

XtraBlatt



Futterqualität

Titelthema

Familie Helthuis
Sensor-gesteuert

Grünlandpflege
Große Reserven

Maschinenfabrik Krone
Weichenstellungen



Kürzlich präsentierte Krone mit dem neuen Bandschwader Swativo T 1040 Pro einen weiteren Baustein in seinem breiten Erntetechnik-Sortiment und unterstrich damit die Position des einzigen echten Grünfutter-Systemanbieters „von der Wiese bis zur Kuh“.

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser!

Wenn Sie diese Ausgabe des XtraBlatt in Händen halten, liegen mehr als vier Jahre Ukraine-Krieg, 18 Monate unberechenbare US-Zollpolitik und vier Monate Iran-Krieg mit seitdem weltweit rasant gestiegenen Energiekosten hinter uns. Für uns alle hat dies immense wirtschaftliche Folgen in Form hoher Zusatzkosten und volatiler Märkte. Das spüren Sie als Landwirte einerseits durch höhere Kosten, etwa für Mineraldünger sowie Diesel, und andererseits durch sinkende Erlöse. Die Milchpreise sind zwar nicht so deutlich gesunken wie Getreide, aber Euphorie ist hier ebenfalls zurzeit nicht zu spüren. Was die Situation besonders schwierig macht, ist die Tatsache, dass Sie als Nahrungsmittelproduzenten Ihre Mehrkosten nicht an die Lebensmittelindustrie bzw. den Handel weitergeben können. Ähnlich fühlen wir uns, denn unsere Mehrkosten lassen sich nicht 1:1 an unsere Händler und Endkunden weiterreichen, wie das Zoll-Beispiel der USA zeigt.

Doch wie ich in der vorherigen Ausgabe des XtraBlattes schon geschrieben habe: Schwierige Zeiten motivieren ebenso, Bewährtes mit neuer Dynamik zu versehen oder nach alternativen Lösungen zu suchen. Für uns als Krone bedeutet das: Hochleistungsfähige Technik zu entwickeln, die Sie als Lohnunternehmer und Landwirte in die Lage versetzt, so effizient wie möglich Futter zu ernten, bleibt unsere wichtigste Maßgabe. Krone ist im Bereich Futterernte der einzige echte Vollsortimenter weltweit – davon profitieren auch Sie. Und dies nicht allein in der Technik: Wir denken mehr denn je von der Kuh her und in der gesamten Prozesskette vom Feld bis in den Kuhmagen. Unser Gemeinschaftsprojekt mit Siloking und smaXtec sorgt für Leistungsschübe in der Milchproduktion, die ihresgleichen suchen. Mehr dazu können Sie zwei Beiträgen dieser Ausgabe entnehmen.



Bernard Krone ist Aufsichtsratsvorsitzender der Krone-Gruppe.

Digitalisierung und „KI“ bieten aber auch uns als Hersteller neue Chancen, sei es in der Weiterentwicklung unserer Produkte mit neuem Zusatznutzen oder z. B. in unseren internen Abläufen, etwa in der Produktionssteuerung. Volatile Märkte erfordern drastisch mehr Flexibilität auf allen Ebenen – und schlankere Strukturen bzw. Prozesse. In welche Richtung die Konzepte und Gedanken gehen, erfahren Sie ebenfalls in dieser Ausgabe im Interview mit Donna Höving und Jens Moormann-Schmitz, der neuen Führungsspitze unserer Landtechnik-Sparte.

Ihnen und Ihren Familien wünsche ich Zuversicht in dieser schwierigen Zeit, Kreativität in der Weiterentwicklung Ihrer Betriebe und eine erfolgreiche Erntezeit in den kommenden Wochen – bleiben Sie gesund und optimistisch!

Ihr Bernard Krone

Inhalt

» Titelfthema

6

Mit Kurzschnitt punkten
Landwirt und Lohnunternehmer Johannes Velmans aus Geldern setzt seit 2025 eine Krone CombiPack HDP bei der Grassilagernte ein – mit durchschlagendem Erfolg.

10

Kurz und homogen
Lohnunternehmer Jörg Henke aus Wagenfeld hat in drei neue Kurzschnittladewagen der ZX-Baureihe investiert – weil das Schnittergebnis fast dem eines Häckslers entspricht.

14

Milch-Dreiklang
Spitzen-Genetik, optimales Grundfutter und ein neuer Stall – mit diesem Qualitäts-Dreiklang strebt Familie Becken aus Loxstedt einen Herdendurchschnitt von mindestens 14.000 kg/Kuh an.

18

Interview: „Wir sind der einzige Systemanbieter in der Futterernte.“
Im Frühjahr hat Krone Agriculture seine Führungsstruktur neu aufgestellt. Was sind die Gründe für die Umstrukturierung – und was die Ziele? XtraBlatt hat nachgefragt.

24

Biogas in Europa
Europa entwickelt sich bei Biogas und v.a. bei Biomethan dynamisch. Deutschland bleibt vorn, aber Frankreich, Italien und Dänemark haben stark aufgeholt.

26

Der zentrale Hebel
Wer Grünland konsequent pflegt, steigert die Wirtschaftlichkeit seines Betriebs deutlich. Grünlandexperte Hans Koch erläutert, welche die effektivsten Maßnahmen sind.

32

Doppel mit Tandem
Die Familien Horstmann und Borchelt betreiben Bullenmast – und haben 2025 parallel in zwei neue Tandemachs-Silagewagen von Krone investiert.

38

Zwei in einem
Der Maisvorsatz XCollect mit dem integrierten Mulchsystem RotoChop kombiniert Ernte und Stoppelzerkleinerung in einem Arbeitsgang. Das spart Zeit und Geld.

42

Hightech auf dem Weberhäuslhof
Familie Hetzenauer aus Langkampfen (A) setzt im Milchviehstall auf Automatisierung in der Rinderfütterung. XtraBlatt hat sich über die Vorteile informiert.

48

Umsatz erhöhen, Kosten senken
Für Familie Helthuis aus Klausdorf an der Ostsee ist die Nutzung modernster Sensorik und Datenauswertung an Häckslern und Futtermischwagen sowie im Kuhmagen ein „Gamechanger“.

52

Weniger CO₂, mehr Milch
Wie viel CO₂ steckt in einem Kilogramm Milch – und wo lässt sich dieser Wert senken? Ein Gemeinschaftsprojekt von Krone, Siloking und smaXtec geht dieser Frage nach.

54

Mit noch mehr „Drive“
Die Nachricht über den Markenwechsel von Deutz-Fahr zu CNH bei der Lankhorst-Gruppe schlug auch überregional Wellen. XtraBlatt hat sich nach dem aktuellen Stand und weiteren Plänen erkundigt.



IMPRESSUM

Herausgeber:

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

Verantwortlich i.S.d.P.:

Markus Steinwendner

Redaktion:

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

Layout:

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

Druck:

Bonifatius Druckerei
Karl-Schurz-Straße 26
33100 Paderborn

Foto- und Grafikmaterial:

Falls nicht anders angegeben:
Maschinenfabrik
Bernard Krone GmbH & Co. KG
bzw. Redaktion

Auflage:

69.000 Exemplare

XtraBlatt erscheint halbjährlich für Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers. Dies gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigung auf Datenträger. Wir versenden das Krone-XtraBlatt zweimal im Jahr. Sollten Sie keine Post mehr von uns wünschen, geben Sie uns bitte Bescheid, am besten per E-Mail an info.lm@krone.de. Wir nehmen Sie in diesem Fall selbstverständlich sofort aus unserem Verteiler. Alle Daten, die wir von Ihnen erhalten, werden vertraulich behandelt und ausschließlich dafür verwendet, Ihre Anfragen und Rückmeldungen bearbeiten zu können. Wir geben keine Daten an Dritte weiter.

» Mehr



Über diesen QR-Code bzw. unter [krone-magazines.com](https://www.krone-magazines.com) können Sie alle bisherigen Ausgaben des XtraBlatt aufrufen.



Foto: Velmans

LOHNUNTERNEHMEN VELMANS, KEVELAER

Mit Kurzschnitt punkten

Eine hohe Futterqualität entscheidet immer mehr über den Erfolg in der Milchproduktion. Das weiß auch Lohnunternehmer und Landwirt Johannes Velmans. Seit Frühjahr 2025 unterstützt ihn eine Krone CombiPack HDP in der Grassilageernte – mit durchschlagendem Erfolg.

Die zweite Aprilwoche hat gerade begonnen – und schon laufen die ersten Mähwerke und Schwader am Niederrhein. Die sind aber sehr früh dran, denke ich, als ich meinen Wagen auf dem Gelände des Betriebs Velmans in Kevelaer parke. Dort werde ich direkt von Johannes Velmans und seiner Tochter Julia in Empfang genommen. Die gelernte und studierte Landwirtin ist für den Milchviehbetrieb mit 330 Kühen mit einem Herdenschnitt von 11.000 l und sechs Melkrobotern zuständig. Sie kennt sich mit den Anforderungen an die Grundfutterqualität bestens aus.

Die Grassilage wird mitgefressen und bleibt nicht auf dem Futtergang zurück. So wünschen wir uns das.

Julia Velmans, Landwirtin

Erster Schnitt Anfang April

„Wir sind hier in einer absoluten Frühernteregion in Deutschland, was die Grassilageernte betrifft“, erklärt mir der Lohnunternehmer zur Begrüßung und ergänzt: „Hier bei uns gibt es relativ wenig Dauergrünland. Das meiste ist Ackergras. Das wird möglichst früh geerntet, um es direkt danach für die Maisaussaat vorzubereiten und umzubereiten.“



Johannes Velmans mit Tochter Julia, die den landwirtschaftlichen Betrieb leitet, und Sohn Simon, der aktuell eine Ausbildung zum Landwirt absolviert.

Deshalb läuft die Ernte bei uns schon an, während es in anderen Regionen Deutschlands noch vier Wochen dauern kann.“

Die landwirtschaftlichen Kunden des Lohnunternehmens bestehen zu 80 % aus Milchviehbetrieben mit Herdengrößen von 100 bis 300 Kühen, weiß Johannes Velmans zu berichten. Hinzu kommen noch einige Schweinehalter und eine Biogasanlage. Der Großteil des Geschäfts spielt sich dabei in einem Umkreis von 15 km ab. „Lediglich in der Rübenerte mit unseren beiden Rodern arbeiten wir in einem Radius von 50 km. In den anderen Dienstleistungsbereichen ergibt es allerdings meiner Meinung nach keinen Sinn, weiter zu fahren, vor allem, weil der Wettbewerbsdruck hier deutlich höher ist“, gibt er zu bedenken. >>>



Um mit dem 41-Messer-Schneidwerk der Krone CombiPack HDP auf Leistung zu fahren, setzt LU Velmans einen 300 PS starken Schlepper davor ein.

Die Schnittqualität der Krone CombiPack HDP überzeugt. Mit den 41 Messern wird eine Schnittlänge von 27 mm erreicht.



Sein Dienstleistungsgeschäft hat sich über die Jahre allerdings verändert. Früher kamen zum Beispiel die beiden Mähkombinationen mehr zum Einsatz. „In den letzten beiden Jahren haben die Landwirte gut an der Milch verdient. Das hat dazu geführt, dass sich einige wieder mit schlagkräftiger Mäh- und Schwadertechnik eigenmechanisiert haben. Da ist uns etwas Umsatz verloren gegangen“, gibt der Lohnunternehmer zu bedenken. Es gibt aber unter den Dienstleistungsbereichen in der Grünfütterernte einen echten Lichtblick im Unternehmen Velmans – und dieser hängt mit der neuen Krone CombiPack HDP Presswickelkombination zusammen. „Mit dieser Technik haben wir ein neues Fenster in unserer Kundschaft aufgestoßen“, sagt Johannes Velmans mit Überzeugung und ergänzt: „Das ist nun Rundballenpressen in einer neuen Dimension. Die Kunden, bei denen wir einmal mit dieser Maschine waren, wollen nichts anderes mehr. Der Kurzschnitt des 41-Messer-Schneidwerks mit 27 mm theoretischer Schnittlänge in Kombination mit der Pressdichte – das begeistert die Landwirte.“

Die Grassilageernte spielt für das Lohnunternehmen Velmans eine wichtige Rolle – und hier ist Know-how beim Dienstleister gefordert. Das ist Johannes Velmans Überzeugung: „In der Maisernte kann man immer noch ein, zwei Tage mit der Ernte jonglieren. In der Grassilage funktioniert das nicht. Schnittzeitpunkt, Steuerung des TS-Gehaltes und optimaler Erntetermin. Das muss sitzen, damit am Ende Qualität gefüttert werden kann.“ Der Trend in der Kundschaft gehe zum kurzen Schnitt. Das gilt für die Ernte mit den beiden Krone BiG X Häckslern, die heute in der Grassilageernte bei den meisten Kunden zwischen 8 und 10 mm häckseln, genauso wie für die Rundballenpresse in Form der CombiPack HDP. „Es geht den Milchviehhaltern dabei vor allem um die Verdichtbarkeit, die höhere Futteraufnahme sowie um das bessere und schnellere Mischen“, ergänzt Julia Velmans.

HDP-Rundballen

Die Krone CombiPack HDP läuft seit Frühjahr 2025 im Betrieb Velmans. Im ersten Jahr noch inkognito, ohne Typen-Beklebung. „Diese wurde erst zur Saison 26 angebracht. Außerdem wurde die Presse von Krone an einigen Punkten auf den Serienstand umgebaut. Wir waren letztes Jahr einer der ersten Kunden, die eine solche Maschine schon weit vor der Premiere auf der Agritechnica einsetzen durften. Das war für uns sehr spannend, mit Technik zu arbeiten, die es so noch nicht zu kaufen gibt“, blickt der Lohnunternehmer zurück. Und ja, die Presse und vor allem die Ballen, die sie produziert, haben Johann Velmans so weit überzeugt, dass er sie Anfang des Jahres gekauft hat.

„Wir bekommen sehr viele positive Rückmeldungen von unseren Kunden zu den Rundballen der CombiPack HDP. Auffällig sei u. a. das sehr gute Auflösungsverhalten nach dem Aufschneiden der Folie“, sagt Johannes Velmans. Es mache eben einen

großen Unterschied, ob die Silage mit 26 Messern geschnitten wurde oder mit 41. „Dadurch, dass die Ballen im Mischwagen quasi auseinanderfallen, muss sehr viel kürzer gemischt werden, um ein homogenes Futter zu erzeugen. Das wiederum spart Kraftstoff“, erklärt er weiter, und seine Tochter ergänzt: „Die Tiere können aus dem gemischten Futter nicht mehr selektieren. Das sehen wir in unserem eigenen Stall. Die Grassilage wird mitgefressen und bleibt nicht auf dem Futtergang zurück. So wünschen wir uns das.“ Es gebe Kunden, die sogar so überzeugt sind, dass sie mittlerweile die gesamte Grassilage in HDP-Rundballen pressen lassen.

Gewickelt wird immer achtagig – auch wenn mit Mantelfolie gepresst wird. „Wir gehen auf Nummer sicher. Nichts ist schlimmer als Reklamationen der Folie. Ich finde es deshalb auch sehr gut, dass wir bei der neuen Presse zwischen Mantelfolie und Wickelnetz auf Knopfdruck wechseln können. In extremen Bedingungen kann es manchmal sinnvoll sein, auf Netz umzustellen. Dafür muss nun der Fahrer nicht mehr absteigen. Stillstand wollen wir vermeiden“, so der Lohnunternehmer. Der Trend gehe aber eindeutig zur Wickelfolie. Die Kunden schätzen, dass sie Folien und Netze nach dem Öffnen der Ballen nicht mehr trennen müssen. Außerdem dehnen sich die Ballen nicht mehr so weit auseinander, wenn sie aus der Presskammer auf den Wickeltisch übergeben werden. „Der Folienballen bleibt formstabiler. Somit dringt auch weniger Luft im Moment der Ballenübergabe in den Ballen ein. Das ist ein Garant für beste Futterqualität.“

Bis zu 25 % Mehrleistung

Pro Jahr werden ca. 10.000 Wickelballen von LU Velmans gepresst – davon 8.000 mit der CombiPack HDP, hauptsächlich für Kuhbetriebe. Die Krone Comprima, die Velmans ebenfalls einsetzen, wird hingegen in der Regel bei Pferdebetrieben bzw. bei Kunden, die einen weniger kurzen Schnitt fordern, genutzt. „Wir sind mit CombiPack HDP sehr flexibel. Einmal, was den Ballendurchmesser betrifft, der sich von 100 bis 165 cm einstellen lässt. Zum anderen können wir mit der Presse auch sehr gut Heu und Stroh pressen“, so Johannes Velmans, der von der Maschine überzeugt ist. In der Regel werden Silageballen mit 1,3 m Durchmesser mit einem Druck von 100 % gepresst. „Wir bekommen damit ca. 15 % mehr Masse in einen Ballen im Vergleich zu Comprima. Wichtiger ist für uns aber insgesamt der höhere Durchsatz mit der CombiPack HDP. 20 bis 25 % mehr sind auf jeden Fall möglich, wenn denn der richtige Schlepper vor der Presse hängt“, fügt er hinzu. Krone gibt die Mindestleistung mit 150 PS an. Im Falle von LU Velmans hängt normalerweise ein 300-PS-Schlepper davor. „Der soll es schon gerne sein, wenn man mit



Wird die Folie entfernt, zerfällt der HDP-Rundballen quasi von selbst. Somit lässt es sich auch schneller und homogener im Mischwagen auflösen.

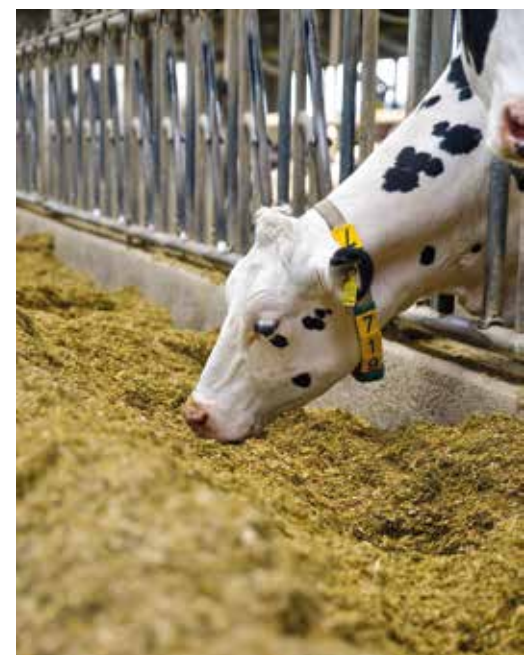
den 41 Messern wirklich auf Leistung fahren will“, erklärt er und weiter: „Das ist aber noch nicht die Leistungsgrenze – es gingen durchaus noch 40 PS mehr. Für eine Rundballenpresse ist das enorm.“ Wenn die Fläche und das Schwad optimal sind, wird alle 45 s ein Ballen aus der CombiPack HDP ausgespuckt.

Was ihm als Lohnunternehmer auch sehr gut an der neuen Presse gefällt, ist der geringe Wartungsaufwand. Abschließend sagt er: „Der Hauptantrieb läuft über ein gekapseltes Getriebe. An der Presse selbst muss, bis auf ein paar Schmiernippel, die hin und wieder angeschnitten werden müssen, im täglichen Einsatz nichts gewartet werden. Alles ist so ausgelegt und abgesichert, dass eigentlich nichts kaputtgehen kann. So wünsche ich mir das als Dienstleister, der auf zuverlässige Technik angewiesen ist, da ich damit mein Geld verdiene. Für mich ist die CombiPack HDP ein Meilenstein der Presswickelkombinationen-Entwicklung.“



Wir bekommen sehr viele positive Rückmeldungen von unseren Kunden zu den Rundballen der Combi-Pack HDP.

Johannes Velmans, Lohnunternehmer



Kurz und homogen

Der Ladewagen erlebt aus vielfältigen Gründen eine Renaissance. Schlagkraft, Flexibilität, homogene Aufbereitung und sehr kurze Schnittlängen machen ihn zum wichtigen Bestandteil in vielen Ernteketten, bis hin zum Verfahren CTF. Daher hat das Lohnunternehmen Henke in drei Kurzschnittladewagen der ZX-Baureihe investiert.

Die Anforderungen in der Grünfütterernte wandeln sich. Neue Bewirtschaftungsverfahren, wie z. B. das Controlled Traffic Farming (CTF), etablieren sich auch bei ersten Grünlandbetrieben. Allerdings setzen solche Verfahren auch ein Umdenken mit Blick auf die eingesetzte Technik und die Ernteprozesse voraus. Das Lohnunternehmen Henke aus Wagenfeld-Ströhen im Landkreis Diepholz

ist seit seiner Gründung 1970 immer wieder auf die Anforderungen seiner Kunden eingegangen und investiert stets entsprechend konsequent in moderne Technik.

Auch in diesem Jahr wird LU Henke für einen Kunden, der auf CTF setzt, die Grünfütterernte durchführen. Mitarbeiter und Technik sind startklar! Der erste Schnitt löst bei LU Henke schon lange keine Hektik mehr aus. Eng getaktete Zeitpläne

sind Alltagsgeschäft für den Dienstleister. Eine Herausforderung sind allenfalls ungünstige Wetterbedingungen, die gerade auf den zahlreichen Moorflächen in der Region die Grünfütterernte erschweren können.

Der Strukturwandel mit seinem Trend zu immer weniger, aber größeren Betrieben spiegelt sich auch im Maschinenpark für die Grünfütterernte des in zweiter Generation von Maren und Jörg Henke geleiteten Lohnunternehmens wider. In der Spitze war der Betrieb z. B. mit bis zu zwölf Ladewagen in der Grünfütterernte im Einsatz. Mittlerweile hat sich die Zahl auf fünf Ladewagen reduziert. Die sind allerdings mit ihrem Leistungspotenzial den Modellen früherer Generationen weit überlegen.

Das Lohnunternehmen ist auf alle Eventualitäten und Kundenwünsche vorbereitet. Jörg Henke und sein 35-köpfiges Team bieten den Kunden zum einen reichlich Schlagkraft, zum anderen die Fähigkeit, auch innovative landwirtschaftliche Dienstleistungen umsetzen zu können. Zum Maschinenpark gehören unter anderem fünf Feldhäcksler der BiG-X-Baureihe von Krone, ein BiG M sowie die erwähnten fünf Ladewagen.

Hochwertiges Futter

Letztere spielen in der Grünfütterernte für Kunden eine zentrale Rolle, die ihre Flächen nach dem CTF-Verfahren bewirtschaften. Was in Ackerkulturen längst erfolgreich praktiziert

wird, wurde vor einigen Jahren auch von ersten Grünlandbetrieben aufgegriffen und umgesetzt. Ziel ist es, für die Milchkühe ein qualitativ hochwertiges Futter aus Gräsern und Wiesenkräutern zu produzieren. Das soll zum einen ein Maximum an Milchleistung aus dem Grundfutter heraus generieren, zum anderen die Tiergesundheit gewährleisten, indem beispielsweise Futterverschmutzungen weitgehend vermieden werden. Krone-Ladewagen versprechen dabei nicht nur seit einigen Jahren kürzeste Schnittlängen und eine gleichmäßige Futteraufbereitung, sondern bringen auch sehr hohe Schlagkraft und Flexibilität mit. Gerade für CTF ist der Ladewagen die einzige Möglichkeit. »»»





Perfekt für die Futterbergung unter CTF-Bedingungen: Die Kurzschnittladewagen der ZX-Baureihe von Krone.



Optionales Feature: Der 200 l fassende Siliermitteltank.

Für Dienstleister, die vor dem Hintergrund dieses Verfahrens mit der Grünfütterernte bzw. der Futterbergung beauftragt werden, bedeutet das ein radikales Umdenken. Mit dem CTF-Verfahren darf für alle anfallenden Arbeiten im Grünland lediglich von den vorhandenen Fahrgassen aus operiert werden. Damit können Bodenverdichtungen außerhalb dieser Fahrgassen komplett vermieden und der Aufwuchs von Gräsern und

Insgesamt hat das Lohnunternehmen in drei Kurzschnittladewagen der ZX-Baureihe investiert.



Kräutern optimiert werden. Auch mit Blick auf die Futtermittelverschmutzung habe sich in den letzten beiden Jahren gezeigt, dass sich durch die Umsetzung des CTF-Konzeptes die damit verbundenen Risiken deutlich minimiert hätten, so Jörg Henke.

Feste Spuren

Um ausschließlich von den Fahrgassen aus zu arbeiten, bedarf es einer Maschinenausstattung, die auf diese speziellen Anforderungen ausgelegt ist. Das betrifft zum einen die Arbeitsbreite beim Mähen und Schwaden, zum anderen die Futterbergung. Im Lohnunternehmen Henke wurde der Maschinenpark sukzessive um Technik ergänzt, mit der sich die durch dieses Bewirtschaftungskonzept verbundenen Anforderungen auf den Flächen umsetzen lassen. Bei der Mähetechnik sind dies Butterfly-Mähwerke von Krone mit entsprechender Arbeitsbreite. Auch die eingesetzten Schwader der Swadro-Baureihe können diese Vorgabe erfüllen.

Während mit Blick auf die Arbeitsbreiten mit 12 m gearbeitet wird, kommen für die Futterbergung Ladewagen zum Einsatz. Die Option, mit Feldhäcksler und Abfuhrgepannen zu arbeiten, scheidet beim CTF-Verfahren aus. „Die ausschließliche Nutzung der Fahrgassen lässt ein Überladen auf parallel fahrende Abfuhrgepanne nicht zu“, erläutert Jörg Henke. Diese Lücke in der Erntekette kann der moderne Ladewagen perfekt ausfüllen.

Um ein Höchstmaß an Schlagkraft sowie eine hohe Futterqualität darstellen zu können, setzt das Lohnunternehmen Henke auf Technik von Krone. In diesem Frühjahr hat das Lohnunternehmen in drei neue Hochleistungs-Kurzschnitt-Ladewagen der ZX-Baureihe investiert. Ein zentraler Grund für die Investitionsentscheidung war das OptiGrass-System. „Mit dieser Technik erreichen

wir eine Schnittlänge von 28 mm“, betont Jörg Henke. Damit liegt die Schnittlänge sehr nahe an der eines Feldhäckslers. Das kurz geschnittene Futter ist eine Vorgabe der meisten Kunden, die für die Futterbergung Ladewagen buchen. Der Grund: Die verschiedenen Futterkomponenten sollen im Futtermischwagen zu einem homogenen Grundfutter gemischt werden. Das wiederum ist wichtig, damit Futterbestandteile von den Tieren nicht selektiert werden können und optimal in Milchleistung umgesetzt werden. In der Vergangenheit konnten Überlängen zum Problem werden, vor allem in den Randbereichen des Gutflusses. Ein Problem, das dank des Krone-SplitCut-Randschnittsystems gelöst wurde. Mithilfe seitlicher Trennwände kann kein ungeschnittenes Futter mehr in den Laderaum gelangen, Überlängen werden so verhindert. Das bedeutet im Ergebnis, dass die Kuh mehr Futter aufnimmt, sie mehr Milch produziert und es weniger Futtermittelverluste gibt, die weggefedt werden müssen.

Innovative Technik

Um das geerntete Gras zuverlässig auf ein kurzes Schnittmaß zu bringen, wurde von Krone einiges an Entwicklungsarbeit in die Kurzschnittladewagen investiert. Das betrifft vor allem die EasyFlow Pick-up und den OptiGrass-Schneidrotor. Ziel war es, das Erntegut den Messern gleichmäßig über die gesamte Arbeitsbreite verteilt zuzuführen und zeitgleich Überlängen zu vermeiden. Um das zu gewährleisten, müssen alle Systemkomponenten perfekt zusammenspielen. Die Pick-up wird unabhängig vom Schneid- und Förderrotor hydraulisch angetrieben. Das ermöglicht die Arbeitsbreite von 2,12 m sowie eine manuelle oder automatische Drehzahlanpassung an die jeweiligen Bedingungen.

Herzstück des OptiGrass-Schneidwerks ist der üppig dimensionierte Integralrotor, der maßgeblich für die Performance des Ladewagens verantwortlich ist. Um einen optimalen Gutfluss zu gewährleisten, sind an beiden Enden des Rotors Schneckenkörper verbaut. In den Fördertaschen des Rotors wird das Erntegut vorgepresst, bevor es schließlich durch die 54 Messer geschnitten wird. Der Integralrotor wird von einem Krone-Powerbelt angetrieben. Er gewährleistet hohe Fahrgeschwindigkeiten und maximale Durchsätze. Zugleich sorgt er dafür, kurzzeitige Lastspitzen, etwa durch ungleichmäßige Schwade, abzufedern und ein Auslösen der Überlastsicherung zu verhindern. „Ein Antriebskonzept, das maßgeblich zu einem störungsfreien Betrieb beiträgt“, so Jörg Henke.

Technik und Erfahrung

Weitere wichtige Features, mit denen die neuen Kurzschnittladewagen des Lohnunternehmens



Setzt auf Technik von Krone: Lohnunternehmer Jörg Henke aus Wagenfeld-Ströhen.

ausgestattet sind, sieht er in der Messerschleifeinrichtung SpeedSharp sowie in einem 200 l fassenden Siliermitteltank und der dazugehörigen Dosiereinrichtung. „Mittlerweile bevorzugen 80 % unserer Kunden eine Futterbergung unter Zusetzung von Siliermittel“, berichtet Jörg Henke weiter. Er hat sich bei seinen ZX-Ladewagen mit einem Ladevolumen von 47 m³ außerdem für die GD-Variante mit Dosierwalzen entschieden.

Die Technik allein ist aber nur die eine Seite der Erfolgsmedaille in der Grünfütterernte. Sie muss auch optimal bedient werden, setzt somit erfahrene Mitarbeiter voraus. Das zeigt sich insbesondere beim Schwaden. Um die Vorteile der Futterbergung per Ladewagen optimal nutzen zu können, spielt dieser Prozessschritt eine entscheidende Rolle. Jörg Henke sieht sich jedenfalls mit seiner Technik auch für hohe Anforderungen bestens aufgestellt: „Wir können mit unserer Technik alle Spitzensilagen bergen und so den vielfältigen Kundenwünschen entsprechen.“



Herzstück des OptiGrass-Schneidwerks: Der Integralrotor und das SplitCut-Randschnittsystem sorgen für eine gleichmäßige Verteilung vor den Messern und eine Vermeidung von Überlängen.



Milch-Dreiklang

Für einen Herdendurchschnitt von 14.000 kg Milch pro Tier und Jahr müssen Genetik, Fütterung und Stallhaltung optimal sein. An welchen Stellschrauben Familie Becken dazu dreht, hat XtraBlatt im Gespräch mit Juniorchef Julius Becken erfahren.

GENETIK

FÜTTERUNG

STALLHALTUNG



Bestmögliche Silagequalität ist für Landwirt und Lohnunternehmer Julius Becken eine der drei Hauptsäulen für Top-Milchleistung.

Nur mit optimaler Kontrolle und Maschineneinstellung hat das Futter im Silo hinterher den Wert, den wir benötigen.

Julius Becken, Landwirt und Lohnunternehmer

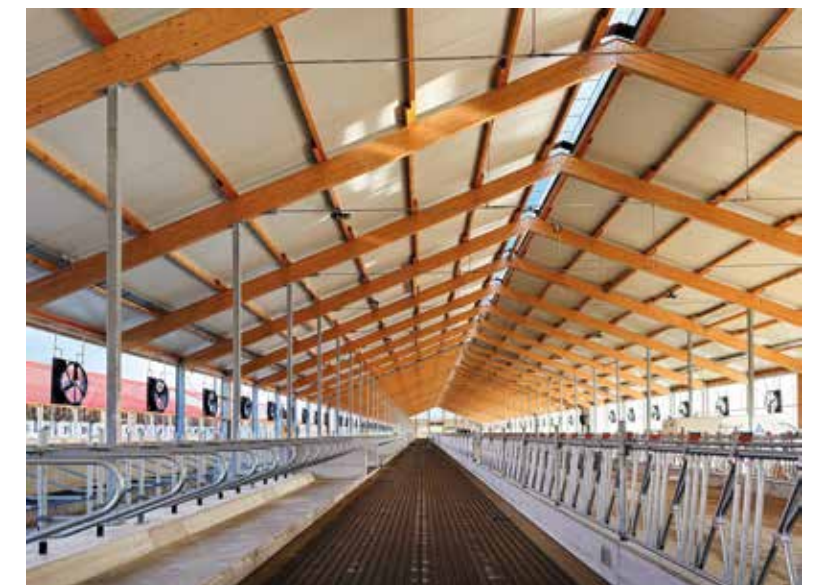
die Zielsetzung ist klar: Mindestens 14.000 kg sollen es werden, außerdem soll das Tagesspitzenmelk von derzeit 36 kg (Standort Hetthorn) mit dem neuen Stall mittelfristig auf 48 kg steigen.

„Was die Genetik angeht, sehe ich uns mit 100 % Holstein-Frisian bereits sehr gut aufgestellt, wenngleich diese Rasse züchterisch immer noch Potenzial hat. Aber da sind wir am Ball.“ Die Futterqualität sieht der Landwirt und Lohnunternehmer ebenfalls auf sehr gutem Stand – doch dazu später mehr. Das größte Verbesserungspotenzial steckt somit im neuen Stall und den vielen kleinen Stellschrauben, die nur dem geschulten Auge ins Auge stechen und die Julius Becken mit spürbarer Begeisterung beim Rundgang erläutert.

Wohlfühl-Stall

Besonderen Stellenwert haben dabei Luft, Platz, optimale Raumgestaltung und viel Bequemlichkeit für die Tiere. „Soll die Kuh Höchstleistung bringen, braucht sie eine absolute Wohlfühlumgebung. Zügige Futteraufnahme ohne zeitraubendes Selektieren und möglichst lange Liegezeiten standen dabei im Mittelpunkt unserer Planung“, berichtet er weiter.

Kathedrale für Kühe: Beim Betriebsbesuch waren die beiden Gebäude des neuen Stalls mit Platz für knapp 1.200 Kühe noch im Rohbau. Bezug und „Anmelken“ waren für Juni geplant.



Der Stallneubau mutet fast schon wie eine Kathedrale für Kühe an: 286 m langes Sandwichdach, 180 Ventilatoren für bestmögliches Stallklima, Platz für knapp 1.200 Tiere, 50er-Melkkarussell und diverse bauliche Besonderheiten für bestmöglichen Kuhkomfort. Es ist Anfang April, als wir den Betrieb der Familie Becken (gesprochen Beeken) im zur Gemeinde Loxstedt gehörenden Örtchen Hetthorn besuchen. Juniorchef Julius Becken führt uns durch den Betrieb, zu dem neben der Milchviehhaltung auch ein Lohnunternehmen sowie eine Biogasanlage gehören. Der bisherige Stall mit Platz für rund 600 Kühe ist buchstäblich in die Jahre gekommen – und mittlerweile der am stärksten limitierende Faktor auf dem Weg zu einer optimalen Milchleistung, wie er hervorhebt. „Letztlich sind es drei wesentliche Bereiche, die es zu optimieren gilt: Genetik, Futter bzw. Fütterung und die Stallhaltung.“ Das sei an sich keine neue Erkenntnis, entscheidend sei jedoch die Sicherstellung diverser Einzelaspekte. „Und dabei haben wir definitiv noch Potenzial“, so seine Überzeugung.

Dies erläutert der junge Unternehmer, der die Firmengruppe mit mehreren Tochtergesellschaften zusammen mit seinen Eltern Dagmar und Karl Becken leitet, anhand der Milchleistung. Der Herdendurchschnitt liegt derzeit an den beiden Standorten bei rund 11.000 kg bzw. 12.000 kg/Tier/Jahr – an sich schon keine schlechten Werte. Doch



Foto: Becken Agrar / Eike Tiedemann



Foto: Becken Agrar / Eike Tiedemann

Die gesamte Grasernte wird bei jedem Schnitt nach dem Sandwich-Prinzip auf zwei dafür vorgesehene Fahr-silos verteilt. So ist die Futterqualität in der Endmischung stabil.

1 % mehr Rohasche bedeutet ca. 0,1 Megajoule weniger Energie.

Julius Becken, Landwirt und Lohnunternehmer



Als eines von vielen Beispielen nennt er die Gestaltung, Größe und Positionierung der Liegeboxen. Als Tiefboxen ausgelegt und länger als sonst üblich, außerdem mit Beton-„Kopfkissen“, können die Kühe entspannt liegen und sich anschauen. Für jedes Tier ist eine eigene Box vorgesehen, und alle Tiere können gleichzeitig fressen. Durchgehender Gummibelag – eine gerollte Bahn pro Gang auf der gesamten Stalllänge – sorgt für Sicherheit beim Laufen und trockene Klauen. Die Liste der Besonderheiten ließe sich noch deutlich fortsetzen – das Kurzfazit des Unternehmers dazu lautet: „Die höheren Kosten durch die Tierwohlstandards halten wir absolut für gerechtfertigt, denn jede Stunde Liegezeit ist eine Stunde mehr Milchproduktion.“

Jede der fünf Melkgruppen hat einen eigenen Selektionsbereich. Gruppenwechsel während der Laktation sind nicht vorgesehen, denn dies bedeutet nach Familie Beckens Erfahrung bis zu zehn Tage Leistungseinbruch. Alle laktierenden Kühe erhalten dieselbe Ration: Gras- und Maissilage, Rapsextraktionsschrot, Maisschrot und Mineralfutter, gemischt mit Natriumbicarbonat und Futterfett. Gefüttert wird derzeit einmal täglich, im neuen Stall soll jede Gruppe mehrmals täglich eine Teilmenge erhalten. Und die Herdenüberwachung läuft künftig über smaXtec-Sensoren, die v.a. Gesundheits- und Brunstdaten erfassen. Im Vorfeld hatte die Landwirtsfamilie verschiedene Systeme geprüft, aber smaXtec als derzeit beste Lösung bewertet.

70 % Grasanteil

Was den dritten der eingangs genannten Erfolgsfaktoren – das Grundfutter – angeht, sehen sich die Beckens schon sehr gut aufgestellt. Insgesamt bewirtschaften sie rund 1.200 Hektar. Das Jungvieh wird von einem externen Betrieb in der Altmark (Sachsen-Anhalt) für Becken aufgezogen. Die Kälber bleiben bis zum Alter von vier Monaten in Hetthorn und kommen als tragende Färsen etwa vier Wochen vor dem Abkalben wieder zurück.



Von den Flächen an der Unterweser liegen etwa 800 ha vollarrondiert rund um den Hauptbetrieb. Die restlichen 400 ha sind teilarrondiert. Die Hetthorner Flächen verteilen sich je zur Hälfte auf intensives Grünland und Ackerflächen. Was die Bodenarten angeht, ist „heterogen“ ein zutreffender Begriff. Das Spektrum reicht von Moor über Sandboden auf der Geest bis hin zu 4 m starkem Marschboden mit Moor im Untergrund. Entsprechend ambitioniert sind die Grünlandpflege und die Erntebedingungen bzw. -zeitpunkte. Aber auch auf den Ackerflächen sind die Möglichkeiten nicht unbegrenzt. So liegen 180 ha mitten in der Marsch, wovon 100 ha nicht für Silomaisanbau nutzbar sind.

Zukauf von Mais für die Milchviehfütterung und die rund 570 kW (Bemessungsgrundlage) große eigene Biogasanlage sind also unerlässlich. Die Konsequenz dessen ist ein mit zurzeit etwa 70 % recht hoher Grasanteil in der Kuhration – und das Ziel bestmöglicher Qualität, also hochverdauliches, eiweißreiches Futter mit hohem Halmanteil, zumindest in den ersten Schnitten. Auch hier gilt wieder ein „Dreiklang“ wesentlicher Stellschrauben, in diesem Fall bestehend aus Weidepflege und Düngung, Erntezeitpunkt und -verfahren sowie dem eigentlichen Silieren.

Hoch, früh und kurz

Schritt 1 besteht aus Wiesenpflege und Düngung. Ziel sind sechs Schnitte pro Jahr, wobei angesichts von Jahresniederschlägen zwischen 700 und 1.000 mm Trockenheit kein Problem ist, wohl aber in nasseren Perioden angesichts von Marsch & Moor die Befahrbarkeit. Obwohl Dauergrünland, steht alle fünf Jahre ein Umbruch mit Neuansaat mit Deutschem Weidelgras und etwas Klee auf der Agenda. Bisher sei dieser Umbruch seitens der Politik erlaubt, so Julius Becken. „Das ist für unsere Region und eine wirtschaftliche Milchviehproduktion auf diesem hohen Level unerlässlich. Denn sonst überaltern die Bestände nach unserer Erfahrung trotz regelmäßiger Nachsaat, und die Qualität bricht ein“, begründet er die

Maßnahme. Gedüngt wird einerseits nach dem ersten, zweiten und vierten Schnitt mit Gärrest aus der Biogasanlage. Die Gülle des Betriebes wird dort komplett verwertet, derzeit zur Verstromung, künftig weitgehend zur Methaneinspeisung.

Was die Ernte angeht, hat Familie Becken ebenfalls klare Vorstellungen. Stichwort Schnitthöhen: Während die gängigen Empfehlungen auf 7-8 cm bei Gras und ca. 25-30 cm bei Silomais hinauslaufen, liegt in Hetthorn die Mindesthöhe bei 10 cm bzw. 45-50 cm. „Damit vermeiden wir unnötige Futterverschmutzungen und verbessern die Verdaulichkeit. Ich will nur das energiereiche Gras ernten, nicht unten die Faser. Und 1 % mehr Rohasche bedeutet ca. 0,1 Megajoule weniger Energie“, schildert Julius Becken die Beweggründe.

Schüttelbox muss sein

Die eigentliche Erntekette beginnt mit einer 10-m-Mähkombination. Diese arbeitet bewusst ohne Aufbereiter, da dieser nach Julius Beckens Einschätzung durch den höheren Dieselverbrauch die Kosten unnötig nach oben treibt und angesichts des meist „zarten Grüns“ auch nicht nötig sei. Wenn schon nötig, reiche ein Arbeitsgang mit dem Wender. Beim Schwaden setzt er auf vollhydraulisch entlastete Geräte mit großer Aufstandsfläche, um Unebenheiten auszugleichen. Drei 16-m-Schwader TC 1570 von Krone sind im Einsatz. „Sie sind einer der wichtigsten Einflussfaktoren hinsichtlich der Futterverschmutzung und müssen mindestens auf jede neue Bodenart neu eingestellt werden“, stellt er klar.

Die Grasbergung erfolgt grundsätzlich mit Häckslern. Anders sei seine Vorstellung von Schnittlänge und -qualität sowie Arbeitseffizienz nicht realisierbar, so Julius Becken. Im eigenen Lohnunternehmen laufen insgesamt fünf BiG X. Einen nach eigener Aussage „scharfen Blick“ hat der Chef während der Ernte auf die Häcksellängen: bei Gras 5-8 mm bei den ersten beiden Schnitten und 8-14 mm bei allen weiteren. Im Silomais peilt er 6-10 mm an. Für Grassilage sind in Hetthorn zwei Fahr-silos mit 160 m Länge vorgesehen, die bei jedem Schnitt nach dem Sandwich-Prinzip gleichzeitig und schichtweise gefüllt werden. Dadurch ist die Futterqualität ganzjährig immer gleich, so die Begründung. Die Schüttelbox gehört während der Ernte zur Grundausstattung, auch im Gras. Und auch die Kontrollen sind Chefsache. „Die Häckslern- und Walzfahrer haben gar keine Zeit, um dieses Thema sorgfältig im Blick zu behalten. Doch nur mit optimaler Kontrolle und Maschineneinstellung hat das Futter im Silo hinterher den Wert, den wir benötigen“, unterstreicht er. TS-Gehalte zwischen 33 und 38 % sind das Ziel, sowohl im Gras als auch im Mais.



Foto: Becken Agrar / Joris Burfeind

Silomais und Gras werden ausschließlich mit Häckslern geerntet. Insgesamt sind fünf BiG X 1180 im eigenen Lohnunternehmen im Einsatz, das überwiegend für Drittkunden in der Region arbeitet.

CSPS über 80

Die Milchleistung aus dem Grundfutter beziffert Julius Becken derzeit auf rund 5.500 bis 6.000 kg – bei einem Grasanteil von 70 % in der Ration eine solide Größenordnung, wie er findet. Allerdings sieht er es mittelfristig als notwendig an, den Maisanteil auf rund 45 % zu erhöhen, weil der hohe Grasanteil trotz aller Bemühungen um Qualität den Stärkeanteil der Ration limitiert. Derzeit sind es etwa 19 %, angepeilt wird ein Wert oberhalb der 24 %. Sein erklärtes Ziel der Grundfutterleistung sind 7.000, optimalerweise sogar 8.000 kg Milch pro Kuh.

Beim Cracker fahren alle fünf Häckslern mit 305er-Walzen, 150 bis 175 Zähnen, 50 % Drehzahldifferenz und grundsätzlich auf Anschlag beziehungsweise auf 1 mm Abstand. „Nicht nur die Aufbereitung der Körner ist maßgeblich, sondern auch die Auf-faserung der Pflanzen“, erklärt er. Gegenüber dem Reibboden ist er skeptisch: „Ich kriege nur 5 % bis 10 % mehr über einen Reibboden, der kostet aber mehr Diesel und verschleißt zusätzlich. Mit dem Cracker auf Anschlag erreiche ich das Wirtschaftlichste – und mit dem Siliermittel noch mehr Verdaulichkeit, ohne den Verschleiß.“

Die Messlatte für den sogenannten CSPS-Wert, also den Corn Silage Processing Score bzw. Mais-silage-Aufbereitungsgrad, liegt bei über 80 %, in der Praxis werden bei ihm regelmäßig sogar bis zu 87 % erreicht. Die Futtereffizienz beziffert Julius Becken im Jahresschnitt auf 1,3 bis 1,35 kg Milch je Kilogramm Futtertrockenmasse – ein ordentlicher Wert, wie er findet. „Aber natürlich geht immer noch mehr. Doch da sind wir zuversichtlich. Und nachdem die Kühe Anfang Juni in den neuen Stall umziehen konnten, wird nach einer Eingewöhnungsphase der angestrebte Leistungsschub zügig kommen“, meint er abschließend.



» Becken-Gruppe im Überblick

Standort: Hauptbetrieb in Hetthorn, Gemeinde Loxstedt, südlich Cuxhaven; zweiter Betrieb mit 210 Milchkühen in 6 km Entfernung; Jungviehaufzucht-betrieb in der Altmark (Sachsen-Anhalt)

Bewirtschaftete Fläche: ca. 1.200 ha, davon je 500 ha Acker- und intensives Grün sowie 200 ha Bio-Grünland

Tierbestand: aktuell ca. 600 Kühe am Hauptstandort, nach Stallneubau auf 1.400 steigern (inkl. des zweiten Standortes); Nachzucht: ca. 600 Tiere

Mitarbeiter: in der Sparte Tierhaltung 15, in der gesamten Becken-Gruppe 45

Stalldurchschnitt: derzeit 11.000/12.000 kg bei neutralen Inhaltsstoffen; Ziel sind 14.000 kg



Das neue Führungs-Duo an der Spitze der Krone Agriculture: Donna Höving hat als CFO den Fokus auf kaufmännische Steuerung, und bereichsübergreifende Koordination von Konstruktion, Produktion und Qualität. Jens Moormann-Schmitz verantwortet als CSO künftig alle markt- und kundenbezogenen Aktivitäten.

KRONE AGRICULTURE

„Wir sind der einzige Systemanbieter in der Futterernte.“

Im Frühjahr hat Krone Agriculture seine Führungsstruktur neu aufgestellt: Donna Höving ist für die kaufmännische Steuerung, Jens Moormann-Schmitz für alle markt- und kundenbezogenen Aktivitäten verantwortlich. Was sind die Gründe und Ziele für die Umstrukturierung? XtraBlatt hat nachgefragt.

XtraBlatt: Der 1. April 2026 gilt als Startdatum der neuen Organisationsstruktur. Was hat diese Neuausrichtung ausgelöst?
Donna Höving (Chief Financial Officer, kurz CFO): Mit dem kontinuierlichen Wachstum der Krone-Gruppe und somit auch des Landtechnikbereichs haben sich die Anforderungen an Zusammenarbeit und Steuerung stetig weiterentwickelt. Das gilt nicht allein für unsere internen Prozesse, sondern ebenso in Bezug auf das Sortiment. Inzwischen ist Krone der einzige wirkliche Systemanbieter in der Grünfütterernte weltweit. Wir sind mit 260 Modellen im Sortiment in mehr als 60 Ländern aktiv, die Exportquote liegt mittlerweile bei 74 %. Was aber am wichtigsten ist: Wir bieten Lösungen von der Wiese bis in den Kuhmagen, die deutlich über die reine Erntetechnik hinausgehen. Diese Kompetenz – im Verbund mit unseren Handels- und Servicepartnern – ist einzigartig.

Entsprechend wurden und werden auch in Zukunft die Strukturen Schritt für Schritt z. B. an die zunehmende internationale Ausrichtung und Komplexität angepasst. Gerade die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie wichtig schnelle Entscheidungen, klare Verantwortlichkeiten und eine enge bereichsübergreifende Abstimmung sind. Richtig spürbar wurde dieser Effekt in den zurückliegenden sechs Jahren, beginnend mit z. B. Lieferkettenproblemen in der Corona-Krise und nicht endend mit den globalen Verwerfungen wie Ukraine- sowie Iran-Krieg oder US-Zollpolitik. Mit der an-

gepassten Struktur möchten wir wieder stärker das in den Vordergrund rücken, was wir als DNA der Marke Krone bezeichnen – neben Qualität und Zuverlässigkeit auch „state of the art“ zu sein bei Flexibilität und Kundennähe. Dies war in den zurückliegenden Jahren nicht immer optimal, das stellen wir selbstkritisch fest, etwa beim Thema Lieferpünktlichkeit. Umso wichtiger ist es für uns, die Weichen so zu stellen, dass wir die Anforderungen der Kunden besser erfüllen als jeder andere Anbieter. Leitlinie muss sein: „So dezentral wie möglich, so zentral wie nötig“. Und das weltweit. Dazu wollen wir die Strukturen schlanker gestalten, das Entscheidungstempo steigern und mehr Nähe zum Markt sicherstellen. »»»

Die Krone-Exportquote liegt bei 74 %. Durch die Folgen der US-Zollpolitik rücken andere Märkte stärker in den Vordergrund, wie z. B. Südamerika.





»» Zur Person: Jens Moormann-Schmitz

Jens Moormann-Schmitz ist seit April 2026 Chief Sales Officer (CSO) der Krone-Landtechnikgruppe und verantwortet alle markt- und kundenbezogenen Bereiche, darunter Vertrieb, Marketing, Aftersales und Produktmanagement. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur verfügt über langjährige Erfahrung entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Landtechnik. Dazu gehörten u. a. Stationen im Service und Parts sowie internationalen Projekten, unter anderem bei SAP-Rollouts in Europa und den USA. Es folgten Führungspositionen im Ersatzteilgeschäft sowie Geschäftsführertätigkeiten im Landtechnikhandel und in der Steuerung von Handelsaktivitäten.

Krone hat Verlässlichkeit und Nahbarkeit ebenso wie Qualität und Nachhaltigkeit tief in seiner DNA verankert.

Jens Moormann-Schmitz, CSO Krone Agriculture

XtraBlatt: Was bedeutet das konkret – abgesehen von Ihnen als neuem Führungsduo bei Krone Agriculture?

Jens Moormann-Schmitz (Chief Sales Officer, kurz CSO): Wir berichten jetzt direkt an den Verwaltungsrat. Die Holding wurde deutlich verschlankt. Der entscheidende Punkt ist, dass Verantwortlichkeiten wieder zurück in den Teilkonzern gezogen wurden – in unserem Fall also die Krone Agriculture SE oder, wie wir intern sagen, in die grüne Welt des Unternehmens.

XtraBlatt: Wie verändern sich dadurch die Entscheidungswege?

Moormann-Schmitz: Der große Unterschied ist die Bündelung. Vorher war der Maschinenvertrieb vom Ersatzteil- und Servicebereich organisatorisch getrennt. Dadurch entstanden jedoch „Reibungsverluste“, die für Händler, Endkunden und für uns nicht akzeptabel sind. Der Händler, der eine Maschine verkauft, braucht immer auch den Service dahinter – und zwar nahtlos. Wenn ich das zusammenführe, kann ich kundennäher entscheiden, schneller reagieren und digitale Angebote besser verzahnen. Das war vorher so nicht gegeben. Insgesamt verantworte ich jetzt Vertrieb national sowie international, Marketing, Ersatzteilwesen, Service und Produktmanagement. Parallel dazu steuert Donna Höving die kaufmännischen Bereiche, wie zum Beispiel das Controlling und das Personalwesen, sowie koordinierend den Einkauf, Konstruktion & Entwicklung und den Produktionsverbund. Dabei bringen



Als Vollsortimenter in der Grünfütterernte liefert Krone für alle Betriebsformen und -größen passende Lösungen.



»» Zur Person: Donna Höving

Donna Höving ist seit April 2026 Chief Financial Officer (CFO) der Krone-Landtechnikgruppe und verantwortet die kaufmännische Steuerung sowie zentrale administrative und bereichsübergreifende Funktionen. Sie ist seit über 20 Jahren für Krone tätig. Ihre Karriere führte sie vom dualen Studium und verschiedenen Stationen im Finanz- und Rechnungswesen bis in leitende Funktionen, zuletzt als kaufmännische Geschäftsführerin der Maschinenfabrik Bernard Krone sowie der LVD Bernard Krone GmbH. Zuvor leitete sie über viele Jahre das zentrale Finanzmanagement der Krone-Holding und verfügt über umfassende Erfahrung in Finanzen, Controlling sowie internationaler Unternehmenssteuerung.

Jan Horstmann für Konstruktion & Entwicklung, Thomas Veismann für den Produktionsverbund und Heiner Brüning für Ersatzteile und Service weiterhin ihre operative Expertise und langjährige Erfahrung in die Unternehmensführung als Geschäftsführer der Maschinenfabrik Krone GmbH & Co. KG ein.

XtraBlatt: Sie beide sind schon viele Jahre bei Krone tätig, wenngleich in verschiedenen Bereichen und Positionen. Welche ersten Ziele haben Sie sich als Führungs-Duo gesetzt?

Höving: Die angesprochenen Herausforderungen sind vielschichtig und lassen sich nicht mit dem sprichwörtlichen „100-Tage-Plan“ lösen. Aber wir haben gemeinsam klare Vorstellungen über die Richtung. Die ersten Schritte sind eingeleitet und das Team arbeitet hervorragend mit.

Moormann-Schmitz: Dieser Prozess der Veränderung wird bleiben und nicht am Tag X abgeschlossen sein. Es geht schließlich nicht um einmal erstellte Patentrezepte, sondern um flexible Handlungsfähigkeit. Dies umso mehr, als wir von wachsender Volatilität der Märkte und immer unsichereren politischen Rahmenbedingungen ausgehen müssen, also auf Dauer kurz getaktet passende Antworten benötigen. Und wir werden z. B. in den Märkten gezielt gegensteuern.

XtraBlatt: Zum Beispiel?

Moormann-Schmitz: Indem wir Märkte mit aus unserer Sicht sehr deutlichem Potenzial zügig intensiver bearbeiten und bedienen, wie etwa Südamerika oder Indien. Die jüngst abgeschlossenen Freihandelsabkommen der EU mit diesen Kontinenten bieten dazu beste Voraussetzungen.

XtraBlatt: Welche externen Faktoren haben zuletzt am stärksten für Druck gesorgt?

Höving: Internationale Lieferketten sind ein zen-

Wir bieten Lösungen von der Wiese bis in den Kuhmagen, die deutlich über die reine Erntetechnik hinausgehen.

Donna Höving, CFO Krone Agriculture

trales Thema – das war während der Finanzkrise 2008/2009 und im Zuge der Corona-Pandemie deutlich spürbar und gewinnt aktuell wieder an Bedeutung. Hinzu kommen geopolitische Entwicklungen. Beispiele sind der Iran-Konflikt oder auch das Thema Defence, das Ressourcen und Vorprodukte verteuert und teilweise verknappt. Als international tätiger Hersteller sind auch wir in globale Liefer- und Beschaffungsstrukturen eingebunden. Was sich in den Krisenjahren bewährt hat, sind partnerschaftliche Lieferantenbeziehungen. Wir springen nicht jedes Jahr zum günstigsten Anbieter. Wenn man eine langjährige Beziehung zu einem Lieferanten hat, kann man in Krisenzeiten auch mal den Hörer in die Hand nehmen und gemeinsam eine Lösung finden.

XtraBlatt: Wo sind in der Produktion die aus Ihrer Sicht die vorrangigen Stellschrauben für schnellere Reaktionsgeschwindigkeiten?

Höving: Wir sind kein Auftragsfertiger wie im Nutzfahrzeugbereich, wo die Kunden ihre Produkte konfigurieren und gewisse Zeitzyklen bis zur Auslieferung akzeptieren. Landwirte und Lohnunternehmer möchten ihre Maschinen am liebsten im Frühjahr zum Saisonstart bekommen, aber nicht im September und Oktober. Das funktioniert aus Produktionssicht nicht. Wir müssen das ganze Jahr produzieren und im Herbst bereits mit der Vorbereitung für die nächste Saison beginnen.

»»



Donna Höving und Jens Moormann-Schmitz wollen innerhalb des Unternehmens die Strukturen schlanker gestalten, das Entscheidungstempo steigern und mehr Nähe zum Markt sicherstellen.

Entscheidend ist deshalb, die Planung, Steuerung und Produktion insgesamt so aufzustellen, dass wir diese saisonalen Anforderungen zuverlässig erfüllen können. Dazu gehört, dass wir flexibel genug sind, um auf Veränderungen und kurzfristige Anpassungen reagieren zu können. Das ist ein Thema, welches wir kurz- und mittelfristig angehen müssen.

XtraBlatt: Hilft bei dem Thema auch „Künstliche Intelligenz“? Algorithmenbasierte Vorhersagemodelle für die Ausfallwahrscheinlichkeit bei Fahrzeugkomponenten könnten doch ebenfalls in Richtung Marktprognosen und Produktionsplanung unterstützen ...

Höving: Auch in dieser Hinsicht gibt es spannende digitale Lösungen, die wir spezifizieren und umsetzen, wo sie Sinn ergeben. Aber was die Digitalisierung betrifft, wollen und müssen wir ganzheitlich agieren, also nicht allein in der Vertriebs- und Produktionssteuerung. Darin liegen enorme Effizienzpotenziale, doch ebenso große Herausforderungen in der Umsetzung. Schließlich müssen die Lösungen passgenau sein und sowohl für unsere eigenen Prozesse als auch für unsere Kunden einen echten Mehrwert bieten. Aber komplett automatisieren wird man diese Bereiche nicht können – und wollen. Denn das Gefühl für den Markt bleibt beim Menschen. Zumal der kurze und direkte Draht unserer Kunden zu unserem Team ein essenzieller Bestandteil der Marke Krone bleiben muss.

XtraBlatt: Also kein Chatbot und kein Ticketsystem als Lösung überlasteter Telefon-Hotlines?

Moormann-Schmitz: Sicher nicht – der persönliche Kontakt ist und bleibt für uns ein sehr hohes Gut! Was KI als hilfreiche Unterstützung nicht ausschließt, indem sie z. B. ein Gespräch aufnimmt und daraus sofort ein internes Ticket macht, ohne dass der Techniker danach noch

lange etwas ins System tippen muss. Das wäre unterstützend, nicht ersetzend. Genau das ist die Richtung: KI als Werkzeug, nicht als Ersatz für den persönlichen Kontakt.

XtraBlatt: Apropos Marke: Sie behaupten, der einzige echte Systemanbieter in der Futterernte weltweit zu sein. Worauf basiert diese Aussage? Und wo sind die Grenzen dieses Anspruchs?

Moormann-Schmitz: Wir können heute ein vollständiges Erntekonzept abbilden. Mähwerke, Schwader, Ladewagen, Ballenpressen, Häcksler, Transportlogistik – wir bilden alles aus einer Hand ab. Dabei bieten wir eine bestmögliche Abstimmung bzw. Beratung der Kunden hinsichtlich z. B. Effizienz und Kostenoptimierung in einem Ausmaß, wie es nach meiner Einschätzung keinem anderen Marktbegleiter möglich ist.

Höving: Und wir denken nicht mehr in einzelnen Produktparten, sondern in Prozessen. Das Thema Control Traffic Farming ist ein gutes Beispiel: Mähen, Schwaden, Ernten – alles in einer Spur. Das ist heute mit Krone-Technik möglich.

Moormann-Schmitz: Und es reicht perspektivisch noch weiter. Wir denken im Prozess vom Erntebeginn bis hin zu den Leistungsdaten z. B. der Kühe. Unser Projekt mit smaXtec und Siloking zeigt die Möglichkeiten anschaulich (Anmerkung der Redaktion: Zu dieser Kooperation erfahren Sie in dieser Ausgabe mehr ab S. 52. Den Praxisbezug dazu bietet die Reportage über den Betrieb Helthuis ab S. 48). Das ist z. T. noch Zukunftsmusik, aber die Denkrichtung ist klar. Vom Grashalm bis in den Kuhmagen – diese Wertschöpfungskette gehen wir Schritt für Schritt durch. Insofern gewinnt der Begriff Systemanbieter eine völlig neue Dimension, die sich viele Kunden heute kaum vorstellen können. Aber bei Krone ist die Zukunft schon da.

XtraBlatt: Das klingt sehr euphorisch. Was ist heute für das Gros der Kunden in Sachen Digitalisierung schon Realität?

Moormann-Schmitz: Mit mykrone.green haben wir eine Plattform, die sehr gut frequentiert ist. Unser Ziel ist, diese Plattform modular weiterzuentwickeln. Wichtig ist, dass man dort diverse Module für unterschiedliche Nutzungszwecke vorfindet und zusätzlich andocken kann. Dazu gehören Service, Ersatzteile, Maschineneinstellung und Fehlerdiagnose, aber künftig z. B. auch Disposition oder eine Funktion zur Ressourcenplanung für den Lohnunternehmer. Das Stichwort zum letztgenannten Punkt ist unser Softwareprodukt AgForce, in das wir sehr viel Arbeit zur Weiterentwicklung gesteckt haben. Und wir sperren uns nicht gegen Schnittstellen



Das Führungsteam der Krone Agriculture (v.l.n.r.): Thomas Veismann (Geschäftsführer Produktion), Jan Horstmann (Geschäftsführer Konstruktion & Entwicklung), Donna Höving (Chief Financial Officer), Jens Moormann-Schmitz (Chief Sales Officer) und Heiner Brüning (Geschäftsführer Service & Ersatzteile)

mittels Agrirouter, im Gegenteil: Seit 20 Jahren ist Krone ein maßgeblicher Treiber und großer Befürworter offener Schnittstellen. Nur so können Kunden die Digitalisierung der Landtechnik für sich vollumfänglich nutzen.

Ein bedeutender Baustein wird der weitere Ausbau unserer Remote-Diagnose- und Fernwartungslösungen sein. So können Probleme frühzeitig erkannt und Serviceeinsätze besser vorbereitet werden. Ziel ist es, bereits vorab das passende Ersatzteil verfügbar zu haben, um Standzeiten der Maschinen zu reduzieren und die Verlässlichkeit für Händler und Endkunden weiter zu erhöhen.

XtraBlatt: Wie finden sich kleinere landwirtschaftliche Betriebe oder gar der Nebenerwerb in diesem Konzept wieder?

Moormann-Schmitz: Wir stellen auch in Zukunft unser Produktportfolio so auf, dass für jeden etwas dabei ist und jeder einen Zugang zu uns findet – der Nebenerwerbslandwirt genauso wie der große Milchviehbetrieb oder der Lohnunternehmer. Noch einmal: Wir sind der einzige Systemanbieter in der Futterernte für alle Kundensegmente und alle Länder weltweit.

XtraBlatt: Eine zentrale Säule im Kundenkontakt ist bei Krone der Fachhandel – kann er diese Entwicklungen vollumfänglich umsetzen?

Moormann-Schmitz: Allein schon mit meinem beruflichen Hintergrund Fachhandel ist das für mich keine Frage. Wir wollen gemeinsam und partnerschaftlich wachsen – in Gebrauchtmaschi-

nen, Finanzierung, Service – und genauso in der Digitalisierung.

Höving: Zu den Kernkompetenzen bei Krone gehört nicht nur die innovativste Technik, die Landwirten und Lohnunternehmern weltweit die wirtschaftlichste Futterproduktion ermöglicht. Unser Anspruch ist ebenso ein Servicekonzept, das Endkunden begeistert – weil es an jedem Ort, wo Milch produziert wird, den richtigen Partner zur Seite stellt: nahbar, schnell, zuverlässig und kompetent. Wir rollen dabei kein starres Einheitskonzept aus, sondern sichern lokal die beste Lösung – ob regionaler Fachhändler, Importeur oder Competence Center. Was zählt, ist immer dasselbe: das erfolgreiche Geschäft des Endkunden.

Moormann-Schmitz: Das ist auch mein persönlicher Anspruch. Krone hat Verlässlichkeit und Nahbarkeit ebenso wie Qualität und Nachhaltigkeit tief in seiner DNA verankert. Genau das muss auch in Zukunft entlang der gesamten Lieferkette für den Endkunden spürbar sein – beim Ansprechpartner im Innendienst, beim Servicetechniker am Telefon oder beim Händler vor Ort. Denn am Ende steht hinter jeder Entscheidung immer dasselbe Ziel: Vertrauen und Zufriedenheit beim Kunden. Unser Versprechen an den Kunden – vom Nebenerwerbslandwirt bis zum Lohnunternehmer – ist: Sie haben bei uns einen Partner in Ihrer Nähe, der für alle Ihre Anforderungen im harten Saisongeschäft der Grünfütterernte die richtigen Lösungen realisiert. Besser und schneller als alle anderen. 



Planung, Steuerung und Produktion sollen bei Krone noch flexibler aufgestellt werden, um damit die saisonalen Anforderungen zuverlässig zu erfüllen.

Deutschland bleibt vorne, andere holen auf

Europa entwickelt sich bei Biogas und vor allem bei Biomethan weiter dynamisch. Deutschland bleibt klar einer der wichtigsten Märkte, doch Frankreich, Italien und Dänemark haben beim Ausbau und bei der Biomethaneinspeisung stark aufgeholt.

Im ersten Quartal 2025 zählte Europa 1.678 Biomethan-Anlagen, davon 1.620 in der EU-27. Erfasst wurden von der EBA (European Biogas Association) 25 Länder. Deutschland bleibt ein Schwergewicht des Marktes, doch Frankreich, Italien und Dänemark holen bei der Einspeisung und beim Biomethananteil auf.

Laut Branchenzahlenreport des Fachverbands Biogas standen im Jahr 2025 in Deutschland 9.605 Biogasanlagen zur Verfügung, davon 9.315 Vor-Ort-Verstromungsanlagen und 290 Biomethananlagen. Deutschland nimmt im europäischen Vergleich eine Sonderrolle ein, weil hier der Biogasanlagenpark historisch früh und in großer Zahl aufgebaut wurde. Deutschland hat noch immer den größten und am weitesten entwickelten Biogasmarkt Europas. Gleichzeitig ist die deutsche Anlagezahl zwar seit Jahren stabil, aber ohne starkes Wachstum.

Nachbarn holen auf

Frankreich zeigt im europäischen Vergleich den stärksten Ausbau bei der Einspeisung. Für den 31.03.2025 werden 753 Einspeiseanlagen mit einer kumulierten Kapazität von 14,292 TWh pro Jahr genannt. Das macht Frankreich zu einem der dynamischsten Biomethanmärkte Europas.

Italien fällt vor allem durch seine Ausbaupipeline auf. Genannt werden 560 neue autorisierte Projekte sowie ein politisches Ziel von 5,7 Mrd. m³ pro Jahr bis 2030. Das dürfte allerdings eher ein strategischer Zielwert sein.

Die Niederlande und Schweden sind ebenfalls wichtige Produktionscluster. Beide Länder gehören zu den relevanten europäischen Standorten, wobei der Fokus jeweils stärker auf Biomethan als auf klassischer Vor-Ort-Verstromung liegt.

Dänemark ist das überzeugendste Positivbeispiel, weil dort politische Zielsetzung, Förderlogik und praktische Umsetzung zusammenpassen. Dänemark ist beim Biomethananteil besonders stark: Biomethan deckt dort bereits rund 40 % des Gasverbrauchs, und für 2021 werden 26 PJ Biomethan genannt, also rund 7,2 TWh. Das ist für ein kleines Land mit begrenzter Fläche eine bemerkenswerte Leistung.

Von Nachbarn lernen

Der dänische Ansatz ist vor allem deshalb interessant, weil er nicht auf Masse, sondern auf Systemintegration setzt. Gülle und Reststoffe spielen eine zentrale Rolle, die Netzeinspeisung ist breit etabliert, und die Landwirtschaft ist eng eingebunden. Genau diese Kombination macht Dänemark zu einem Land, das Biomethan nicht nur produziert, sondern tatsächlich als Teil der Energieversorgung nutzt.

Deutschland könnte vom dänischen Modell vor allem drei Dinge übernehmen. Erstens braucht es mehr Planbarkeit und langfristige Rahmenbedingungen, damit Biomethan nicht nur als Nischenlösung wächst. Zweitens zeigt Dänemark, wie wichtig ein klarer Fokus auf Reststoffe, Gülle und effiziente Logistik ist. Drittens macht das Land vor, dass Netzanschluss und Einspeisung nicht als Hindernis, sondern als Kern des Modells gedacht werden müssen. Für Deutschland wäre das besonders relevant, weil der vorhandene Anlagenpark schon da ist. Die Frage ist deshalb weniger, ob Biogas funktioniert, sondern wie es künftig stärker in ein flexibles, klimaneutrales Energiesystem überführt wird.

Im direkten Vergleich mit den anderen europäischen Ländern wirkt Deutschland deutlich größer, aber auch schwerfälliger. Der deutsche Markt ist historisch gewachsen, stark von Vor-Ort-Verstromung geprägt und dadurch strukturell komplexer als das dänische Modell. Dänemark konnte den Markt gezielter auf Biomethan, Einspeisung und Gasersatz ausrichten.

Frankreich und Italien zeigen ebenfalls, dass der europäische Wettbewerb längst nicht nur über Bestände läuft, sondern über neue Anlagen, Einspeisekapazitäten und politische Zielbilder.

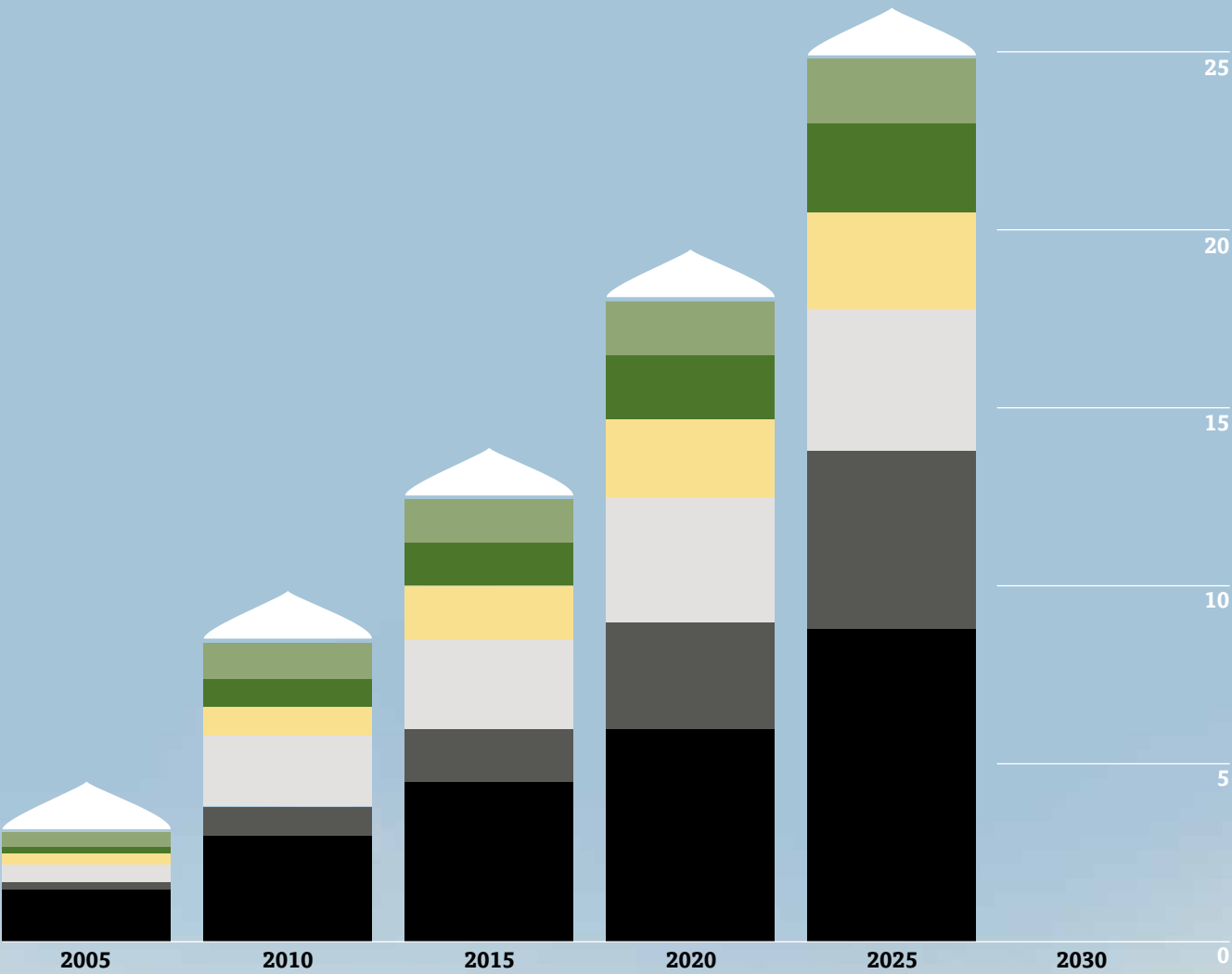
Zentrales EU-Ziel (bis 2030)

Der REPowerEU-Plan der EU sieht ein konkretes quantitatives Ziel für Biomethan vor – und damit indirekt auch für die Einspeisung ins Gasnetz:

Ziel ist die Steigerung der Biomethanproduktion auf 35 Mrd. m³ pro Jahr.

Das entspricht etwa 370 TWh.

Damit sollen rund 20 % der bisherigen russischen Erdgasimporte ersetzt werden.



Entwicklung der Biogas-Produktion in Mrd. m³

Jahr	Deutschland	Frankreich	Italien	Dänemark	Niederlande	Schweden
2005	1,5	0,2	0,5	0,3	0,2	0,4
2010	3,0	0,8	2,0	0,8	0,8	1,0
2015	4,5	1,5	2,5	1,5	1,2	1,2
2020	6,0	3,0	3,5	2,2	1,8	1,5
2025	8,8	5,0	4,0	2,7	2,5	1,8

Der zentrale Hebel

Wer Grünland konsequent pflegt, erntet nicht nur besseres Futter – er spart Kraftfutter, verbessert die Tiergesundheit und steigert die Wirtschaftlichkeit des gesamten Betriebs deutlich. Grünlandexperte Hans Koch erläutert, welche die effektivsten Maßnahmen sind.



Hochverdauliches und eiweißreiches Grundfutter ist die Voraussetzung für Wirtschaftlichkeit der Milchproduktion und gute Tiergesundheit.

Landwirt und Grünlandberater Hans Koch kommt in der Regel direkt auf den Punkt, wenn er über Grünlandbewirtschaftung spricht. Für ihn ist die Futterqualität kein Nebenthema, sondern der zentrale Hebel für die Wirtschaftlichkeit eines Milchviehbetriebs. „Wenn du besseres Grundfutter hast, gehen u. a. deine Zellzahlen zurück“, betont er. Das klingt schlicht, hat aber weitreichende Konsequenzen: Niedrigere Zellzahlen sind gleichbedeutend mit besserer Eutergesundheit, geringeren Tierarztkosten und einer höheren Milchqualität mit besseren Auszahlungspreisen. „Wer den Zusammenhang zwischen Grünlandpflege und Stallleistung einmal verstanden hat und konsequent umsetzt, bewertet Pflegemaßnahmen nicht mehr als nervige Zusatzarbeit oder leidigen Kostenfaktor, sondern als wichtige Investition mit messbarem Nutzen“, so seine Überzeugung. Mehr noch: „Wenn das Grundfutter besser ist, erreicht der Landwirt außerdem eine bessere Remontierungsrate seiner Kühe.“ In der Praxis kann dies die Nachzucht-kosten je Kuh um mehrere hundert Euro pro Jahr senken – ein Effekt, der in der Betriebskalkulation häufig unterschätzt werde, betont er.

Schadgräser bekämpfen

Ein zentrales Thema in Hans Kochs Beratungspraxis ist die zielgerichtete Bekämpfung von Schadgräsern, allen voran der Gemeinen Risse. Diese Grasart verdrängt nach seiner Aussage wertvolle Futtergräser, hat eine deutlich geringere Verdaulichkeit und mindert den Energiegehalt des Futters spürbar. Der Berater schildert, dass viele Betriebe die Ausbreitung der Gemeinen Risse lange unterschätzen, weil der Bestand optisch noch dicht wirkt. „Das Problem ist, dass man von außen oft nicht sieht, wie weit die Risse schon vorgedrungen ist“, erklärt er. Erst eine genaue Bestandsanalyse, idealerweise mit einer Frischgras- oder Silageprobe, zeige den tatsächlichen Zustand.

Die mechanische Bearbeitung durch Striegeln ist nach seiner Einschätzung das wirksamste Mittel, um Schadgräser zurückzudrängen und den Bestand zu öffnen. Diese Maßnahme sei so alt und wirkungsvoll wie effektiv und in der Praxis vernachlässigt, so sein Hinweis. Der Striegel entfernt abgestorbenes Material und fördert die Bestockung wertvoller Gräser. Hans Koch empfiehlt, den Striegel möglichst früh im Frühjahr einzusetzen, sobald der Boden tragfähig ist. In der Praxis zeige sich, dass ein konsequenter Striegeleinsatz in Kombination mit einer gezielten Nachsaat den Anteil wertvoller Futtergräser innerhalb von zwei bis drei Nutzungsjahren deutlich erhöhen könne. »»»

Wer nicht kalkt, verschenkt Nährstoffe, die er bereits bezahlt hat.

Hans Koch, Grünland-Berater





Foto: Hufgard

Die große Bedeutung des Kalkens von Grünland für Nährstoffverfügbarkeit, Pflanzenbestand und Tiergesundheit wird sehr oft unterschätzt.

Schlüsselfaktor Kalk

Ein weiterer Baustein in Kochs Beratungsansatz ist die regelmäßige Kalkung. Der pH-Wert des Bodens entscheidet nach seiner Aussage maßgeblich darüber, wie gut Nährstoffe aus Gülle und Mineraldünger von den Pflanzen aufgenommen werden können. Er verweist darauf, dass auf leichten Sandböden – je nach Versorgungsstufe – eine Kalkung mindestens alle drei bis vier Jahre, besser noch in kleinen Mengen jährlich bis 300–400 kg/ha CaO erforderlich sein kann, während schwere Lehm Böden 400–600 kg CaO/ha benötigen. Bei stark mit Calcium unterversorgten Böden könne es auch erforderlich sein, eine sehr deutliche Start-Aufkalkung vorzunehmen. „Generell gilt: Wer nicht kalkt, verschenkt Nährstoffe, die er bereits bezahlt hat“, stellt Hans Koch klar. Die Kosten einer Kalkung liegen je nach Aufwandmenge und Transportentfernung in der Regel zwischen 80 und 150 €/ha. Das sei ein überschaubarer Betrag im Vergleich zu den Ertragsverlusten, die ein zu niedriger pH-Wert verursache.

Calcium spielt dabei nicht nur als pH-Puffer eine Rolle, sondern ist auch direkt als Nährstoff für die Pflanzenentwicklung und die Futterqualität relevant. Der Landwirt ergänzt, dass ein ausreichender Calciumgehalt im Futter die Fruchtbarkeit der Tiere positiv beeinflusst und Milchfieber-Problemen vorbeugt. Die Wechselwirkung zwischen Bodenchemie, Pflanzenqualität und Tiergesundheit ist für ihn ein durchgehender Faden, der sich durch die gesamte Grünlandbewirtschaftung zieht.

Neben der Kalkung empfiehlt Koch den gezielten Einsatz von Kainit, einem kaliumbetonten Mineraldünger mit zusätzlichem Magnesium- und Schwefelanteil. Kalium ist für Grünland seines Erachtens nach ein Schlüsselement: Es steuert den Wasserverbrauch der Pflanze, beeinflusst die

Zellstabilität und wirkt sich direkt auf den Energiegehalt des Futters aus. „Kalium ist auf vielen Grünlandflächen der limitierende Faktor, ohne dass es die Betriebe wissen“, sagt Koch. Gerade auf Flächen mit hoher Güllezufuhr (bei denen das Verhältnis N:K weiter als 1:1,2 ist) kann das Kalium-Natrium-Verhältnis aus dem Gleichgewicht geraten, was die Magnesiumaufnahme der Tiere beeinträchtigt und Weidetetanie begünstigt.

Kainit liefert neben Kalium auch Natrium, Schwefel und Magnesium in einer Form, die für Grünlandpflanzen gut verfügbar ist. Koch beziffert die empfohlene Aufwandmenge je nach Bodenanalyse auf 200 bis 400 kg/ha, was Kosten von etwa 40 bis 80 €/ha verursacht. Im Verhältnis zum Nutzen – bessere Futterqualität, höhere Verdaulichkeit, stabilere Tiergesundheit – bewertet er diesen Aufwand als ökonomisch sinnvoll.

Wer weiß, was er erntet, kann auch gezielter füttern.

Hans Koch, Grünland-Berater

Messen, nicht schätzen

Phosphor ist ein weiterer Nährstoff, den Hans Koch regelmäßig thematisiert. Auf vielen Grünlandflächen ist die Phosphorversorgung durch langjährige Gülldüngung zwar grundsätzlich gesichert, aber die Verfügbarkeit hängt stark vom pH-Wert bzw. vom Calcium-Gehalt ab, wie er hervorhebt. Bei zu niedrigem pH-Wert werde Phosphor im Boden gebunden und stehe den Pflanzen nicht zur Verfügung, ebenso bei Werten über pH 8 – was in der Realität jedoch so gut wie nie erreicht werde. Dies ist ein weiterer Grund, warum er die Kalkung als Fundament aller anderen Maßnahmen betrachtet.

Der Berater empfiehlt, Bodenanalysen mittels Elektro-Ultrafiltration (EUF) mindestens alle vier bis sechs Jahre durchzuführen und die Ergebnisse konsequent in die Düngungsplanung einzubeziehen. Wer auf Basis von Analysedaten düngt, vermeide Über- und Unterversorgung gleichermaßen und könne die Düngerkosten gezielt optimieren. In der Praxis zeige sich, dass Betriebe mit systematischer Bodenanalytik ihre Düngerkosten um 15 bis 25 % senken können, ohne Ertragseinbußen hinnehmen zu müssen.



Foto: Güttler GmbH

Die Gemeine Risse kann zu einem schwerwiegenden Problem werden, ist aber durch intensives Striegeln zu bekämpfen. Wie in diesem schwerwiegenden Fall wird das „ausgekämmte“ Material dann geschwadet und abgefahren.

Ein Bereich, den Hans Koch als zunehmend relevant einordnet, ist die datengestützte Erfassung der Futterqualität direkt bei der Ernte. Moderne Häcksler sind mit NIRS-Sensoren ausrüstbar, die Trockenmassegehalt, Energiedichte und Rohproteingehalt des Ernteguts in Echtzeit messen. Der Grünlandexperte sieht darin eine Möglichkeit, die Ernte gezielter zu steuern und den optimalen Schnitzeitpunkt präziser zu bestimmen. „Wer weiß, was er erntet, kann auch gezielter füttern“, sagt er. Ergänzend empfiehlt er Frischgrasproben vor dem ersten Schnitt, um den tatsächlichen Entwicklungsstand des Bestands zu beurteilen und den Schnitzeitpunkt nicht allein nach dem Kalender zu richten.

Ausreden zählen nicht

Hans Koch ist bekannt dafür, dass er in seiner Beratung keine „Ausreden“ gelten lässt. Wetter, Zeitdruck und knappe Ressourcen sind für ihn Rahmenbedingungen, keine Begründungen für unterlassene Pflegemaßnahmen. „Durch Bequemlichkeit oder Auslassen einer Maßnahme schmälerst du halt deinen Return on Invest, aber du kannst es keinem Dritten in die Schuhe schieben“, stellt er unmissverständlich klar.

Wer dagegen alle Maßnahmen – Striegeln, Kalkung, gezielte Düngung und datengestützte Ernte – konsequent umsetzt, kann nach Hans Kochs Einschätzung den Energiegehalt des Grundfutters um 0,5 bis 1,0 MJ NEL/kg TM steigern. Das klingt nach einer kleinen Zahl, hat aber erhebliche Auswirkungen, die er an einer einfachen Rechnung verdeutlicht: „Wenn ich den Kraftfuttereinsatz um 100 g/kg Milch auf 190–200 g/kg senken kann, entspricht das bei einem Herdendurchschnitt von 12.000 kg Milch pro Tier und Jahr einer Kraftfuttersparnis von 1.200 kg. Bei einem Kraftfuttermittelpreis von 35 €/dt ergeben sich 420 € geringere

Kosten pro Kuh bzw. 42.000 € bei einer Herde von 100 Kühen – allein durch besseres Grundfutter“, so Hans Koch.

Rechnet man dann noch weitere Aspekte, wie z. B. im Mittel 1,4 statt 2,2 Besamungen pro Kuh oder eine Steigerung der Anzahl Laktationen von z. B. 3,0 auf 3,5 allein durch besseres Grundfutter mit ein und bewertet dies finanziell, offenbart sich das Gewinnpotenzial optimalen Grundfutters noch stärker. Aber noch ein weiterer Aspekt reicht in die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung hinein: der u. a. durch geringeren Kraftfuttermittelverbrauch erkennbar niedrigere CO₂-Fußabdruck – ein für viele Landwirte nach wie vor deutliches Reizwort. Erste Molkereien honorieren einen geringeren CO₂-Wert pro Liter Milch bereits durch Aufschläge beim Milchgeld. „Natürlich gibt es viele Stellschrauben, diesen Wert zu senken. Aber die Steigerung des Anteils Milchleistung aus dem Grundfutter und damit die professionelle Grünlandpflege zahlen direkt darauf ein und verbessern die Wirtschaftlichkeit der Milchviehhalter. Professionelle Grünlandpflege ist für mich dazu ein zentraler Hebel“, so sein Credo.



» Kurz gesagt

Besseres Grundfutter verbessert u. a. den Energiegehalt des Futters, die Milchleistung, die Eutergesundheit, die Laktationsanzahl und damit die Wirtschaftlichkeit.

Bestandsbonitierung, Striegeln, Nachsaat und Kalkung sollten regelmäßig erfolgen.

Die Bekämpfung von Schadgräsern (v. a. Gemeine Risse) ist entscheidend für die Futterqualität.

Regelmäßige Boden- und Futteranalysen präzisieren Düngung und Fütterung.



FAMILIEN HORSTMANN UND BORCHELT

Doppel mit Tandem

Zwei Familien, zwei Schwestern und zwei Höfe ergeben ein erfolgreiches Duo: Die Familien Horstmann und Borchelt betreiben beide Bullenmast – und haben 2025 parallel in zwei neue Tandemachs-Silagewagen von Krone investiert. Ein Praxisbesuch auf zwei spannenden Betrieben.



Familie Horstmann in Hopsten führt ihren Hof mit 200 Bullenmastplätzen und 70 ha im Nebenerwerb.

Landwirtschaft ist ein toller Beruf – aber für viele ist sie zudem Berufung und Passion. So geht es auch den Schwestern Lisa Horstmann und Alina Borchelt, geb. Horstmann. Ihr elterlicher Betrieb liegt in Hopsten im nördlichen Tecklenburger Land – einer von Ackerbau und Veredelung geprägten Region zwischen Ibbenbüren und Lingen. Die Schwerpunkte des Betriebes liegen in der Mast von 200 Bullen und im Ackerbau. Insgesamt werden rund 70 ha landwirtschaftliche Fläche bewirtschaftet, davon 60 ha Ackerland und 10 ha Dauergrünland. Letzteres wird derzeit von acht Mutterkühen genutzt, dient jedoch vor allem der Gewinnung von Grassilage aus drei bis vier Schnitten jährlich.

Die wichtigste Grundlage der Futterration bildet allerdings die Maissilage. Auf den Ackerflächen werden daher überwiegend Silomais, aber auch Wintergerste und teilweise Ackergras angebaut. Die Wintergerste dient dabei nicht nur der Fruchtfolge und liefert das benötigte Einstreustroh, sondern gilt auf den leichten Standorten auch als vergleichsweise trockenheitstolerant. Die Böden erreichen zwischen 18 und 40 Bodenpunkte, zudem besteht keine Möglichkeit zur Beregnung.

Die Mischung macht's

Besonders an diesem Betrieb ist weniger die Betriebsgröße als vielmehr die Tatsache, dass er im Nebenerwerb bewirtschaftet wird. Geleitet wird der Hof von Martin Horstmann und seiner Frau

Marianne Bresch-Horstmann. Unterstützung erhalten sie von ihrer Tochter Lisa und deren Mann Mario mit Sohn Johann, die den Betrieb künftig übernehmen werden. Lisa Horstmann absolvierte zunächst eine Ausbildung zur Landwirtin und besuchte anschließend die Fachschule für Agrarwirtschaft in Münster-Wolbeck, die sie als Agrarbetriebswirtin abschloss. Seit 2017 ist sie im Vertrieb bei einem Softwareunternehmen tätig und befindet sich derzeit in Elternzeit. Ihr Mann Mario arbeitet ebenfalls dort als Leiter der Entwicklungsabteilung und Prokurist.

Martin Horstmann war bis Juni 2025 rund 40 Jahre beim Lohnunternehmen Büscher-Seifert in Mettingen beschäftigt. Nach einem schweren Arbeitsunfall auf dem eigenen Betrieb arbeitet er weiterhin an seiner vollständigen Genesung. Auf dem Hof gibt es dennoch jeden Tag genug zu tun: „Die Tiere kennen schließlich keinen Feierabend“, sagt er mit einem Schmunzeln. Seinen Humor verliert er dabei nicht. »»»

In der Silageernte laufen die Gespanne der Familien Horstmann (Foto) und Borchelt zusammen. Das Häckseln übernimmt das Lohnunternehmen Büscher-Seifert.

Familienfoto mit den neuen TX-Silagewagen: Lisa Horstmann (3.v.l.) mit Sohn Johann und Vater Martin (2.v.l.), Alina Borchelt mit ihrem Mann Albert (2.v.r.) und dessen Vater Ludger Borchelt (r.). Links im Bild: Dr. Josef Horstmann, ehemaliger Geschäftsführer Konstruktion und Entwicklung bei Krone.





Drei Generationen mit Begeisterung für Landwirtschaft (v.r.): Martin, Lisa und Johann Horstmann.



Hat Respekt, aber keine Scheu vor großen Tieren: „Jungbauer“ Johann Horstmann.

Gerade bei der täglichen Fütterung sind Vater und Tochter ein eingespieltes Team. Einmal täglich wird eine Grundfuttermischung aus rund 70 % Mais- und 30 % Grassilage sowie Kraftfutter vorgelegt. Das Gras wird dabei nicht im Fahrsilo, sondern als Rund- und Quaderballensilage konserviert. Als Hauptgrund nennt die Familie die Futterqualität. „Gras ist bei uns eher der begrenzende Faktor. Da es in der Region nur wenig Dauergrünland gibt, das zusätzlich gepachtet werden könnte, müssen wir das vorhandene Futter in bestmöglicher Qualität bergen“, erklärt Martin Horstmann. Nach den Erfahrungen der Familie lasse sich dies mit Ballensilage sauberer und qualitativ hochwertiger umsetzen.

Lisa Horstmann ergänzt: „Außerdem legen wir Wert auf einen relativ hohen Trockenmassegehalt von rund 40 bis 45 %, da die Grassilage in der Ration gewissermaßen den Gegenpol zur Maissilage bildet. In Ballenform lässt sich dieser TM-Gehalt deutlich zuverlässiger erreichen als im Fahrsilo.“ Dadurch könne auf zusätzlichen Stroh Einsatz in der Ration verzichtet werden. Zudem sei ein Fahrsilo bei den vergleichsweise kleinen Mengen wenig wirtschaftlich.

Gute Erlöse, hohe Pacht

Auf dem „Hof Horstmann“ – so der Schriftzug an der Stirnseite des 2014 neu errichteten Maststalls – werden Fleckvieh-Bullen gemästet. Die Tiere kommen als rund 200 kg schwere Fresser auf den Betrieb und werden mit durchschnittlich 750 bis 800 kg Lebendgewicht vermarktet. Bei einem Ausschlagungsgrad von etwa 58 % und Schlachtpreisen von zeitweise bis zu 7,20 €/kg Schlachtgewicht im Herbst 2025 konnte ein ordentliches Betriebsergebnis erzielt werden, berichtet Martin Horstmann.

„Die Bullenmast ist in den vergangenen Jahren wieder wirtschaftlicher geworden. Gleichzeitig stehen die Betriebe hier jedoch unter erheblichem Kostendruck“, erklärt Lisa Horstmann. Die Konkurrenz um Flächen sei im nördlichen Münsterland enorm – entsprechend hoch seien inzwischen auch die Pachtpreise. Vor diesem Hintergrund investierte die Familie im vergangenen Jahr schließlich in einen Silagewagen TX 460 D von Krone, gekauft beim Fachhändler LVD Krone. „Eine gute Eigenmechanisierung hatte auf unserem Betrieb schon immer einen hohen Stellenwert – das hat mein Vater über viele Jahre maßgeblich vorangetrieben“, sagt Lisa Horstmann.

Gleichzeitig profitiert der Betrieb von der langjährigen Tätigkeit Martin Horstmans beim Lohnunternehmen Büscher-Seifert. Da er sämtliche Maschinen und Arbeitsabläufe bestens kennt, lassen sich einzelne Arbeiten wie Getreideernte, Gülleausbringung oder die Maisernte effizient organisieren und durchführen. Für den eigenen Betrieb allein wäre die Anschaffung des TX wohl nur schwer zu rechtfertigen. Sinn ergibt sie v.a. durch die enge Zusammenarbeit mit Lisas Schwester Alina und ihrem Mann Albert Borchelt. „In arbeitsreichen Erntephasen greifen wir uns gerne gegenseitig unter die Arme. Da ist es natürlich ein Vorteil, wenn jeder Betrieb ein eigenes Gespann stellen kann“, erklärt Lisa Horstmann.

Der Betrieb Borchelt liegt im rund 18 km östlich von Hopsten gelegenen Mettingen und setzt ebenfalls auf Bullenmast – allerdings im Voll-erwerb. Entsprechend größer sind dort auch die Dimensionen: 1.150 Mastplätze sowie rund 350 ha bewirtschaftete Fläche, davon etwa 70 ha Grünland. Auch die Familie Borchelt investierte 2025 in einen neuen, baugleichen TX-Silagewagen. Zusammen mit der bereits vorhandenen eigenen Transporttechnik kann die Erntelogistik damit weitgehend in Eigenregie organisiert werden.

Besonderen Wert legt die Familie auf eine hohe Silagequalität. Auch bei der Siloverdichtung setzt der Betrieb auf einen hohen Eigenanteil: Zum



In der Bullenmast setzt Familie Borchelt auf die Rassen Fleckvieh, Charolais, Limousin und Uckermärker.

Einsatz kommen zwei eigene Walzgespanne aus Schlepper und Radlader, zusätzlich unterstützt durch ein weiteres Gespann des Lohnunternehmens Schwanke. „Sonst wären wir am Ende selbst schuld, wenn Verdichtung und Futterqualität nicht stimmen“, meint Seniorchef Ludger Borchelt schmunzelnd. Ähnlich sieht es auch Albert Borchelt: „Der Mais wird bei uns mit etwa 9 mm bis 12 mm vergleichsweise kurz gehäckselt und anschließend intensiv verdichtet. Das bedeutet für die beteiligten Lohnunternehmen zwar zusätzlichen Aufwand, aber die Silagequalität hat für uns oberste Priorität.“

Neustart 2021

Auffällig auf dem Betrieb Borchelt ist, dass sämtliche Stallgebäude neu errichtet wurden. Hintergrund ist ein schwerer Schicksalsschlag: 2018 brannte der alte Hof bis auf die Grundmauern nieder – ein über Jahrzehnte aufgebautes Lebenswerk war innerhalb weniger Stunden zerstört. Gemeinsam mit seiner Frau Marie-Theres hatte Ludger Borchelt den Betrieb aus kleinen Anfängen mit wenigen Hektar Fläche und zehn Sauen im Laufe der Jahre auf 720 Zuchtsauen ausgebaut. Dass die Zukunft schließlich im Neubau der Gebäude, weiterem Betriebswachstum und der Bullenmast als zusätzlichem Betriebszweig liegen würde, kristallisierte sich erst nach und nach

Eine gute Eigenmechanisierung hatte auf unserem Betrieb schon immer einen hohen Stellenwert.

Lisa Horstmann, Landwirtin

heraus. Ausschlaggebend war dabei vor allem die junge Generation: Nicht nur Albert Borchelt brachte aus seiner Ausbildungszeit eine besondere Begeisterung für die Bullenmast mit, auch seine Frau Alina kannte diesen Betriebszweig bereits bestens vom elterlichen Hof. Deshalb absolvierte sie 2024 neben ihrem Hauptberuf als Industriekauffrau zusätzlich eine Ausbildung zur Landwirtin im Rahmen der Abendschule.

Bereits 2020 wurden die neuen Fahrsilos fertiggestellt, Ende 2021 folgten die ersten vier Mastställe. Kurz nach Nikolaus desselben Jahres kamen die ersten Fresser auf den Betrieb – im Durchschnitt rund sechs Monate alt. Dieses System verfolgt die Familie bis heute. Bevorzugt werden Fleckvieh-Tiere aus Süddeutschland sowie Absetzer der Rassen Charolais, Limousin und Uckermärker aus Ostdeutschland.

Nach dem großen Brand auf dem Hof Borchelt 2018 wurde der Betrieb von Sauenhaltung auf Bullenmast umgestellt und dazu Ställe für 1.150 Tiere, Maschinen- und Strohlagerhalle sowie Fahrsilos neu errichtet.





Ludger, Alina und Albert Borchelt (v.r.) freuen sich, dass der Hof nach der Brandkatastrophe 2018 nicht nur neu aufgebaut, sondern mit der Bullenmast auch wirtschaftlich neu ausgerichtet werden konnte.

Weitere Kennzahlen sind eine Mastdauer von etwa zwölf Monaten, ein Lebendgewicht von rund 800 kg zur Schlachtung sowie ein Ausschlagungsgrad von etwa 57 bis 59 %. Vermarktet werden die Tiere ausschließlich über Programme der Haltungsform 3, unter anderem im NRW-Programm „BauernLiebe“. Zuletzt wurde 2024 auch der fünfte Stall in Betrieb genommen.

„Die Buchten werden konsequent im Rein-Raus-Verfahren belegt, sodass die Ställe zwischen den Durchgängen gründlich gereinigt werden können. Das erleichtert die Arbeitswirtschaft und reduziert gleichzeitig den Krankheitsdruck“, erläutert Alina Borchelt. Die Bullen werden auf Stroh gehalten. „Das verursacht zwar einen höheren Energiebedarf als die Haltung auf Spaltenboden, was wir in der Rationsgestaltung berücksichtigen müssen. Dafür sind Tierwohl und Klauengesundheit aus unserer Sicht deutlich besser“, erklärt Albert Borchelt. „Außerdem muss sich Landwirtschaft weiterentwickeln und den gesellschaftlichen Erwartungen an eine moderne und tiergerechte Haltung gerecht werden.“

Den jährlichen Strohverbrauch beziffert er auf rund 3.700 Quaderballen beziehungsweise etwa 1,5 t je Mastbulle. Das Stroh wird selbst gepresst und aus Qualitätsgründen ausschließlich unter Dach gelagert. Rund die Hälfte stammt aus eigener Ernte, die übrigen Mengen werden zugekauft. Auch beim Silomais ist der Betrieb auf Zukäufe angewiesen. 2025 wurde zudem eine eigene Fuhrwerkswaage in Betrieb genommen. Diese dient zum einen der Leistungserfassung in der Bullenmast, zum anderen aber auch einer fairen Abwicklung beim Stroh- und Grundfuttereinkauf. Die eigenen rund 140 ha Silomais reichen als Grundlage der Futterration nicht vollständig aus. Dennoch soll Mais nicht mehr als etwa die Hälfte

Landwirtschaft muss sich weiterentwickeln und den gesellschaftlichen Erwartungen an eine moderne, tiergerechte Haltung gerecht werden.

Albert Borchelt, Landwirt

der insgesamt 280 ha Ackerfläche einnehmen – nicht zuletzt mit Blick auf Fruchtfolge und die Förderung des Bodenlebens. Im Getreideanbau setzt die Familie daher vor allem auf Weizen und Roggen.

Viel zu transportieren

Logistik spielt auf dem Betrieb Borchelt jedoch nicht nur während der Futterernte eine wichtige Rolle. Die Ration besteht neben Mais- und Grassilage (80 : 20) zusätzlich aus Kraftfutter sowie fein aufbereitetem Stroh. Entsprechend regelmäßig rollen Futtermittel-Lkw auf den Hof. Einen Versuch mit Heu als Strukturkomponente unternahm die Familie zwar im Jahr 2024, wirtschaftlich konnte sich das Konzept jedoch nicht durchsetzen. Das Futterstroh wird bewusst fein vermahlen, um eine möglichst homogene Mischung der Ration zu erreichen. Dadurch lässt sich ein Selektieren der Tiere am Futtertisch weitgehend vermeiden.

Einen erheblichen logistischen Aufwand verursacht zudem die Verwertung des anfallenden Festmists beziehungsweise Tretmists. Dieser wird vollständig zu einer Biomethananlage nach Rheine transportiert – wöchentlich fallen dafür zwischen sechs und acht Fuhren an. Die Transporte übernehmen Speditionsunternehmen. Die anfallenden Gärreste werden anschließend wieder vollständig auf den Flächen rund um Mettingen ausgebracht.

Apropos Flächen: Im Gegensatz zum Betrieb Horstmann ist die Flächenstruktur bei der Familie Borchelt deutlich kleinteiliger. Die rund 350 ha Betriebsfläche verteilen sich auf mehr als 100 einzelne Schläge. Gerade während der Maiseernte stellt diese Struktur die Logistik immer wieder vor Herausforderungen. Das Duo der beiden TX-Tandemachser hat sich bereits in der Ernte 2025 als große Hilfe erwiesen, berichtet Albert Borchelt. „Genau wie die Familie Horstmann setzen auch wir bewusst auf eine starke Eigenmechanisierung. Diese Flexibilität ist uns im Betriebsalltag einfach wichtig“, betont Albert Borchelt abschließend. 🌱



Da alle Bullen auf Stroh gehalten werden, benötigt Familie Borchelt pro Jahr rund 3.700 Quaderballen.

Swadro TC 1250 Pro

Schwaden mit noch mehr Komfort

Krone erweitert sein Programm um den Swadro TC 1250 Pro und hebt den kompakten Vierkreisel-Mittelschwader auf ein neues Komfort- und Effizienz-niveau. Ausgestattet mit moderner Bordelektronik, ISOBUS-Bedienung und Load-Sensing-Hydraulik ermöglicht die

Pro-Variante zahlreiche Automatikfunktionen, die den Fahrer entlasten. Mit einer Transportlänge von nur 8,25 m bleibt die Maschine kompakt und wendig, während die Arbeitsbreite von 9,80 bis 12,50 m eine hohe Flächenleistung sicherstellt. Das bewährte EasyLine-Antriebskon-

zept sorgt für einen gleichmäßigen Futterfluss und optimale Schwade. Für eine saubere Futteraufnahme verfügt der Swadro TC 1250 Pro über eine hydraulische Kreiselentlastung sowie eine Soft-Down-Absenkautomatik, die Boden und Erntegut schont. Eine integrierte Schwingungsdämpfung erhöht zusätzlich die Laufruhe am Vorgewende. Automatik- und Assistenzfunktionen wie Einzelkreiselaushebung, anpassbare Aushubautomatik und optionales SectionControl steigern die Effizienz insbesondere bei unregelmäßigen Flächen. Auch das automatische Anheben der Kreisel bei Rückwärtsfahrt schützt Maschine und Grasnarbe. Die Bedienung erfolgt über die Bordelektronik 2.0 mit übersichtlicher Darstellung im Terminal. Fazit: Der Swadro TC 1250 Pro kombiniert kompakte Bauweise, intelligente Technik und hohen Bedienkomfort zu einer leistungsstarken Lösung für professionelle Grünfutterbetriebe.



Swativo T 1040 Pro

Erster Bandschwader von Krone

Mit dem Swativo T 1040 Pro bringt Krone erstmals einen Bandschwader auf den Markt und erweitert sein Programm gezielt um ein besonders schonendes Schwadensystem. Vor allem bei blattreichen Kulturen wie Luzerne oder Klee spielt die neue Maschine ihre Stärken aus, da sie das Erntegut verlustarm aufnimmt und transportiert und so die Futterqualität deutlich verbessert. Herzstück ist das OptiSwath-Konzept, bei dem alle Komponenten aufeinander abgestimmt sind. Die Pick-up EasyFlow mit fünf Zinkenreihen sorgt für eine saubere Aufnahme und passt sich dank geteilter Bauweise und Tastrollen flexibel an den Boden an. In Kombination mit dem FlexFlow-Förderrotor wird das Erntegut kontrolliert auf das 1,20 m breite Förderband übergeben, das auch große Mengen zuverlässig verarbeitet und gleichmäßige Schwade formt. Mit einer Arbeitsbreite

von bis zu 10,40 m erreicht der Swativo T 1040 Pro eine hohe Flächenleistung. Gleichzeitig ermöglichen teleskopierbare Einheiten und variable Bandrichtungen eine flexible Schwadablage – von Mittel- bis Seitenschwad. Die Bedienung erfolgt über ISOBUS, ergänzt durch Automatik-

funktionen. Eine Zwangslenkung sorgt für hohe Wendigkeit, während das einfache Einklappen der Einheiten den Straßentransport erleichtert. Fazit: Der Swativo T 1040 Pro bietet schonende Futterbehandlung, flexible Einsatzmöglichkeiten und hohen Bedienkomfort.



Zwei in einem

Der zweiteilige Maisvorsatz XCollect mit dem integrierten Mulchsystem RotoChop kombiniert Ernte und Stoppelzerkleinerung in einem Arbeitsgang. Das verbessert die Feldhygiene und spart zudem Zeit und Geld.

Weniger
Zeit- und
Energieein-
satz: Mit dem
RotoChop-
Mulchsystem
erreicht man
beim Ernten
50 % mehr
Stoppeln,
die sonst in
den Boden
gedrückt
werden.

Abgeschlagen und zerkleinert: Der
zweiteilige Maisvorsatz RotoChop
verbessert die Feldhygiene in
einem Arbeitsgang.

Maisernte 2025: Ein Krone-Feldhacksler mit dem Mulchvorsatz XCollect 750-2 RotoChop wartet startklar am Ackerrand. Wenn das Abfahrgespann vor Ort ist, wird der Fahrer mit der Ernte beginnen. Ein paar Meter weiter steht Daniel Büter, Leiter des Produktmarketings bei Krone und Produktspezialist für Feldhacksler und Vorsatzgeräte. Er ist im Gespräch mit Reinhard Wiggernhorn, Pflanzenschutzberater der Landwirtschaftskammer (LWK) Nordrhein-Westfalen. „Mit dem zweiteiligen Maisvorsatz und integriertem Mulchsystem haben wir eine Lösung für die Maisernte geschaffen, um zwei Arbeitsgänge in einem zu erledigen“, erklärt Daniel Büter und geht auf die Stoppelzerkleinerung bei der Ernte ein: „Die Pflanzen werden inklusive des ersten Knotens abgeschlagen, zerkleinert bzw. zerstört.“

Feldhygiene steigern

Bevor er ins Detail geht, startet der Fahrer den Feldhacksler und beginnt mit der Arbeit. Das Anbaugerät mit 7,50 m Arbeitsbreite ist seit der Agritechnica 2025 auf dem Markt. Vorangegangen waren vier bis fünf Jahre Entwicklungszeit. „Die Schlegel vom Mulchsystem haben wir so angeordnet, dass sie die Stoppeln unmittelbar nach dem Abscheiden zerkleinern, ohne dass diese von den Reifen des Feldhackslers in den Boden gedrückt werden“, berichtet er weiter. Dieses erleichtert auf der einen Seite die weitere Bodenbearbeitung zur nachfolgenden Aussaat und fördert auf der anderen Seite die Feldhygiene in Bezug auf Krankheitsdruck und Schädlingsbefall wie z. B. den Maiszünsler.

Reinhard Wiggernhorn erläutert die Entwicklung des Maiszünslers: „Die Larven des Maiszünslers *Ostrinia nubilalis* überwintern in den Stoppeln. Der Schmetterling legt seine Eier zum Teil auf die Unterseite der Maisblätter, was eine chemische Bekämpfung schwierig macht. Die Larven fressen sich schließlich in die Stängel.“ Durch das Zerkleinern bzw. Verkleinern mit dem RotoChop-Mulcher und die dadurch schneller ablaufende Rote würden sie jedoch ihr Winterquartier verlieren.

Effektive Maßnahme

Das Material werde in einem Zustand hinterlassen, in dem Bodenorganismen es rasch abbauen können, so der Pflanzenbau-Experte der Landwirtschaftskammer. Die Maiszünslerlarven sitzen tief im Stängellinneren – geschützt vor Frost, Feuchtigkeit und mechanischer Einwirkung, solange das Pflanzenmaterial intakt bleibt. Durch das Zerschlagen werde der Entwicklungszyklus des Schädling unterbrochen und der Besatz bzw. der Krankheitsdruck reduziert. „Der Maisvorsatz mit integriertem Mulchsystem ist meiner Meinung nach eine besonders effektive Maßnahme, die Feldhygiene zu verbessern. Der große Vorteil ist: Sie kann direkt bei der Ernte vorgenommen werden und kann die Befallsrate im Folgejahr deutlich senken“, betont der LWK-Berater.

Das sehe er in der täglichen Praxis: „Betriebe, die konsequent auf mechanische Stoppelzerstörung setzen, berichten von spürbar geringerem Zünslerbefall – ohne zusätzlichen Pflanzenschutzmitteleinsatz.“ Und im Vergleich zu bisherigen Mulchsystemen, die meistens in einem gesonderten Arbeitsgang nach der Ernte gefahren werden und einen deutlich geringeren Wirkungsgrad erzielen, erzeuge der RotoChop besonders feines Material. So haben die Larven schlichtweg keinen Rückzugsort mehr und die Befallsrate könne noch weiter gesenkt werden. »»»



Die Schlegel des Mulchsystems sind so angeordnet, dass sie die Stoppeln unmittelbar nach dem Abschneiden zerkleinern.



» Zur Person

Daniel Büter ist Leiter des Produktmarketings bei Krone und Produktspezialist für Feldhäcksler und Vorsatzgeräte.

Das alles gelte auch bezogen auf eine mögliche Infektion durch Fusarienpilze. „Aufgrund des Klimawandels mit geringeren Niederschlägen wird die klassisch wendende Bodenbearbeitung deutlich weniger eingesetzt“, führt der Pflanzenbauexperte weiter aus. „Gehen wir – je nach Fruchtfolge – mit zu wenig zerkleinerten Maisstoppeln in die Getreidefrucht hinein, ist eine Infektion mit Fusarium je nach Witterung recht wahrscheinlich.“ Fusarium-Arten überdauerten ebenfalls im Stoppelmateriel und bildeten dort Sporen, die im Folgejahr wieder infektiös werden. „Zusammen mit dem Pflanzenmaterial werden auch die Sporen zeitnah zersetzt“, fügt er an.

Mehr Stoppeln erreicht

Daniel Büter betont: „Mit dem RotoChop-Mulchsystem erreicht man 50 % mehr Stoppeln, die sonst beim Ernten in den Boden gedrückt werden.“ Das Resultat: ein besseres Arbeitsergebnis bei weniger Zeit- und Energieaufwand.

Er bringt die Vorteile für die Wirtschaftlichkeit auf den Punkt. „Wir rechnen mit 10 % geringeren Gesamtkosten beim RotoChop im Vergleich zum konventionellen Verfahren, weil der zweite Arbeitsgang einer Stoppelbearbeitung entfällt.“ Dieser zweite Arbeitsgang mit einem Schlepper und angebautem Mulcher ist überdies auch deutlich energieaufwendiger, da hierbei der Mulcher tiefer eingestellt werden muss, um alle niedergefahrenen Stoppeln zu zerschlagen.

Für Lohnunternehmer bedeute das: Sie müssen – je nach Region und Bodenverhältnissen – etwa 40 bis 50 € mehr pro Hektar für die integrierte Stoppelbearbeitung in Rechnung stellen. Die Investition in den Vorsatz amortisiere sich dadurch. Gleichzeitig haben ihre Kunden ebenfalls einen wirtschaftlichen Vorteil aufgrund des nicht mehr

notwendigen Mulchens nach der Ernte und einen ackerbaulichen Mehrwert durch das bessere Arbeitsergebnis des RotoChop.

Technik gut durchdacht

Die einzelnen RotoChop-Mulcheinheiten lassen sich aus der Kabine hydraulisch bewegen. „Bei Überlastung des Mulchers, z. B. durch Fremdkörper, werden die entsprechenden Mulcheinheiten kurz angehoben und wieder abgesenkt“, beschreibt Daniel Büter. Der Fahrer könne einstellen, wie weit die Absenkung erfolgen, bzw. wie tief gemulcht werden soll. „Wir wollen nicht die Wurzel im Boden zerstören, sondern es geht – wie soeben bereits angedeutet – darum, den Stängel inklusive des ersten Knotens oberhalb der Bodenoberfläche zu zerschlagen“, fügt er an. Bei Einsatz des Mulchers ergebe sich im Durchschnitt ein höherer Leistungsbedarf des Feldhäckslers von etwa 50 bis 60 PS.

Aber nicht jeder Kunde wolle parallel zum Maishäckseln auch mulchen. „Deshalb haben wir eine Abschaltfunktion eingebaut“, erklärt der Krone-Experte. „Mit wenigen Handgriffen kann man das Mulchsystem deaktivieren und hydraulisch vollständig anheben, sodass auch ohne Mulchen gehäckselt werden kann.“ Diese Flexibilität, die bisher kein anderer Hersteller biete, sei insbesondere für Lohnunternehmer wichtig, die unterschiedliche Kundenwünsche bedienen müssten.

Komfortabel und wartungsfreundlich

Der Maisvorsatz lasse sich vertikal einklappen, so Daniel Büter weiter – inklusive aller Schutzeinrichtungen. So habe der Vorsatz lediglich eine Transportbreite von 3 m. Die Mulcheinheiten werden durch den intelligenten Klappmechanismus so positioniert, dass sie mit der schmalen Seite zum Fahrer hin ausgerichtet sind und ihm auch im geklappten Zustand bei Straßenfahrt stets ein gutes Sichtfeld bieten.

Optional bietet der Landmaschinenhersteller für das XCollect ein vollintegriertes hydraulisches Transportfahrwerk an. Dieses werde während der Feldarbeit hydraulisch angehoben und könne am Vorsatz verbleiben. „So erübrigt sich das Abstellen eines Transportwagens. Die Vorderachse des Häckslers wird entlastet, die Zulassung für den Straßenverkehr erleichtert und der Fahrkomfort verbessert“, unterstreicht Daniel Büter.



Foto: LWK Nordrhein-Westfalen

Mit RotoChop (r.) und somit ohne zweiten Arbeitsgang zur Stoppelbearbeitung kann mit 10 % geringeren Gesamtkosten im Vergleich zum konventionellen Verfahren (l.) gerechnet werden.

„Ebenfalls optional erhältlich ist ein vollintegrierter Komfort-Frontschutz mit Beleuchtung“, betont er. „So ist man immer sicher im Straßenverkehr unterwegs und er beschleunigt den Parzellenwechsel.“ Ein weiterer genereller Vorteil des XCollect: Der Maisvorsatz ist sehr wartungsfreundlich, da große und leicht zu öffnende Abdeckungen eine optimale Zugänglichkeit bieten. Die RotoChop-Mulchwerkzeuge sind bei Bedarf einfach und bequem auszutauschen.

Komplettlösung

Der Vorsatz ist, so Daniel Büter, eine Investition in die Zukunft – für Landwirte wie Lohnunternehmer gleichermaßen. „Stoppelbearbeitung bei der Maisernte wird aus ackerbaulicher Sicht immer notwendiger“, argumentiert er. Und Dienstleister können mit dem XCollect RotoChop ihr Leistungsspektrum erweitern sowie ein zusätzliches Geschäftsfeld schaffen.

» Maiszünslerbefall

Durch die Zünslerlarven werden nach Schätzungen der Welternährungsorganisation (Food and Agriculture Organization, kurz FAO) weltweit jährlich 4 % der Maisernte vernichtet. Das entspricht dem Nahrungsbedarf von 60 Mio. Menschen. Laut Angaben der Bayerischen Landesanstalt für Landwirtschaft (LLF) trat der Maiszünsler Ende der siebziger Jahre erstmals in Süddeutschland auf und hat sich seitdem sukzessive nach Norden ausgebreitet. Reinhard Wiggenghorn von der LWK Nordrhein-Westfalen berichtet von Schwerpunkten des Maiszünslerbefalls in NRW im Raum Delbrück und Ennigerloh. Der Pflanzenbauexperte schätzt, dass der Befall des Schädling an Intensität auf den Flächen etwas zurückgeht, aber dafür die Anzahl der befallenen Flächen zunimmt. Der Befall bzw. die Anzahl der Flächen haben in den vergangenen zehn Jahren um ca. 10 % zugenommen, also um 1 % pro Jahr.

Daniel Büter und Reinhard Wiggenghorn sind sich einig: Gerade mit Blick auf den Maiszünsler und andere Schädlinge ist die Feldhygiene ein immer wichtigeres Thema. Wer heute in Feldhygiene investiert, spart morgen Bodenbearbeitung sowie Pflanzenschutz und sichert seine Erträge. »



Foto: Wiggenghorn

» Zur Person

Reinhard Wiggenghorn ist Pflanzenschutzberater der LWK Nordrhein-Westfalen.

FAMILIE HETZENAUER, LANGKAMPFEN (A)

Hightech auf dem Weberhäuslhof

Automatisierung in der Rinderfütterung spart nicht nur Arbeitszeit – wenn mehrmals am Tag frisches Futter vorgelegt wird, hat dies Vorteile bei der Verdauungsphysiologie. Familie Hetzenauer in Langkampfen setzt das im eigenen Stall zu 100 % um. Und produziert die Technik dafür auch selbst.



Hell, luftig und vollautomatisiert – der Kuhstall auf dem Weberhäuslhof.



Im Mittelpunkt unseres Handelns steht das Tierwohl der Kuh.

Josef Hetzenauer sen.

Vater und Sohn
Hetzenauer vom
Weberhäuslhof.

Ein Frühlingstag in Langkampfen in der Nähe von Kufstein (Tirol, Österreich). Wir stehen in einem modernen Kuhstall: hell, luftig, ordentlich eingestreute Mittel-Hochboxen, das Melken übernimmt ein Roboter. Doch wie modern der Stall wirklich ausgestattet ist, sehen wir erst auf den zweiten Blick. Denn auch die TMR wird automatisch gefüttert, es gibt eine Rinderdusche, an den Balken hängen Schienen für den Einstreurobster und auf dem Spaltenboden mit Gummimatten läuft ein Mistsammler. Das System funktioniert offensichtlich. Die Kühe der Rasse Holstein Frisian (HF, mit einem hohen Anteil an Red Holsteins) sind weder in Typ noch Rahmen zu extrem, haben hervorragende Euter und sind auffallend sauber. Fast alle Kühe liegen in den Boxen, kauen wieder und produzieren Milch.

So viel Technik kommt nicht von ungefähr. Denn der Stall gehört der Familie Hetzenauer. Vater und Sohn – beide heißen Josef – empfangen uns auf dem Betrieb. Josef sen. ist der Gründer des Unternehmens Hetwin, das sich mit der Automatisierung im Rinderbereich beschäftigt. Josef jun. ist ebenfalls in der Firma aktiv und der Hauptverantwortliche auf dem landwirtschaftlichen Betrieb.

Vom Bauern zum Maschinenbauer

„Unser Hof ist die Basis des Unternehmens Hetwin“, erklärt Josef Hetzenauer sen. weiter. „Obwohl Bauer schon immer mein Traumberuf war, habe ich auf Anraten meiner Eltern zunächst

eine Lehre als Maschinenbauer gemacht, anschließend die Prüfung zum Meister absolviert und bei einem Energieversorger gearbeitet. Als ich die Landwirtschaft übernommen habe, wurden hier 30 Kühe gemolken. Meine Eltern waren sehr innovativ. Als Nebenerwerb hat mein Vater z. B. ofenfertiges Buchenholz aus dem eigenen Wald verarbeitet und verkauft. Schon vor 35 Jahren war er Eigenbestandsbesamer. Damals hat er dann begonnen, Red-Holstein-Genetik in die bestehende Fleckviehherde einzukreuzen. »»»

Die Maschinen für
die Grünfütter-
ernte kommen
von Krone.





Die Boxen mit den Futterkomponenten werden per Radlader beschickt.

Die Leistung war für die damalige Zeit sehr hoch. Allerdings fand ich es recht umständlich, zweimal am Tag das Kraftfutter aus der Schubkarre herauszufüttern. Deshalb hatte ich die Idee, einen Kraftfutterautomaten für Anbindeställe zu bauen. So wurden die Kühe mehrmals am Tag automatisch mit genau der richtigen Kraftfuttermenge versorgt. Das ist nicht nur weniger Arbeit, sondern auch physiologisch sinnvoller. Der Prototyp für den eigenen Stall hat prima funktioniert, sodass ich einen zweiten gebaut habe und mit ihm auf die Rieder Messe – eine der größten landwirtschaftlichen Ausstellungen in Österreich – gefahren bin. Da das Interesse dort groß war, habe ich mich wenig später dazu entschlossen, in meinem Hauptberuf zu kündigen.“

Fokus auf Innovation

Start des eigenen Unternehmens war im Jahr 2024 in einer 6 × 10 m großen Maschinenhalle auf dem elterlichen landwirtschaftlichen Betrieb. „Irgendwann waren es dann fünf Mitarbeitende und wir zogen ins Gewerbegebiet“, erinnert sich Josef Hetzenauer sen. „Vor fünf Jahren haben wir dann einen kompletten Neubau bezogen. Inzwischen arbeiten bei Hetwin 50 Menschen in der Endfertigung und Entwicklung und wir haben viele regionale Zulieferfirmen. Unsere Produkte werden in rund 20 Länder exportiert. Unser Fokus liegt auf der Innovation: Alle paar Jahre präsentieren wir neue Technik.“

„Im Mittelpunkt unseres Handelns steht das Tierwohl der Kuh“, sagt Josef Hetzenauer sen. Denn nur dann sind die Tiere bereit, entsprechende Leistung zu bringen. Wir selbst halten auf dem Weberhäuslhof 60 melkende Kühe plus Nachzucht und Trockensteher. Die Milchleistung beträgt durchschnittlich gute 11.000 kg/Jahr bei 4,20 % Fett und 3,65 % Eiweiß.

Viel Futterbau

Auf den rund 40 ha landwirtschaftlicher Nutzfläche liegt der Fokus klar auf dem Feldfutterbau: Etwa 40 % der Flächen werden mit Klee gras- und Weidelgrasmischungen bewirtschaftet, während nur 20 % als Dauergrünland genutzt werden. Ergänzt wird das System durch weitere rund 40 % Silomais im regelmäßigen Wechsel mit mehrjährigen Feldfuttermischungen (zwei- bis fünfjährig). Die Flächen liegen auf etwa 500 m Seehöhe in niederschlagsreicher Lage (ca. 1.400 mm jährlich), wodurch Trockenstress kaum eine Rolle spielt. Der Boden gilt als sehr fruchtbar, auch wenn Wühlmausbefall regional eine Herausforderung darstellt. Durch regelmäßigen Umbruch im Feldfutterbau lässt sich dieses Problem jedoch begrenzen.

Wirtschaftsdünger bildet die Grundlage der Düngung, ergänzt durch gezielte Ausgleichsdüngung auf Basis von Bodenuntersuchungen im Zweijahresrhythmus. Das Grünland wird regelmäßig nachgesät, um die Bestände leistungsfähig und dicht zu halten.

Gefüttert werden ausschließlich Silage und Raufutter, kein Grünfutter. Pro Jahr werden auf den Flächen bis zu sechs Schnitte realisiert, wobei der Schwerpunkt auf den ersten drei bis vier Aufwüchsen liegt. Der letzte Schnitt wird häufig in Form von Ballensilage für das Jungvieh konserviert.

Erntekette muss passen

Ein besonderes Augenmerk gilt für Josef Hetzenauer der Erntekette: „Die Mahd erfolgt möglichst bei trockener Witterung, bevorzugt am Abend, um optimale Zuckergehalte zu nutzen. Aufbereiter werden bewusst nicht eingesetzt. Das Zetten wird ein- bis zweimal durchgeführt, im Feldfutter meist zweimal, abhängig von Temperatur und Witterung. Ziel sind Feldliegezeiten unter 24 h, um Qualitätseinbußen zu vermeiden. Die Schwadablage erfolgt mit Blick auf große, gleichmäßige Schwade, was die Schneidqualität im Ladewagen deutlich verbessert.“ Technisch setzt der Betrieb auf leistungsstarke, aufeinander abgestimmte Erntetechnik – fast zu 100 % auf Maschinen des Herstellers Krone. „Neben der Qualität der Maschinen hat hierfür vor allem unser örtlicher Händler, die Firma Hauser Landtechnik in Hopfgarten, den Ausschlag gegeben“, sagt Josef Hetzenauer. „Gerade der Service und die Versorgung mit Ersatzteilen werden immer wichtiger. Und das passt hier. Auf Krone umgestellt haben wir vor 13 Jahren, als wir den neuen Stall gebaut haben. Das erste Produkt war ein Front-Mähwerk. Inzwischen haben wir eine Front-Heck-Kombination, einen gezogenen Zetter und einen Seitenschwader von Krone. Gute Erfahrungen haben wir mit einer höheren

Mähfrequenz gemacht. Um mehr Milch aus dem Grundfutter zu bekommen, müssen die Rohaschegehalte runter. Dabei hilft uns auch unser neuer Schwader, der mit seinen Tasträdern eine sehr gute Boden Anpassung hat. Dadurch kommt deutlich weniger Erde ins Futter.“

Einfahren mit dem Ladewagen

Nach einer Phase, in der das Grundfutter gehäckselt wurde, wurde vor sechs Jahren wieder auf den Ladewagen zum Einbringen umgestellt. Gründe dafür sind vor allem die höhere Flexibilität bei Erntezeitpunkt und Logistik, die Unabhängigkeit von Lohnunternehmen und eine sichere Silierung am selben Tag. „Es ist unser Grundsatz, dass das Silo noch am gleichen Tag abgedeckt wird“, betont Josef Hetzenauer sen. Zum Einsatz kommt ein Kurzschnitt-Ladewagen mit Rotor und rund 35 mm theoretischer Schnittlänge. Besonderer Wert wird auf scharfe Messer gelegt: Etwa zur Halbzeit der Erntefläche werden diese gewendet, um eine konstant hohe Schnittqualität zu gewährleisten. „Außerdem setzen wir ein biologisches Siliermittel über den Ladewagen ein und legen großen Wert auf eine gleichmäßige Verteilung und intensive Verdichtung. Meist wird das Prinzip der Sandwichsilage angewendet, und zwar in Kombination mit Maissilage, die durch ein Lohnunternehmen eingebracht wird.“

Regelmäßige Futteranalysen in Zusammenarbeit mit Beratungseinrichtungen und wissenschaftlichen Partnern sind die Basis für die Berechnung der Futtermischung. Hauptkomponente ist die Sandwichsilage, ergänzt durch Stroh, energiereiche Getreidemischungen sowie Eiweißkomponenten (Soja- und Rapsschrot), Mineralstoffe und Wasser. Zusätzlich wird in der TMR Rapsöl eingesetzt. Über den Melkroboter erfolgt eine zusätzliche Kraftfüttergabe. Die Melkkühe bekommen über die ersten 120 Melktage noch einen Laktationsstarter dazu.

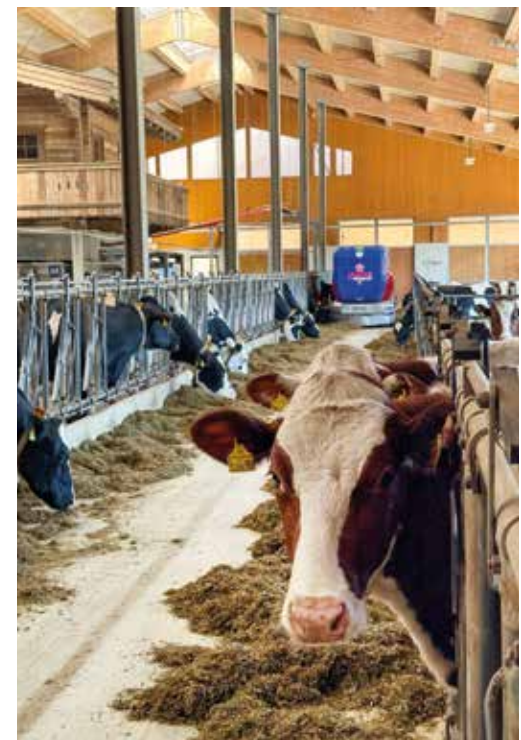
Hohe Fütterungsfrequenz

Ein zentrales Element ist die hohe Fütterungsfrequenz über den Fütterungsroboter. Der Betrieb verfügt über eine Silokapazität von 1.900 m³ in drei Fahrtilos. Die einzelnen Komponenten werden in Vorratsbehältern gelagert, die meist per Radlader befüllt werden. Es wird sechsmal in 24 h neu angemischt – dank des Horizontalschnecken-Schneid- und Mischsystems besonders schonend – und vorgelegt. Das sorgt für eine gleichmäßige Futteraufnahme und reduziert das Selektionsverhalten deutlich. Zusätzlich gibt es kaum Futterreste. Der Roboter schiebt auch regelmäßig nach. „Es ist ja allgemein bekannt, dass häufige Futtervorlage zu stabileren Pansenverhältnissen und deutlich höheren Milchleistungen führt“, sagt Josef Hetzenauer sen.



Hier wird der Roboter mit den einzelnen Komponenten befüllt.

Technisierung und Automatisierung führen – vorausgesetzt, sie werden richtig eingesetzt – zu mehr Tierwohl und einer höheren Leistung. In Zeiten wie diesen haben Roboter den enormen Vorteil, dass sie mit Strom betrieben werden und dadurch Energiekosteneinsparungen bis zu 50 % möglich sind. Den Beweis, dass die Systeme ihres Unternehmens Hetwin funktionieren, treten Vater und Sohn Hetzenauer auf dem Weberhäuslhof an. Zahlreiche Besuchergruppen konnten das schon vor Ort in Augenschein nehmen. Bevorzugt verbringt man als Landwirt die eingesparte Zeit aber nicht zu Hause auf dem Sofa, sondern investiert sie in Tierbeobachtung, besseres Herdenmanagement und weitere Optimierungsmaßnahmen. <<<



Im Hintergrund arbeitet der Fütterungsroboter. Er legt sechsmal täglich frische TMR vor.

» Die Innovationen von Hetwin:

Vor 22 Jahren Kraftfutterstationen und Kraftfutter-Automaten für die Anbindehaltung

Vor 18 Jahren der erste schienengeführte Fütterungsroboter

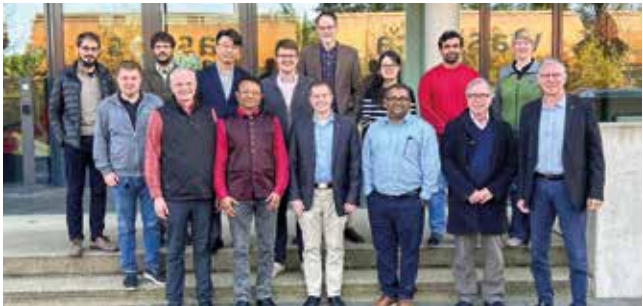
Vor 15 Jahren ein autonomer Futterschieber

Vor 13 Jahren ein Einstreuroboter

Vor zehn Jahren die zweite Generation des Fütterungsroboters

Vor sechs Jahren der autonome Fütterungsroboter

News-Ticker



Wissenschaft zu Gast

CIGR Next Leaders Event: Die internationale Gruppe aus Wissenschaft und Lehre besuchte im Rahmen ihrer Deutschlandtour nach Station bei Lemken auch Krone. Im Technologiecenter gab es Einblicke in die VTE-Produktion. Austausch und Diskussionen rundeten den Besuch vor Ort ab.



Servicetraining in Indien

Das erste Servicetraining für Wender, Schwader sowie Rundballen- und Großpackenpressen in Hisar bei Neu-Delhi markiert einen wichtigen Meilenstein. 20 Teilnehmer profitierten von intensiven Schulungen, die dank der starken Organisation von Krone India erfolgreich verliefen.



Award gewonnen

Die LAMMA-Show ist die größte Landtechnikmesse Großbritanniens. Sie fand im Januar 2026 in Birmingham statt. Krone UK präsentierte u. a. die BiG Pack HDP II 1290 und das EasyCut F 320 Mähwerk. Die CombiPack HDP gewann den Grassland Innovation Award. Starker Auftritt mit Fachkompetenz.



Krone bei USCHI

Auf der USCHI-Convention in Des Moines präsentierte sich Krone North America mit einem großen Messestand und lud 160 Kunden zum Feldhäckslertraining ein. Bernard Krone betonte die Bedeutung des US-Marktes. Hohe Nachfrage und intensive Gespräche prägten den Auftritt.



Lohnunternehmer bei Krone

Rund 200 Lohnunternehmer trafen sich zur Jahreshauptversammlung des NRW-Landesverbands im Krone Kundencenter in Spelle. Präsident Klaus Feistmann und Bernard Krone eröffneten den Tag, der ganz im Zeichen von Austausch, Innovation und Service stand.



Ausgezeichnet

Krone wird für das Design der BiG Pack HDP II 1290 (VC) mit dem Red Dot Award 2026 ausgezeichnet. Die Jury würdigt die Verbindung aus klarer Formsprache, Funktionalität und Markenidentität. Das Design überzeuge durch Praxisnähe, Übersichtlichkeit und hohe Leistungsorientierung.



Unikate restauriert

Zwei Meilensteine der Landtechnik wurden im Krone-Museum reaktiviert: ein Lanz Landbaumotor (1917) und ein Hanomag WD Großpflug (1919). Die aufwendig restaurierten Unikate sind heute wieder funktionsfähig – ein beeindruckender Beitrag zur Bewahrung technischer Geschichte.



Jubiläum

30 Jahre BiG M von Krone: Seit 1996 steht der weltweit erste selbstfahrende Mähauflbereiter für hohe Flächenleistung und beste Futterqualität. Mit kontinuierlicher Weiterentwicklung und moderner Technik ist der BiG M bis heute eine feste Größe in der Grünfütterernte.



Sammlerstück für Fans

Der legendäre Mais Chopper MC 16 B von Krone ist ein reihenunabhängiger Exakt-Maishäcksler für den Front- und Heckanbau. Dieses sehr detaillierte Sammlermodell in Die-Cast lässt Sammlerherzen höher schlagen. Der Maßstab ist 1:32. Hersteller ist Marge/Vehiculous.



Vertriebspartner geschult

Von August 2025 bis März 2026 schulte das Krone-Produktmarketing rund 1.200 Vertriebspartner in 36 Präsenz-, Online- und Distance-Trainings. Im Fokus: Agritechnica-Neuheiten, Basiswissen und digitale Lösungen – für mehr Kompetenz, Beratungssicherheit und Verkaufserfolg weltweit.

Zum sechsten Mal Platz 1

Krone belegt beim Händlerzufriedenheitsbarometer DSI 2026 erneut Platz 1. Mit 17,2 von 20 Punkten führt das Unternehmen bereits zum sechsten Mal in Folge das Ranking an. Besonders stark: Spitzenplätze in 8 von 15 Kategorien, u. a. Schulung, Vertrieb und Zusammenarbeit.



Markteinführung

In Südastralien stellte Krone mit Kubota Australia die neue BiG Pack HDP II 1290 vor. Schulungen und Feldeinsätze zeigten die Leistungsfähigkeit der Presse. Highlight: Eine eindrucksvoll in den Acker eingearbeitete BiG Pack Silhouette begrüßte die rund 100 Gäste.

Umsatz erhöhen, Kosten senken

In traumhafter Lage an der Ostsee findet sich der Milchviehbetrieb der Familie Helthuis. Größenwachstum ist hier nicht mehr möglich, mehr Leistung hingegen schon – mit Hilfe von Sensorik an Häcksler, Futtermischwagen und im Pansen. Die Optimierung der Maissilage hat zuletzt große Erfolge gebracht.



Das letzte bisschen Stärke war uns nicht so wichtig, wie eine optimale Verdaulichkeit sicherzustellen.

Brent Helthuis, Landwirt

Ein passend eingestellter Häcksler ist die Grundvoraussetzung für eine hochwertige Maissilage.



Seit Anfang 2024 betreibt Brent Helthuis gemeinsam mit seiner Frau Marieluis und zwölf festen Mitarbeitern einen Milchviehbetrieb mit 500 Kühen plus weiblicher Nachzucht im mecklenburgischen Klausdorf. „Seitdem wir den Betrieb von meinem Schwiegervater übernommen haben, konnten wir eine große Leistungssteigerung erreichen“, berichtet der 28-Jährige bei unserem Besuch im Frühjahr 2026.

Viele Stellschrauben

Die Zahlen können sich sehen lassen: 43,2 kg/Tag Milchleistung pro Kuh. Die aktuelle Herdenleistung liegt bei 12.900 kg pro Kuh und Laktation. Um dies zu erreichen, wurde seit der Übernahme des Betriebs an vielen Stellschrauben gedreht: Dreimal täglich steht Melken auf dem Plan, Liegeflächen und Trinkwasserbereitstellung sind optimiert. Gefüttert wird einmal täglich und alle drei Stunden nachgeschoben. Seit letztem Jahr setzt der Betrieb einen selbstfahrenden Futtermischwagen von Siloking ein, der über einen NIR-Sensor verfügt, sodass auf Trockensubstanzbasis gefüttert werden kann. Er misst den TS-Gehalt von 70 % der Zielmenge beim Befüllen und passt die letzten 30 % der Füllung an, sodass die Ration den gewünschten TS-Gehalt aufweist. „Die Futteraufnahme aus dem Grundfutter konnten wir so um 4 % steigern“, zeigt sich Brent Helthuis zufrieden.

Brent Helthuis weiß um die Wichtigkeit einer optimalen Grundfutterqualität.

Parallel dazu arbeitet der Betrieb seit rund einem Jahr mit der Firma smaXtec zusammen, unter anderem mit einem pH-Bolus-System zur kontinuierlichen Überwachung des Pansen-pH-Werts – mit enormen Auswirkungen auf die Kuhgesundheit. „Die akute Mastitisrate ist seit der Zusammenarbeit mit smaXtec um 70 bis 80 % gesunken. Gesperrte Kühe und Antibiotikaeinsatz haben sich entsprechend reduziert“, berichtet Brent Helthuis. „Das Grundfutter spielt dabei natürlich auch eine Rolle“, merkt er an. „Wie es gehäckselt ist, welche Qualität ich habe – das spiegelt sich am Ende nicht nur in der Leistung, sondern auch in der Kuhgesundheit und am Ende sogar in der CO₂-Bilanz wider.“

Welch großen Einfluss die Grundfutterqualität auf den Unternehmenserfolg eines Milchviehbetriebs haben kann, beweist der Maissilage-Versuch, an dem Familie Helthuis im Herbst 2025 teilnahm. Der Versuch ist die Fortsetzung eines Projekts der Firmen Krone, smaXtec und Siloking (siehe Text S. 52), das im Vorjahr mit dem Schwerpunkt Grassilage begonnen hatte. Zielsetzung war es, die Fütterungseffizienz weiter zu steigern, die CO₂-Bilanz in der Milchviehhaltung zu verbessern und praxisnahe Erkenntnisse zu gewinnen.

Optimal eingestellter Häcksler

Christian Holt, Produktspezialist bei der Maschinenfabrik Krone, hat den Versuch betreut und beschreibt die technische Ausgangslage: „Eingesetzt wurde ein BiG X 860, eine Maschine mit 850 PS, ausgestattet mit einem XCollect Maisgebiss, einer 36-Messer-Trommel für flexible Häcksel-längen sowie dem OptiMaxx Corn-Conditioner mit 50 % Drehzahldifferenz als zentrales Element für eine optimale Aufbereitung der Maiskörner.“

Kernel Processing Score

Der Corn Silage Processing Score (CSPS) ist ein maßgeblicher Qualitätsparameter moderner Maissilagen für die Milchviehfütterung. Er gibt an, welcher Anteil der Gesamtkörner durch ein 4,75-mm-Sieb passt, und steht für den Aufbereitungsgrad bzw. Zerkleinerungsgrad der Maiskörner in der Maissilage. Je höher der Wert, desto besser die Aufbereitung und desto höher die Verdaulichkeit der Stärke im Pansen und im Verdauungstrakt. Er sollte bei mindestens 70 % liegen.



Auch der neue Siloking Futtermischwagen arbeitet mit Sensorik, die hilft, den gewünschten TS-Gehalt in der Ration bereitzustellen.

Fotos: Helthuis



Durch Optimierung des TS-Gehaltes des Grundfutters konnte die Grundfutteraufnahme um 4 % gesteigert werden.

Auf die ganze Herde umgerechnet, sind das 200.000 € mehr Umsatz pro Jahr.

Brent Helthuis, Landwirt

„Wir bauen auf 150 ha Fläche mit recht konstanten Bodenverhältnissen Mais an. Den richtigen Erntezeitpunkt zu erwischen, ist meiner Meinung nach bei Mais aber recht schwierig und bedarf einer funktionierenden Abstimmung mit dem Dienstleister, was uns meist jedoch gut gelingt“, sagt Brent Helthuis, merkt aber an: „Wenn ich könnte, was hier aus platztechnischen Gründen aber leider nicht möglich ist, würde ich unsere Herde daher auch so weit vergrößern, dass sich eine eigene Häckselkette lohnen würde.“ Und Christian Holt ergänzt: „Kein Jahr ist wie das andere, nach dem Kalender ernten konnten wir auch beim Versuch nicht.“ Der stetige Austausch über Probenentnahmen und TS-Entwicklung habe aber letztlich dazu beigetragen, einen sehr guten Erntetermin zu finden. „Die Heterogenität der Bestände führte allerdings dazu, dass nur ein Teil der Fläche im Rahmen des Versuchs geerntet werden konnte. Die andere Hälfte wurde zehn Tage später durch den regulären Dienstleister des Betriebs gehäckselt – ebenfalls mit dem Ziel, den gleichen TS-Gehalt zu erreichen.“

Hohe Verdaulichkeit gewünscht

Das Ziel bei der Maissilage war ein Trockensubstanzgehalt von 33 bis 34 %: „Das letzte bisschen Stärke war uns nicht so wichtig, wie eine optimale Verdaulichkeit sicherzustellen. Fehlende Stärke könnte ich mir notfalls auch preiswerter über Körnermais hinzukaufen“, so Brent Helthuis. Der Kernel Processing Score, kurz KPS, sei als Laborwert dabei der maßgebliche Qualitätsparameter. Je höher der Wert, desto besser die Aufbereitung.

Die Schnittlänge wurde während der Ernte laufend angepasst und der Häckselgutfluss am Silo kontinuierlich bewertet – Schnittqualität und Aufbereitungsgrad wurden live kontrolliert und gegebenenfalls nachgesteuert. „Gestartet

im Bereich von 5 mm bis 8 mm, haben wir die Schnittlänge im Verlauf des Tages auf 7 mm bis 10 mm angehoben, um neben Feinpartikeln auch Strukturpartikel im Futter zu erhalten“, berichtet Christian Holt. Brent Helthuis’ anfängliche Skepsis gegenüber sehr kurzen Häcksellängen hat sich inzwischen gelegt. Auch beim Gras häckselte der Betrieb je nach TS-Gehalt zwischen 4 mm und 7 mm. „Die Kühe nehmen dadurch mehr Futter auf, schieben es auf dem Futtertisch weniger hin und her und verwerten es besser“, weiß er. Die beste Erntemaschine bringt aber nichts, wenn Abfuhrlogistik und Verdichtungsmanagement auf dem Silo nicht passen. Letzteres ist für den jungen Landwirt Chefsache. „Das mache ich fast immer selbst, unterstützt von meinem Bruder, der hauptsächlich in unserem Betrieb als Herdenmanager arbeitet.“

1,22 € mehr pro Kuh und Tag

Dass beim Maisversuch auf dem Betrieb Helthuis alles gepasst hat, zeigen die Laborwerte: „Der KPS-Wert lag bei 80 bis 88 %, die Silage des Vorjahres hingegen erreichte ‚nur‘ rund 70 %. Der Stärkegehalt lag bei 41 %. Beachtenswert war, dass die Laborwerte der Maissilage schon nach sechs Wochen eine maximale Stärkeverdaulichkeit von 90 % gemessen haben“, fasst Brent Helthuis zusammen. Letzteres ist insofern beachtlich, weil die maximale Stärkeverdaulichkeit normalerweise erst zwischen sechs und neun Monaten Silierdauer erwartet wird. Grund könnte im Beispiel Helthuis der gute Aufbereitungsgrad sein: Eine feine Zermahlung der Körner fördert den Fermentationsverlauf, da Milchsäurebakterien effizienter arbeiten können.

Zum Zeitpunkt unseres Besuches ist der Betrieb gerade dabei, die letzten Meter der „Versuchs-Silage“ zu verfüttern. Andere Futterkomponenten wurden nicht verändert, was neben den gemesse-

nen Laborwerten auch eine reale Erfolgsmessung zulässt – und die ist insbesondere für Landwirte noch spannender, weil sie nicht zuletzt auch Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit hat: Die Herde der Familie Helthuis melkt 2 kg mehr pro Kuh und Tag bei gleichzeitig reduziertem Kraftfutteraufwand. Der „Income Over Feed Cost“, also der Erlös nach Futterkosten, liegt nach Angaben von Brent Helthuis aktuell bei 1,22 € mehr pro Kuh und Tag. „Auf die ganze Herde umgerechnet, sind das 200.000 € mehr Umsatz pro Jahr“, beziffert er den Effekt. Gleichzeitig sanken die Kraftfutterkosten um rund 2 %. „Über die Menge summiert sich das“, ergänzt er. „Da ist es am Ende auch egal, ob ich 100, 200, 500 oder 1.000 Kühe melke. Der Effekt ist immer derselbe.“

Und auch die smaXtec-Sensorik im Pansen untermauert die bessere Silagequalität: Im Februar 2025 hatte smaXtec-Beraterin Daniela Marthold erstmals ein pH-Audit auf dem Betrieb durchgeführt, bei dem auch Kotproben ausgewaschen wurden. Damals fand sie deutliche Stärkerückstände – sowohl von Körnern als auch in Form von Schaumbildung, dazu Hinweise auf Darmepithelveränderungen, was auf einen zu hohen Bypassstärkeanteil hindeutete. Nach dem Wechsel auf die neue Maissilage zeigt der ausgewaschene Kot nahezu keine Rückstände mehr. Die Körner sind vollständig zermahlen.

Mittelfristiges Ziel: 50 kg/Tag

Die pH-Werte im Pansen bewegen sich bei Hochleistungskühen des Betriebs aktuell im Bereich von 6,0, was im Leistungsbereich als erwartbar gilt und sich über das pH-Monitoring aktiv steuern lässt und hiermit auch die Methanbildung. Ein niedrigerer mittlerer pH-Wert reduziert die Methanproduktion und erhöht gleichzeitig die Energienutzung für die Milchbildung. Oder anders

gesagt: Die Kuheffizienz wird gesteigert und gleichzeitig der CO₂-Fußabdruck je Kilogramm Milch gesenkt. Für Familie Helthuis ist dies bisher kein ausschlaggebender Punkt, aber auch ihre Molkerei zahlt schon einen kleinen Bonus.

Für den jungen Betriebsleiter ist das Optimum allerdings noch nicht erreicht: „Die Stellschrauben werden kleiner, aber unser Betrieb hat noch Potenzial, das ausgeschöpft werden kann.“ In der Zucht würde Familie Helthuis gerne noch besser werden und setzt dafür seit Neuestem genomische Ohrmarken bei jedem weiblichen Kalb ein. Deren Proben liefern nach drei bis vier Wochen Auskunft über das genetische Potenzial des Tieres. „Ich schätze, hierdurch könnten wir in den nächsten Jahren den Sprung auf 46 kg/Tag Milchleistung schaffen“, meint Brent und fügt augenzwinkernd hinzu: „Mein Ziel sind aber 50kg/Tag.“ Zuzutrauen ist ihm das. »»»

»»» Infobox: Kennzahlen des Versuchs auf dem Betrieb Helthuis

Gesamtstärke: 423 g/kg Trockenmasse
In-situ-Stärkeverdaulichkeit nach sechs Wochen: 90 %
Kernel Processing Score: 86 bis knapp 90 %
Häcksellänge: 5-10 mm (laufend angepasst)
Milchmehrleistung: 2 kg/Kuh/Tag
Income over Feed Cost: +1,22 €/Kuh/Tag
Hochgerechnet auf 500 Kühe: rund 200.000 € mehr pro Jahr
Kraftfuttereinsatz: reduziert
Futterkosten: um rund 2 % gesunken
Mastitisrate: um 70-80 % gesunken (seit Beginn der SmaXtec-Zusammenarbeit)



OPTIMIERUNG DER MILCHPRODUKTION

CO₂ ↘, Milch ↗

Wie viel CO₂ steckt in einem Kilogramm Milch – und wo lässt sich dieser Wert gezielt senken? Ein Gemeinschaftsprojekt von Krone, Siloking und smaXtec geht dieser Frage mit praxistauglichen Werkzeugen nach und liefert Landwirten konkrete Ansatzpunkte.

» Kurz gesagt

Krone, Siloking und smaXtec verknüpfen Ernte-, Fütterungs- und Tiergesundheitsdaten zu einem gemeinsamen System zur Emissionsoptimierung in der Milchproduktion.

Der CO₂-Fußabdruck pro Kilogramm Milch wird durch bessere Futtereffizienz und frühzeitiges Erkennen von Gesundheitsereignissen gesenkt.

Einzelne Molkereien honorieren niedrige Emissionswerte bereits mit einem Bonus.

Herausforderung liegt in der herstellerübergreifenden Datenintegration und der Kompatibilität mit anerkannten Berechnungsmethoden.

Die Milchproduktion steht unter zunehmendem Druck: Molkereien fragen verstärkt nach dem CO₂-Fußabdruck der angelieferten Milch, einige honorieren niedrige Emissionswerte bereits mit einem Aufschlag. Gleichzeitig bleibt die wirtschaftliche Effizienz des Betriebs das entscheidende Kriterium. Vor diesem Hintergrund haben Krone, Siloking und smaXtec ein Gemeinschaftsprojekt aufgesetzt, das beide Anforderungen zusammenführt: die Optimierung der Milchproduktion und die Reduktion des CO₂-Ausstoßes pro Kilogramm Milch. Die drei Unternehmen decken dabei unterschiedliche, aber eng verzahnte Bereiche der Produktionskette ab, von der Futterbergung über die Fütterungstechnik bis zur Tierüberwachung.

Datenbasierte Steuerung

Krone bringt in das Projekt seine Erfahrung in der Grünfütterernte ein. Die

Qualität des eingelagerten Silagefutters beeinflusst nicht nur die Milchleistung je Tier, sondern auch die Methanemissionen, die bei der Verdauung entstehen. Hochwertige, energiedichte Silage mit optimalen Gärparametern führt dazu, dass Kühe für dieselbe Milchmenge weniger Futter aufnehmen müssen – was den Ressourceneinsatz und damit den CO₂-Fußabdruck je kg Milch senkt. Entscheidend sind dabei der Schnitzeitpunkt, die Häcksellänge, die Verdichtung im Silo und die Abdeckqualität. Fehler in diesen Prozessschritten lassen sich im Nachhinein nicht korrigieren; sie wirken sich über die gesamte Fütterungsperiode aus. Bereits beim Häckseln sollte daher eine konsequente Prozesskontrolle erfolgen. Moderne Feldhäcksler können heute Erntemengen, Feuchtegehalte und Schlagdaten in Echtzeit erfassen. Diese Daten bilden die Grundlage für eine spätere Einordnung der Futterqualität und ermöglichen den Landwirten eine

rückwirkende Analyse, wenn Leistungsabweichungen im Stall auftreten.

Siloking als weiterer Verbundpartner übernimmt fachlich den Bereich der Fütterungstechnik. Futtermischwagen, die exakt nach Rezeptur mischen und die tatsächlich vorgelegten Mengen dokumentieren, sind eine Voraussetzung dafür, dass Rationen nicht nur geplant, sondern auch eingehalten werden. Abweichungen zwischen Soll- und Ist-Ration führen zu suboptimaler Nährstoffversorgung, erhöhtem Futterverbrauch und im schlechtesten Fall zu Stoffwechselerkrankungen, die die Milchleistung dauerhaft beeinträchtigen. Die Fütterungstechnik von Siloking erfasst Misch- und Vorlageprotokolle, die sich in übergeordnete Managementsysteme integrieren lassen. Damit entsteht eine lückenlose Dokumentation der Futtervorlage – eine Voraussetzung für die spätere Berechnung des Futteraufwands je Kilogramm Milch.

smaXtec ist Dritter im Bunde und liefert die tierindividuelle Komponente des Projekts. Die im Pansen platzierten Bolus messen kontinuierlich Temperatur, Bewegung und Wasseraufnahme. Aus diesen Rohdaten leitet das System Gesundheitsstatus, Brunst und Kalbezeitpunkt ab. Für das Emissionsmodell sind vor allem zwei Kenngrößen relevant: die tatsächliche Milchleistung je Tier und der Gesundheitsstatus, der den Futteraufwand je produzierter Einheit beeinflusst. Erkrankte Tiere verbrauchen mehr Energie für die Immunabwehr

und weniger für die Milchsynthese. Das verschlechtert den Futteraufwandskoeffizienten und erhöht damit den CO₂-Ausstoß je kg Milch. Frühzeitige Erkennung von Erkrankungen – insbesondere Euterentzündungen und Stoffwechselstörungen – ermöglicht es, den Gesundheitsstatus der Herde auf einem Niveau zu halten, das sich direkt in der Emissionsbilanz niederschlägt.

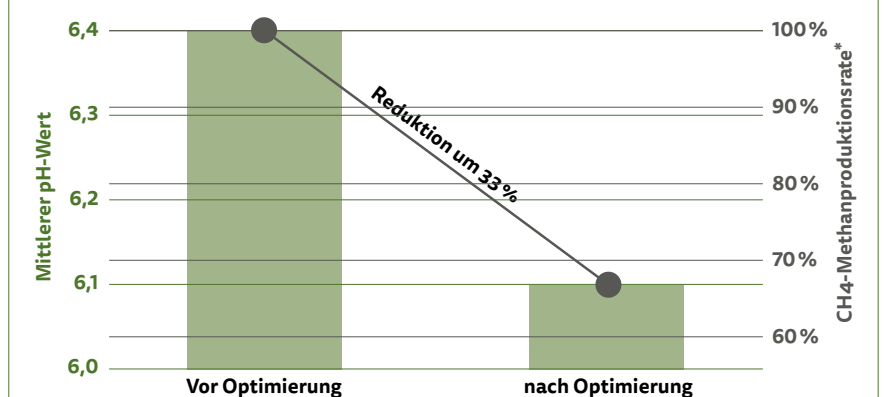
Wirtschaftlicher Nutzen

Der eigentliche Kern des Gemeinschaftsprojekts liegt in der Verknüpfung der Datenströme aus allen drei Bereichen. Erntedaten von Krone, Fütterungsprotokolle von Siloking und Tierdaten von smaXtec fließen in ein gemeinsames Modell, das den CO₂-Fußabdruck je kg Milch berechnet. Dabei werden nicht nur

direkte Emissionen aus der Verdauung berücksichtigt, sondern auch der Energieaufwand für Futterproduktion, Transport und Fütterung sowie die Nutzungsdauer der Tiere. Nur wenn die Datenbasis vollständig ist, lässt sich der CO₂-Wert mit der Präzision berechnen, die Molkereien für eine Bonusvergabe verlangen.

Das Projekt zeigt, dass viele der relevanten Maßnahmen – bessere Futterqualität, präzisere Fütterung, frühzeitige Krankheitserkennung – unabhängig vom CO₂-Thema wirtschaftlich sinnvoll sind. Sie senken den Futteraufwand je kg Milch, reduzieren Tierarztkosten und verlängern die Nutzungsdauer der Tiere. Der CO₂-Fußabdruck verbessert sich dabei als Nebeneffekt einer ohnehin effizienzorientierten Betriebsführung.

Einfluss der Grassilage-Qualität auf Futtereffizienz und Methanproduktion in der Gesamtration



*Dabei wird angenommen, dass 1 kg Milch im Standard 1,1 kg CH₄ Methan produziert. Im Fokus steht der Einfluss des pH-Werts auf die Methanproduktionsrate (vgl. J.S. Van Kessel, J.B. Russell, FEMS Microbiology Ecology 20, 1996, S. 205–210).

Mit noch mehr „Drive“

Die Nachricht über den Markenwechsel von Deutz-Fahr zu CNH bei der Lankhorst-Gruppe schlug auch überregional Wellen. Was bedeutet das für die Kunden? XtraBlatt hat sich bei den beiden Geschäftsführern Heinz Arns und Hendrik Oudehinkel nach dem aktuellen Stand und weiteren Plänen erkundigt.

Die Frühlingsausstellung 2026 bei Lankhorst in Emsbüren war mit der neuen Markenkonstellation die größte in der 165-jährigen Firmengeschichte.



Die Lankhorst-Geschäftsführer Heinz Arns (l.) und Hendrik Oudehinkel sehen im Markenwechsel eine sehr große Chance.

Wohl noch nie in der 165-jährigen Firmengeschichte des Landmaschinen-Fachbetriebs Lankhorst war der Andrang und das öffentliche Interesse an einer Frühlingsausstellung so groß wie im März 2026. Dies lag nicht vorrangig an der Tatsache, dass diese traditionelle Kundenveranstaltung 2025 ausgefallen war und künftig generell im zweijährigen Turnus stattfinden wird. Auslöser war vielmehr die im Januar offiziell erfolgte Ankündigung, dass Lankhorst sowie Lankhorst Nord sich vom bisherigen Lieferanten Deutz-Fahr trennen und bezüglich Traktoren und Erntemaschinen künftig auf die Marken Case IH, Steyr und New Holland setzen. Diese Nachricht schlug durchaus hohe Wellen, auch über das Verantwortungsgebiet der Lankhorst-Gruppe, welches vom Ruhrgebiet bis in die Spitze Ostfrieslands reicht, deutlich hinaus. Schließlich endet damit eine jahrzehntelange durchaus erfolgreiche Kooperation.

Um sich über die neueste Technik, das aktuelle und künftige Lankhorst-Portfolio sowie die Pläne mit der neuen Markenkonstellation zu informieren – und vermutlich auch in der Erwartung des einen oder anderen Sonderangebots – fanden mehr als 25.000 Besucher am ersten Märzwochenende den Weg nach Emsbüren. Und auch die Prominenz ließ sich nicht lange bitten, sei es aus den Reihen der Bundes- und Lokalpolitik oder seitens der Industrie. So konnten Bernard Krone sowie die Lankhorst-Geschäftsführer Heinz Arns und Hendrik Oudehinkel als Gastgeber zur Eröffnung der Ausstellung zahlreiche Verantwortliche aus den

Führungsetagen der Industriepartner begrüßen, allen voran Dr. Markus Müller, CNH-Präsident für das Vertriebsgebiet Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA).

Strategisch ausgerichtet

Im Zuge der Frühlingsausstellung fand auch ein Kundenabend statt, bei dem die Anwesenden dann genauer erfuhren, wie sich die Verantwortlichen die weitere Entwicklung vorstellen. Dazu gehört, dass Lankhorst und Lankhorst Nord die Marke Deutz-Fahr unverändert bis zum Vertragsende, also bis Anfang 2027, verkaufen werden. Parallel dazu startete mit der Frühlingsausstellung der offizielle Verkauf von Produkten der Marken Case IH, New Holland und Steyr. In dieser Mehrgeisigkeit sehen die beiden Lankhorst-Geschäftsführer Arns und Oudehinkel kein „Problem“, im Gegenteil: „Deutz-Fahr haben wir und werden wir für den Rest der Vertragslaufzeit in der Überzeugung eines sehr guten Produktes anbieten. An dieser Überzeugung ändert sich auch durch den Wechsel nichts. Und dass wir innerhalb eines Produktsegments mehrgeisig arbeiten, bleibt mit unserem Partner CNH erhalten“, erklärt Heinz Arns. Dazu ergänzt Hendrik Oudehinkel: „Jede Marke hat ihre Stammkunden und ihre regionalen Schwerpunkte. Das ändert sich nicht von heute auf morgen. Aber in Zukunft können wir unseren Kunden noch passgenauere Angebote mit Techniklösungen machen, die bestmöglich zu ihren Anforderungen und Präferenzen passen.“



Im Service sieht sich Lankhorst sehr gut aufgestellt. Von 240 Mitarbeitenden sind 160 in Werkstatt und Ersatzteilwesen tätig.

Um als vollwertiger Player in der ersten Reihe der Anbieter wahrgenommen zu werden, brauchen wir den Mähdrescher.

Heinz Arns, Lankhorst-Geschäftsführer

Diese Zielsetzung spiegelt – in einer strategischen Betrachtung – auch einen der Gründe für den Markenwechsel im Bereich Traktoren und Ernte-technik wider: „Mit Lankhorst und Lankhorst Nord konnten wir in den vergangenen Jahren ein hervorragendes Wachstum realisieren, sowohl in der Größe des Verantwortungsgebietes als auch beim Umsatz. Ein deutliches Manko war für uns jedoch das Thema Mähdrescher. Um als vollwertiger Player in der ersten Reihe der Anbieter wahrgenommen zu werden, brauchen wir den Mähdrescher – den Deutz-Fahr aus dem Programm genommen hatte“, erläutert Heinz Arns. Ein weiteres Puzzlestück im Portfolio waren die Radlader. Im Lankhorst-Gebiet war und bleibt Caterpillar die Marke der Wahl – im Gebiet der Lankhorst Nord hat jedoch ein Wettbewerbshändler die Vertriebs- und Serviceverantwortung für diese Marke. Dort werde man mit den New-Holland-Radladern gut punkten können, so Heinz Arns.

Multi-Marken-Konzept

Spannend erscheint – zumindest von außen betrachtet – die Frage, wie das Lankhorst-Team künftig mit dem Markengespann Krone und New Holland beim Thema Häcksler agiert, zumal die Lankhorst-Gruppe Teil der Holding „E.M.S Retail“ und damit Teil der Krone-Gruppe ist. Doch dieses „Problem“ ist aus Sicht der beiden Geschäftsführer keines. „Jede Marke hat derzeit ihre feste Kundenschaft. Diese Basis werden wir nicht zerstören – aber grundsätzlich steht jedem Kunden jede unserer Marken offen. Wir arbeiten mehrgleisig, und der Kunde entscheidet, was am besten zu ihm passt. Wichtiger ist, dass wir uns hausintern keinen Wettbewerb machen, sondern dazu unsere externen Marktbegleiter im Auge haben“, meint Hendrik Oudehinkel mit einem kleinen Augenzwinkern.

Als eine sehr wertvolle und strategisch ebenfalls wichtige Konstante bewerten beide Geschäftsführer die Tatsache, dass so gut wie alle bisherigen Lankhorst-Partnerhändler den Markenwechsel ebenfalls nachvollziehen. Außerdem sind neue Partner hinzugekommen wie z. B. Fa. Engbers Söhne. „Anfängliche verständliche Skepsis konnten wir entkräften und arbeiten eng zusammen. Bestehende Kundenbeziehungen zu erhalten, ist mehr denn je für uns ein sehr wichtiges Gut, denn der Fachhandel ist und bleibt der entscheidende Schlüssel zum Markt. Durch dieses Netzwerk und natürlich unsere eigenen derzeit 14 Standorte sind wir in der Fläche bestens präsent und schlagkräftig aufgestellt“, betont Heinz Arns.

Dass dies auch bisher schon bei Lankhorst und Lankhorst Nord erfolgreich mit Leben erfüllt wurde, zeigen einige Marktzahlen. So umfasst das derzeitige Verantwortungsgebiet einen Gesamttraktorenmarkt von gut 2.000 Stück – was knapp 10 % des deutschen Marktes entspricht, wie Hendrik Oudehinkel erläutert. Daran hatte Lankhorst mit Deutz-Fahr nach eigener Aussage zuletzt rund 15 % Marktanteil und lag damit erkennbar über dem Bundesdurchschnitt der Marke. Diese Marke gilt in der Übergangszeit des Markenwechsels für das gesamte Traktorenportfolio. Natürlich dürfe es gern auch etwas mehr sein, so Heinz Arns. Aber wir bleiben realistisch, denn zurzeit herrscht viel Unruhe im Markt, da heißt es erst einmal, Erreichtes zu halten.“ Mittelfristig liege die Marke allerdings schon bei 20 % + X für Traktoren. „Bei Quaderballenpressen und Häckseln haben wir mit Krone bereits aus unserer Sicht sehr gute Erfolge und bekommen nun weitere Produkte hinzu – da geht also auch mehr. Und Mähdrescher sind für uns ohnehin ein zusätzliches Feld, das es zu beackern gilt“, sagt Hendrik Oudehinkel.



Zum Premium-Service gehören auch gute Bevorratung und schnelle Lieferung. Der Vorrat bei Lankhorst wird jetzt um CNH-Produkte erweitert.



Vollgas in allen Bereichen

Sich gut aufgestellt zu fühlen, ist allerdings (noch) nicht gleichbedeutend mit „alles schon fertig“, dessen sind sich die Lankhorst-Verantwortlichen sehr bewusst. Diesbezüglich gilt es, mehrere sprichwörtliche Register vollständig zu ziehen und, um bei dem Bild zu bleiben, kräftig in die Tasten zu greifen. Eines dieser Register ist die „Ertüchtigung“ bzw. auch Neubau einzelner Standorte, um speziell mit Blick auf Mähdrescher voll handlungsfähig zu sein. Hier steht u.a. die Niederlassung in Thüle bei Cloppenburg im Fokus. Ob und wo eventuell künftig noch weitere Standorte sinnvoll sind, sei derzeit nicht absehbar. Primär gelte es, die bisherigen Strukturen zu optimieren, so Hendrik Oudehinkel.

Ergänzend dazu wird u.a. der Bestand an Kundendienstwagen aufgestockt. Nicht zu vergessen ist die Erweiterung des Teams. „Dabei sind wir sehr glücklich, zahlreiche neue Gesichter als Verstärkung erhalten zu haben – allesamt Experten für die CNH-Marken und somit auch eine wichtige Know-how-Basis, sowohl im Vertrieb als auch im Service“, hebt Heinz Arns hervor.

Derzeit hat das Gesamtteam beider Unternehmensteile eine Stärke von 240 Personen, davon etwa 160 in Werkstatt und Ersatzteilwesen. „Premium-Service sehen wir als wesentliche Basis unseres Erfolgs, deshalb geben wir hinsichtlich der CNH-Marken besonders Gas“, ergänzt er.

Wir arbeiten mehrgleisig, und der Kunde entscheidet, was am besten zu ihm passt.

Hendrik Oudehinkel, Lankhorst-Geschäftsführer

Schon im Januar starteten die ersten Produkt- und Serviceschulungen, bei denen sich das Lankhorst-Team von seinem neuen Lieferanten ausgezeichnet unterstützt fühlte. „Dieser Prozess wird sich schätzungsweise bis Mitte 2027 ziehen. Insofern werden wir zwischendrin auch mal Fehler machen – dazu bitten wir um Nachricht bei unseren Kunden, wie ich auch im Rahmen der Frühjahrsausstellung betont habe. Aber wir tun unser Bestes!“



EasyCut B 1250 CV Fold Collect

12,50 Meter Schlagkraft

Mit der EasyCut B 1250 CV Fold Collect erweitert Krone das Programm um eine Mähkombination mit integrierter Aufbereitung und aktiver Schwadzusammenführung für großflächige Einsätze. Die Maschine deckt eine variable Arbeitsbreite von 11,40 bis 12,50 m ab und ist auf 12-m-CTF-Systeme ausgelegt. Ein CV-Aufbereiter mit gehärteten V-Stahlzinken (Ø 64 cm) arbeitet in zwei Drehzahlstufen, das Aufbereiterblech ist stufenlos einstellbar. Querförderbänder mit 910 mm Breite lassen sich einzeln zuschalten und in der Geschwindigkeit regeln, wodurch flexibel zwischen Breitablage und Schwadablage gewechselt werden kann. Die Technik ermöglicht Mähen über mehr als 24 m bei gleichzeitiger Ablage auf rund 15 m. Teleskopierbare Auslegearme sowie ein hydraulischer Seitenverschub von bis zu 60 cm je Seite sichern den notwendigen Überschnitt in Kombination mit Frontmäherwerken. Der wartungsarme EasyCut-

Mähholm mit acht Mähscheiben und zwei Trommeln je Einheit wird seitlich angetrieben und sorgt für gleichmäßigen Gutfluss. Der Fold-Klappmechanismus reduziert die Transportbreite auf unter 3 m bei etwa 4 m Höhe. Hydraulische Entlastung, ISOBUS-Bedienung und

optionale Hochschnittkufen ergänzen die Ausstattung für unterschiedliche Einsatzbedingungen im professionellen Feldeinsatz. Diese Konfiguration unterstützt eine gleichmäßige Futterablage und stabile Prozessketten und trägt zur reproduzierbaren Arbeitsqualität bei.



EasyCut R 360 Collect

Jetzt mit Querförderschnecke

Ebenfalls neu in der EasyCut-Baureihe ist das Heckscheibenmäherwerk EasyCut R 360 Collect mit Querförderschnecke. Diese ermöglicht es, das Mähgut bereits während des Mähens wahlweise in Schwad oder breit abzulegen und so die Ernte effizienter zu gestalten. Im Solobetrieb erreicht das Mähwerk

3,6 m Arbeitsbreite, mit Frontmäherwerk bis zu 6,5 m. Die Ablage lässt sich über eine hydraulisch verstellbare Haube bequem aus der Kabine anpassen, auch Teilbreiten sind gezielt möglich, etwa für angepasste Schwadbreiten. Technisch basiert das Collect auf dem EasyCut R 360 mit sechs Mähscheiben

und zwei Mähtrommeln. Der Full-Cover-Mähholm, 250-h-Schmierintervalle sowie die DuoGrip-Aufhängung sorgen für einen sauberen Schnitt und ruhigen Lauf. Eine Anfahrsicherung schützt vor Schäden. Optional sind Hochschnittkufen, Schwadtuch und SmartConnect-Telemetrie erhältlich. Damit richtet sich das Mähwerk an Futterbaubetriebe und Lohnunternehmen. Es bietet zudem hohe Transportstabilität mit unter 4 m Höhe und 124 ° Klappwinkel. Serienmäßig ist eine Kontergewichtsaufnahme vorhanden, die das Hubwerk entlastet. Weitere Optionen wie hydraulische Mähholmentlastung erhöhen Komfort und Anpassungsfähigkeit im Einsatz auch unter schwierigen Bedingungen. Dies steigert die Schlagkraft und sorgt für eine wirtschaftliche, schlagkräftige Futterernte in modernen Betrieben und unterschiedlichsten Einsatzsituationen.



AUS DEM MARKETINGBÜRO

Liebe Leserinnen und Leser,

vor einigen Monaten hatte ich die Gelegenheit, Landwirtschaftsbetriebe in China zu besuchen. Ehrlich gesagt hatte ich vor der Reise kein klares Bild vor Augen. Was ich dort erlebte, hat mich überrascht. Die Betriebe, die wir besucht haben, kannten ihre Abläufe bis ins Detail. Nicht ungefähr, sondern mit konkreten Zahlen hinterlegt. Für viele Prozessschritte – vom Erntezeitpunkt über den Maschineneinsatz bis hin zur Futterqualität – lagen umfangreiche Daten vor. Das war strukturiertes, datengestütztes Wirtschaften mit einer Konsequenz, die mich beeindruckt hat.

Die wichtigste Währung in der Landwirtschaft bleibt das Vertrauen.

Markus Steinwendner, Head of Marketing & Communication Krone Agriculture

Gleichzeitig hat mich die Reise nachdenklich gemacht. Denn die entscheidende Frage lautet nicht: Wer hat die meisten Daten? Sondern: Wer trifft die besseren Entscheidungen? Daten allein erzeugen keinen Mehrwert. Sie helfen nur, wenn jemand weiß, welche Fragen er stellen muss und welche Schlüsse daraus zu ziehen sind. Genau darin liegt aus meiner Sicht eine der größten Herausforderungen der modernen Landwirtschaft. Die Möglichkeiten werden immer größer. Maschinen liefern Informationen über Durchsatz, Qualitätsparameter, Kraftstoffverbrauch oder Auslastung. Künstliche Intelligenz wird künftig helfen, Muster zu erkennen und Entscheidungen vorzubereiten. Doch die Verantwortung für die Entscheidung bleibt beim Menschen.

Diese Entwicklung spüren wir auch bei Krone. Mit dem Swatavo haben wir kürzlich unseren ersten Bandschwader vorgestellt und damit das Produktportfolio erweitert. Der Einstieg in dieses Segment war keine spontane Entscheidung. Er ist das Ergebnis



vieler Gespräche mit Landwirten, Lohnunternehmern und Händlern aus unterschiedlichen Märkten. Insbesondere in Kulturen wie Luzerne und Klee unterscheiden sich die Anforderungen deutlich von denen klassischer Grünlandbetriebe. Wer die Futterqualität maximieren möchte, benötigt oftmals andere Verfahren und andere Technik. Die Einführung des Swatavo zeigt deshalb auch, wie wichtig es ist, zuzuhören, Entwicklungen zu erkennen und Kundenbedürfnisse konsequent in die Produktentwicklung einfließen zu lassen.

Technologie wird immer wichtiger. Daten werden immer wertvoller. Aber die wichtigste Währung in der Landwirtschaft bleibt das Vertrauen. Das entsteht nicht allein durch Datenblätter oder technische Kennzahlen. Es entsteht, wenn ein Händler erreichbar ist. Wenn ein Servicetechniker schnell hilft. Und wenn ein Hersteller versteht, welche Herausforderungen seine Kunden täglich bewältigen müssen.

Gerade deshalb freue ich mich bereits auf die EuroTier in Hannover. Natürlich werden dort Innovationen, Technologien und neue Lösungen im Mittelpunkt stehen. Für uns ist die Messe aber vor allem eine Plattform für den persönlichen Austausch. Mit Futtermittelberatern, Herdenmanagern und den weltweit führenden Milchviehbetrieben. Mit Menschen, die jeden Tag Entscheidungen treffen und deren Erfahrungen für die Weiterentwicklung unserer Produkte und Services unverzichtbar sind. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine gute Ernte!

Herzlichst, Ihr

**Head of Marketing & Communication
Krone Agriculture**

1996

30
JAHRE



HAPPY BIRTHDAY BiG M

30 JAHRE BiG M – EINE IKONE DER FUTTERERNT.

Seit 1996 setzt der KRONE BiG M Maßstäbe in der professionellen Futterernte. Was als Vision begann, ist heute eine der leistungsstärksten selbstfahrenden Mähkombinationen weltweit. 30 Jahre kontinuierliche Weiterentwicklung, hohe Flächenleistung und beeindruckende Schlagkraft. Drei Jahrzehnte Ingenieurskunst, Praxiserfahrung und echter Leidenschaft für effiziente Ernteprozesse.

Scan mich!

