharina.mense@claas.com



Karl Josef Duffner, Geschäftsführer der Duffner Landtechnik GmbH & Co. KG mit Sitz in Hohentengen, Baden-Württemberg, nutzt das Programm seit der Einführung.

CLAAS RTK-Signal jetzt auch für andere Fabrikate.

Automatische Lenksysteme mit RTK-Korrektur sind die präziseste Lösung. CLAAS hat in Verbindung mit seinen Vertriebspartnern jetzt 160 Stationen auf das SignalfORMAT RTCM umgestellt. So können auch nahezu alle Lenksysteme anderer Hersteller die Stationen nutzen.

Was ist RTK und welchen Nutzen bietet es?

Wenn es bei der Feldarbeit auf jeden Zentimeter ankommt, sind automatische Lenksysteme mit RTK-Funkkorrektur (Echtzeitkinematik – engl. Real Time Kinematic) die beste Lösung. Über eine Referenzstation mit genau eingemessenem Standort auf der Erdoberfläche wird das Korrektursignal an die GPS-Empfänger beliebig vieler Maschinen (Traktoren, selbstfahrende Erntemaschinen etc.) gesendet,

die so in einem Umkreis von 15 km hochgenau automatisch lenken können. Dabei bietet die RTK-Korrektur eine höchstmögliche Empfängergenauigkeit von +/- 2 bis 3 cm. Man spricht auch von wiederholbarer Genauigkeit, d.h. Spuren, die einmal angelegt wurden, sind über Jahre hinweg exakt wiederzufinden und zu nutzen. Damit entfällt auch der so genannte Drift der Referenzspur über den Arbeitstag hinweg, wie er von ausschließlich satellitengestützten Korrektursignalen bekannt ist.



Spur neben Spur: Schnurgerade und äußerst entlastend für den Fahrer.

Wie genau die Systeme arbeiten, hängt dabei nicht ausschließlich von der Präzision und der Verfügbarkeit des Korrektursignals ab. Entscheidend ist darüber hinaus die exakte Kalibrierung der Lenktechnik in Verbindung mit einer guten Vorbereitung der gesamten Maschine. Auch die Bodenbeschaffenheit bzw. der Untergrund, auf dem die Maschine fährt, wirkt sich auf die Genauigkeit aus. Ein gut vorbereitetes Saatbett verursacht weniger Maschinenbewegungen als eine grobschollige Struktur, wobei der Traktor und somit auch die Antennen- und die Empfangstechnik größere Bewegungen ausgleichen müssen.



RTK-Referenzstation.

Hochgenaues Korrektursignal für alle.

CLAAS hat in Verbindung mit seinen Vertriebspartnern über Jahre hinweg bundesweit eines der dichtesten und stabilsten RTK-Netzwerke geschaffen. Um dieses Netzwerk noch flexibler einsetzen zu können, sind jetzt annähernd 160 Anlagen auf das SignalfORMAT RTCM umgestellt. Einfach gesagt, wurde die „Sprache“, mit der eine RTK-Station arbeitet und mit der Empfangstechnik auf den Maschinen kommuniziert, auf ein offenes, standardisiertes und zukunftsfähiges Format gebracht. Das bietet Landwirten und Lohnunternehmern den großen Vorteil, dass nicht nur CLAAS Lenktechnik mit dem hochgenauen Korrektursignal versorgt werden kann, sondern auch nahezu alle aktuellen Lenksysteme anderer Hersteller. Dazu ist lediglich ein Funkmodem von CLAAS erforderlich. Das ist notwendig, weil Sendestation und Empfangsgerät ein gemeinsames, herstellerspezifisches Funkprotokoll verwenden, um Daten zu übertragen. Um die Verbindung zur jeweiligen Maschine sicherzustellen, bietet der CLAAS Fachhandel nach und nach spezifische Adapterkits an, die für eine einfache Kopplung der Funk- und Lenksystemtechnik sorgen.

Dank der markenübergreifenden Nutzbarkeit können also ganze Fahrzeugflotten – unabhängig vom Fabrikat – gleichzeitig unter dem RTK-Signal arbeiten.

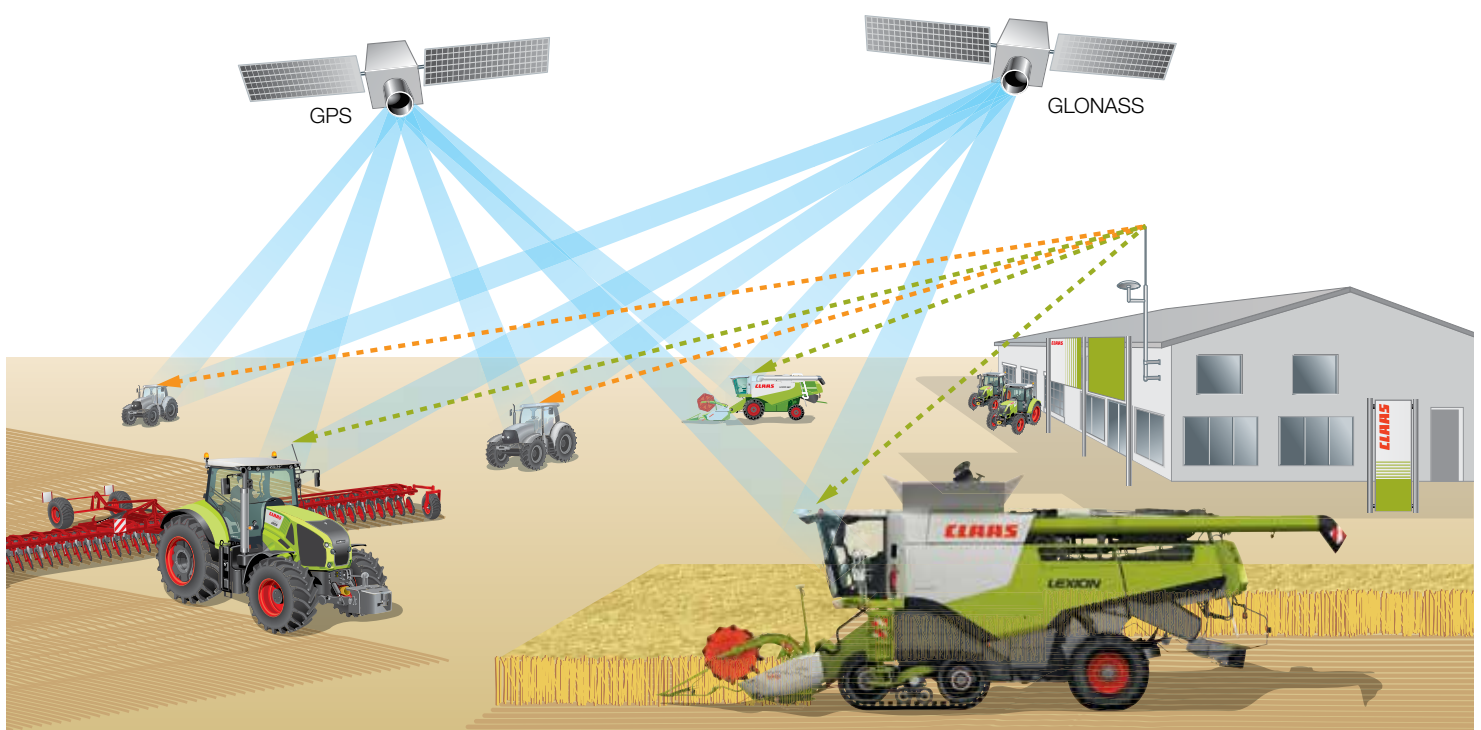
Daneben bietet die Umstellung einen weiteren großen Vorteil für Nutzer automatischer CLAAS Lenksysteme. Außer den der NAVSTAR GPS-Satelliten können sie nun auch die Signale der GLONASS-Satelliten empfangen. Sie greifen daher auf etwa doppelt so viele Satelliten zurück. Das macht sich vor allem in kupiertem Gelände oder an Waldrändern bemerkbar, wenn sich die Anzahl der empfangbaren Satelliten durch Abschattungen stark reduziert.

Online-Plattform zeigt Verfügbarkeit.

Damit sich jeder Interessierte ein Bild davon machen kann, wo überall in Deutschland das RTK-Signal von CLAAS bereits verfügbar ist, wird es in Kürze eine Online-Plattform geben, die alle Verfügbarkeitsprognosen der bisher existierenden rund 160 RTK-Anlagen enthält. Über eine Suchfunktion nach Postleitzahl oder Ort wird die Abdeckung durch den Ausschnitt einer Landkarte dargestellt. Darüber hinaus können auch einzelne Gebiete oder Ackerflächen im Shape- oder KML-Format in das System hochgeladen werden. So kann sich beispielsweise ein Landwirt ein genaues Bild davon machen, ob ein Signal die von ihm bewirtschafteten Flächen abdeckt. Die Plattform wird über ein Link auf der Webseite claas.de erreichbar sein.

Ist in dem gewünschten Gebiet das RTK-Signal verfügbar, kann man sich beim zuständigen CLAAS Händler, der in der Regel auch der Betreiber der Feststation und somit Anbieter des Korrektursignals ist, informieren, was die Nutzung kostet und wie die Anbindung der jeweiligen Maschine an das RTK-Netz praktisch aussieht.

sebastian.henrichmann@claas.com



Die RTCM-fähige RTK-Referenzstation überträgt die Korrekturdaten auch zu Systemen anderer Hersteller.



DLG-Feldtage diesmal bei bestem Wetter.

Am 19. Juni gingen die DLG-Feldtage 2014 zu Ende – in diesem Jahr nach drei Veranstaltungstagen bei allerbestem Wetter und laut Veranstalter mit einem neuen Besucherrekord von mehr als 23.000 Landwirten aus 42 Ländern.

Um ihre Produktionseffizienz zu steigern und Potenziale auf ihren Standorten auszuschöpfen, haben die Landwirte auf den DLG-Feldtagen 2014 sehr gezielt nach Lösungen gesucht.

CLAAS präsentierte auf rund 1.400 m² Freifläche Lösungen für den professionellen Pflanzenbau aus den Bereichen Software, Precision Farming, Telemetrie und automatisches Lenken. Auch an den wie immer bestens besuchten Vorführungen nahm CLAAS teil: Ein AXION 950 mit dem Lenksystem GPS PILOT und RTK-Funkkorrektur

sowie dem neuen Bedienterminal S10 fuhr beim Thema „Automatisiertes Lenken und Vorgewende-Management“. Erstmals zu sehen: automatisches Wenden, AUTO TURN auch bei einer Konturfahrt. Außerdem zeigte CLAAS einen AXION CMATIC mit CROP SENSOR ISARIA und Amazone Düngerstreuer unter dem Oberthema „Sensortechnik und Mineraldüngerstreuer für bestandesoptimierte Düngung“.

Die nächsten DLG-Feldtage finden 2016 statt.

CLAAS