

# XtraBlatt

## Turbo für den Service

Titelthema

**Familie Meijer**

Controlled Traffic Farming

**Biogas**

Joker im Energiesystem

**LU Albrecht**

Der Pressen-Checker

**BIGPACK**  
HDP II 1290 VC







»»» Im Vorfeld der Agritechnica 2025 waren im Rahmen der traditionellen Internationalen Krone-Pressetage über 100 Fachjournalistinnen und -journalisten aus rund 30 Ländern in Spelle zu Gast. Im Mittelpunkt stand die exklusive Vorstellung der Produktneuheiten – sowohl in der Theorie als auch live im Feldeinsatz.

## EDITORIAL

# Liebe Leserinnen und Leser!

Wenn Sie diese Ausgabe des XtraBlatt in Händen halten, liegt die Agritechnica 2025 gut fünf Wochen hinter uns. Für uns als Krone-Team war die Messe ein herausragendes Ereignis und ein voller Erfolg. Denn das äußerst positive Echo unserer Besucher auf die mehr als ein Dutzend Neuheiten, gekrönt durch eine Silbermedaille des Agritechnica Innovation Award für die Weltneuheit des OptiSet-Systems am Kreiselzettwender Vendro, hat unsere Erwartungen übertroffen! Auch das neue Standkonzept, mit dem sich die Krone-Gruppe nicht nur als weltweit größter Fullliner in der Grünland- und Erntetechnik, sondern ebenso in der professionellen Agrarlogistik präsentierte, erhielt viel Zuspruch. Daraus ziehen wir Optimismus für 2026!

Diese Zuversicht ist angesichts der welt-politischen Lage wichtiger denn je. Besondere Herausforderungen ergeben sich für die Krone-Gruppe aus der gegenwärtigen US-Zoll-politik, die zu massiven Preissteigerungen in den USA als dem für uns wichtigsten Exportmarkt führen. Hinzu kommen ein immenser bürokratischer Aufwand und rechtliche Risiken, sodass wir derzeit diesen Markt nur sehr eingeschränkt beliefern. Dabei ist es auch kein Trost, dass es anderen europäischen und selbst amerika-nischen Herstellern mit Fertigung in Europa ebenso geht. Diese Handelspolitik erschwert nicht nur den Marktzugang, sondern belastet auch die amerikanischen Landwirte.

Konsequenterweise fokussieren wir uns im Export mehr denn je auf die europäischen Kernmärkte. Optimismus schöpfen wir zudem aus unserem erweiterten Produktprogramm – Stichwort professionelle Agrarlogistik. Auch die Tatsache, dass wir mit unseren Innovationen weiterhin weltweit Trends und Standards setzen, die von Marktbegleitern teils erst nach Jahrzehnten erreicht werden, trägt uns nach vorn.



**Bernard Krone ist  
Aufsichtsrats-  
vorsitzender der  
Krone-Gruppe.**

Doch schwierige Zeiten motivieren ebenso, Bewährtes mit neuer Dynamik zu versehen – etwa im Aftersales. Unser im April offiziell eröffnetes Parts- und Logistikzentrum war ein erster Meilenstein auf diesem Weg. Jetzt geht es darum, für die Vermarktung hochwertiger Originalersatzteile und für innovative Servicekonzepte weitere Register zu ziehen. Mehr dazu schildert Ihnen Heiner Brüning als Geschäftsführer Aftersales in der Titelstory dieser Ausgabe. Zielsetzung ist es, Ihnen als unseren Kunden im Verbund mit unseren Fachhandelspartnern durch Premium-Service noch mehr Zusatznutzen zu bieten. Dies ist und wird mehr denn je eine tragende Säule des Krone-Markenwerts sein – darauf können Sie sich verlassen!

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien erhol-same Feiertage und einen guten Start ins neue Jahr – bleiben Sie gesund und optimistisch!

*Bernard Krone*

Ihr Bernard Krone



# Inhalt

## » Titelfthema

6

### Interview: „Wir wollen im Service noch proaktiver werden.“

Interview mit Heiner Brüning, Geschäftsführer Aftersales der Maschinenfabrik, über die Bedeutung des Service für die Marke Krone und künftige Anforderungen.

11

### Aktion „Schichtwechsel“

Krone bietet seit Jahrzehnten zusammen mit der Caritas in der Ersatzteillogistik inklusive Arbeitsplätze.

12

### Nah an der Entwicklung

Lohnunternehmer Philippe Albrecht war frühzeitig mit Praxistests in die Entwicklung der neuen CombiPack HDP eingebunden.

18

### World's best

Zur Agritechnica präsentierte das Unternehmen die neueste Generation der BiG Pack HDP II – XtraBlatt hat mit den Entwicklern darüber gesprochen.

22

### Stark mit Spezialitäten

Familie Brunnschwiller aus der Schweiz produziert Milch für regionale Käsespezialitäten und setzt in der Heuproduktion auf Krone-Technik.

26

### Logistiklösungen für die Landwirtschaft

Für den professionellen Transport von Agrarprodukten hat Krone sein Produktprogramm gebündelt und außerdem zur Agritechnica Neuheiten präsentiert.

32

### Interview: „Biomethan ist der Joker im Energiesystem.“

XtraBlatt hat mit Horst Seide, Präsident des Fachverbandes Biogas, über die Bedeutung und die Zukunft dieses regenerativen Energieträgers gesprochen.

36

### Die Bedürfnisse der Kunden erfüllen

Milde Landtechnik ist Vertriebs- und Service-Partner für Krone in Nordbayern sowie in Sachsen-Anhalt. XtraBlatt hat das Servicekonzept kennengelernt.

40

### Wie auf Gleisen

Familie Meijer aus Blijham (NL) setzt auf intensive Milchproduktion. Dazu gehört auch „Controlled Traffic Farming“ in der Grassilagegewinnung.

44

### Für alles gerüstet

Krone ist nicht allein Fullliner für Grünlandtechnik, sondern auch Systemanbieter – inklusive passender Lösungen für Controlled Traffic Farming.

48

### Agritechnica-Rückblick

Die Agritechnica 2025 war für Krone ein echtes Highlight und der Messestand für die Besucher ein echter Magnet, wie der Bilderrückblick zeigt.

50

### Kundenzufriedenheitsumfrage: „Ihre Meinung ist unser Antrieb.“

Im Frühjahr 2026 wird Krone eine Zufriedenheitsumfrage starten, um zu erfahren, wo der Hersteller aus Kundensicht steht und wo es Verbesserungspotenzial gibt.

52

### Die innere Haltung zählt

Lohnunternehmer Martin Krämer führt seit 15 Jahren vom Rollstuhl aus – an der Seite seines Vaters – ein Team aus 25 Mitarbeitenden. Und fährt mit Passion Häcksler.

56

### Gemeinsam wachsen

Mit dem Konzept „Competence Center“ verfolgt Krone eine strategische und partnerschaftliche Weiterentwicklung des Händlernetzes.



## » Mehr



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

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Maschinenfabrik  
Bernard Krone GmbH & Co. KG  
Heinrich-Krone-Straße 10  
48480 Spelle  
Tel.: +49(0)5977/935-0  
info.idm@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  
22–25 Interprofession Tête de Moine (1)  
32–35 Fachverband Biogas (1)  
36–38 Milde (4)  
40–43 Lohnunternehmen Janssen (2)  
52–55 Lohnunternehmen Krämer (1)

### Auflage:

65.000 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.idm@krone.de](mailto:info.idm@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.



# „Wir wollen im Service noch proaktiver werden.“

Bei der Inbetriebnahme des neuen Ersatzteillagers „hakelte“ es 2024, doch inzwischen läuft alles reibungslos. Jetzt steht für Heiner Brüning, Geschäftsführer Aftersales der Maschinenfabrik, ein neues Großprojekt auf der Agenda: das Servicekonzept auf die Überholspur zu bringen.

**XtraBlatt:** Eine alte Regel im Service besagt, dass in Zeiten verhaltenen Neumaschinenverkaufs der Werkstatt- und Ersatzteilumsatz im Fachhandel tendenziell eher steigt – war das auch in den vergangenen zwei Jahren so?

**Heiner Brüning:** Vom Grundsatz her gilt dies nach wie vor. Und ja, der Serviceumsatz sowohl in den Fachwerkstätten als auch bei uns in der Ersatzteilsparte hat sich positiv entwickelt. Trotzdem sind grundsätzliche Veränderungen erkennbar.

**XtraBlatt:** Was meinen Sie damit?

**Brüning:** Es ist kein Geheimnis, dass der Serviceumsatz im Fachhandel die wichtigste Säule ist, was den Ertrag der Unternehmen angeht. Das gilt vom Prinzip her auch für die Hersteller und somit genauso für uns. Im vergangenen Geschäftsjahr 2024/2025 lagen wir mit Ersatz- und Verschleißteilen bei knapp 140 Mio. € und damit leicht über dem Vorjahr. Wir müssen aber auch konstatieren, dass die Zuwachsraten im Vergleich zum Durchschnitt der vergangenen 15 Jahre kleiner werden.

**XtraBlatt:** Woran liegt das? Allein die rückläufigen Absatzzahlen des Gesamtmarktes bei Neumaschinen seit 2023 können nicht die Hauptursache sein, schließlich geht bei Neumaschinen anteilig nur wenig kaputt ...

**Brüning:** So ist es. Um es vorwegzunehmen: Die Ursachen sind vielfältiger, als man es auf den ersten Blick vermuten sollte. Das haben unsere Analysen sichtbar gemacht.

**XtraBlatt:** Also liegt es nicht primär am wachsenden Anteil des sogenannten Nachbaus, wie er über den einschlägigen Ersatzteilgroßhandel in den Markt gebracht wird?

**Brüning:** Hier liegt sicher eine wichtige Ursache dafür, dass der Umsatz mit Originalteilen unter Druck geraten ist und weiter gerät. Zumal die Zahl der Anbieter im Nachbausegment erheblich zugenommen hat und diese außerdem immer mehr Teilebereiche bzw. Marken abdecken. Doch unsere Umfragen bei Lohnunternehmern und Landwirten zeigen, dass sich in den vergangenen vier Jahren die Kundenpräferenzen nicht grundlegend verschoben haben. Dies bestätigt zudem eine Erhebung des VDMA, also des Verbandes der Maschinen- und Anlagenbauer, aus 2024. Die Kundenpräferenzen liegen also auch, aber nicht allein beim Preis. Und doch ist das Originalteilgeschäft zumindest derzeit verhaltener.

Zu den angesprochenen Ursachen zähle ich u. a. die Tatsache, dass die hohen Maschinenlagerbestände seit Ende 2022 im Fachhandel zu einer immensen Kapitalbindung geführt haben,

was im Umkehrschluss die Bereitschaft zu ausgeprägtem Frühbezug, der für Händler und Kunden finanziell an sich sehr attraktiv ist, spürbar sinken ließ. Es wurde in der Hauptsaison deutlich mehr kurzfristig bestellt und da auch nur das Allernotwendigste. Die dann höheren Preise waren zwar gut für den Umsatz bei uns, aber das Teilevolumen war schon geringer.

Das ist jedoch eine temporäre Ursache geringeren Wachstums. Eine andere sehe ich generell darin, dass in den vergangenen zehn Jahren durch konstruktive Veränderungen die Zahl der verschleißträchtigeren Bauteile in den Maschinen abgenommen hat. Das gilt nicht allein für Krone, sondern nach meiner Einschätzung herstellerübergreifend. Jüngstes Beispiel bei uns ist die zur Agritechnica vorgestellte neue Rundballenpresse CombiPack HDP. Deren Pressorgan und Rotor können nach dem PowerDrive-Konzept erstmals per Getriebe und ohne Ketten angetrieben werden, wodurch die Wartungskosten deutlich gesenkt werden. Das ist gut für die Kunden, aber senkt tendenziell den Ersatzteilumsatz.

**XtraBlatt:** Also weniger und hochwertigere Teile, die aber teurer sind, wenn sie defekt sein sollten ...

**Brüning:** Das mag im Einzelfall so sein – aber was ist günstig und was teuer? Bei der Beantwortung dieser Frage sollten nicht allein die reinen Ersatzteilpreise einbezogen werden, sondern die Lebenszykluskosten bzw. die sogenannten „total costs of ownership“, kurz TCO, also die Summe, die eine Maschine den Kunden insgesamt im Laufe der Nutzungsdauer kostet. Ich bin überzeugt, dass wir seitens Krone diesbezüglich sehr gut aufgestellt sind – aber hier können wir meines Erachtens noch besser werden. Doch dazu müssen wir erst noch einige Hausaufgaben erledigen.

**XtraBlatt:** Woran denken Sie dabei?

**Brüning:** In aller Kürze formuliert: Erstens die notwendige Zahlenbasis erstellen, also z. B. die TCO und die dazu passende Nutzenargumentation für die Kunden weiter ausbauen. Zweitens ist es wichtig, den Ersatzteilmarkt noch intensiver zu analysieren. Es kann uns nicht zufriedenstellen, in welchem Umfang heute Nachbauer z. B. im Bereich der Verschleißteil-Schnelldreher zu unseren Maschinen Teile anbieten. Hier braucht es passende Originalteile-Angebote unsererseits, mit denen wir ein gewisses Potenzial halten oder gar zurückgewinnen können. »»»

Heiner Brüning ist Geschäftsführer Aftersales der Maschinenfabrik Krone.





Mit innovativem Aftersales-Marketing will Krone Umsatz und Marktanteil von Originalersatz- und -verschleißteilen steigern.

**XtraBlatt:** Das klingt nach einem zweigleisigen Preiskonzept – oder gar nach einer Zweitmarke für das preissensible Marktsegment?

**Brüning:** Die Differenzierung von Ersatzteilpreisen nach Verschleißintensität haben wir heute schon, das allein ist nicht der Weg. Es ist aber noch zu früh, dies ausführlicher zu kommunizieren. Tatsache ist: Wir arbeiten an einer passenden Strategie. Doch noch einmal: Der Preis allein ist nicht die nachhaltige Lösung. Wir wollen mit dem Gesamtservicekonzept überzeugen und dies innovativ erweitern. Die jüngsten Workshops mit unseren Servicepartnern im Fachhandel haben uns nachdrücklich gezeigt, dass wir als Marke Krone hinsichtlich Image, Qualität, Lieferfähigkeit, Dokumentation und Erreichbarkeit sehr gute Noten bekommen. Das Feedback zeigte uns aber ebenso, wo wir Gas geben können und müssen. Dazu gehört z. B. ein intensiveres Marketing speziell im Bereich Ersatzteile, also u. a. Aktionen, die dem Handel die Chance geben, aktiv auf die Kunden zuzugehen. Gerade der letztgenannte Punkt ist sicher ein weites Feld, auf dem wir als Hersteller und der Fachhandel noch viele Chancen haben, davon bin ich überzeugt. Dazu gehört nicht nur das Thema Ersatzteile, sondern ebenso marktkonforme Serviceangebote und neue digitale Lösungen, sowohl für die Kunden als auch für unsere Servicepartner.

**XtraBlatt:** Was vom Grundsatz her nicht wirklich neu ist ...

**Brüning:** Das ist richtig – doch bisher ist das Servicegeschäft nach meiner Wahrnehmung – generell formuliert – noch zu reaktiv. Indem wir als Hersteller im Verbund mit unseren Servicepartnern noch proaktiver werden, lässt sich einiges an Potenzial erschließen – und zwar für Originalteile.



Wir wollen mit dem Gesamtservicekonzept überzeugen und dies innovativ erweitern.

**Heiner Brüning,**  
Geschäftsführer Aftersales

**XtraBlatt:** Denken Sie dabei an Angebote wie Wartungskits und vorbeugende Instandhaltung, etwa nach dem Vorbild der Baumaschinenindustrie?

**Brüning:** Das ist eine mögliche Denkrichtung, aber nicht die einzige. Es macht keinen Sinn, Konzepte aus dem Baumaschinensegment in die Landwirtschaft übertragen zu wollen, denn beide Branchen „ticken“ zu unterschiedlich. Deshalb müssen und wollen wir zuerst besser verstehen, wo größerer Nutzen für die Kunden liegen kann – es braucht also ein systematischeres und besseres Feedback aus dem Markt zu uns. Hier ist das Neumaschinengeschäft von der Vorgehensweise her schon Vorbild: Seit jeher sieht sich Krone als „Zuhör-Hersteller“, der früher und besser als andere Kundenbedürfnisse wahrnimmt und dazu passende Lösungen anbietet. Und wenn diese Produkte marktreif sind, kommt es auf ein innovatives, umfassendes Marketing an. Möglich ist das bei Neumaschinen werkseitig durch die hervorra-



2024/2025 lag der Umsatz mit Ersatz- und Verschleißteilen bei knapp 140 Mio. € und damit leicht über dem Vorjahr.

gende Zusammenarbeit von Produktentwicklung, -management und -marketing, natürlich immer im Verbund mit unseren Fachhandelspartnern. Genau diese Vorgehensweise benötigen wir auch im Service.

Deshalb haben wir uns entschieden, dafür eine eigene Position „Produktmanagement und Kommunikation Aftersales“ einzurichten. Hierfür konnten wir Henrik Feldmann gewinnen, der im Laufe seiner über 20-jährigen Tätigkeit in der Krone-Gruppe alle erforderlichen Kompetenzen in optimaler Weise in sich vereint: Produktmanagement und -marketing, Händler-netzentwicklung und Fachhandelserfahrung. Er wird für den Aftersales passende Strukturen aufbauen, das Marktfeedback initiieren und bündeln und auf Basis dessen im Verbund mit unseren Experten im Team Konzepte entwickeln, wie unsere Servicepartner und wir Aftersales-Angebote mit dem besten Kundennutzen proaktiv im Markt forcieren können. Das schließt nicht nur Ersatz- und Verschleißteile, sondern ebenso Schulungen für den Fachhandel mit ein.

**XtraBlatt:** Das klingt nach vielen Registern, die es zu ziehen gilt ...

**Brüning:** Ja – aber nicht alle auf einmal. Manche Themen sind zügiger umsetzbar, andere benötigen in der Entwicklung mehr Zeit. Gerade im Bereich Ersatzteile sehe ich die ersten Schritte in der Optimierung des Krone-Onlineshops, in Paketlösungen für Verschleißteile bzw. Wartungskits

und in einer noch marktgerechteren Preisstruktur. Auch im Marketing und bei Teileaktionen werden wir zügig handeln – dies ist, nebenbei bemerkt, ein sehr wesentlicher Wunsch unserer Servicepartner. Die noch bessere Unterstützung des Fachhandels in der Servicevermarktung, etwa über passende Trainings, greift und wirkt dagegen längerfristiger. In dem Zusammenhang ist mir wichtig zu betonen, dass wir nicht einfach den Handel mit noch mehr Schulungen überschütten und dann auf Fingerschnipp die Umsatzzahlen steigen. Unverändert zentrales Element unserer Strategie bei Krone ist es, unseren Partnern wirksame Anreize im Sinne der Evolution zu geben und nicht von oben „durchzudrücken“ oder Geschäfte sogar selbst erledigen zu wollen. Der Nutzen für unsere Partner muss genauso gegeben sein wie der Nutzen unserer Serviceprodukte für die Kunden. »»»



## »»» Zur Person Henrik Feldmann

Stationen seiner Tätigkeit bei Krone:

**2004–2009:** Mitarbeiter Verkaufsförderung der Maschinenfabrik

**2009–2016:** Division Sales Manager Export für Skandinavien, Irland, Island, Australien und Neuseeland

**2016–2019:** Leiter Produktmarketing

**2019–2021:** Leiter Gesamtmarketing

**2021–2023:** Geschäftsführer Vertrieb & Marketing der Handelssparte LVD Krone

**2023–2025:** Head of Business Development

**seit Oktober 2025:** Produktmanagement und Kommunikation Aftersales



Im sogenannten AutoStore des Krone-Teilelogistikzentrums lagern die Kleinteile.



Es kann uns nicht zufriedenstellen, in welchem Umfang heute Nachbauer z. B. im Bereich der Verschleißteil-Schnelldreher zu unseren Maschinen Teile anbieten.

Heiner Brüning, Geschäftsführer Aftersales

**XtraBlatt:** Würden Sie das bitte anhand eines Beispiels konkretisieren?

**Brüning:** Ein Ansatzpunkt sind die sogenannten Winterchecks, die dem Fachhandel die Möglichkeit geben, die Kundenmaschinen in Ruhe außerhalb der Saison zu prüfen und notwendige Reparaturen durchzuführen. Unsere Analysen zeigen, dass diese Winterchecks das Ausfallrisiko in der nächsten Erntesaison signifikant senken, in Größenordnungen von 50 % + X. Da liegt der Kundennutzen, ebenso wie im Einsatz preiswerterer Verschleiß- oder Ersatzteile. Und der Fachhändler profitiert durch bessere Werkstattauslastung plus Originalteileumsatz. Außerdem kann er seine Konditionen verbessern, sei es bei Stundenverrechnungssätzen für Garantie und Paketwartungsarbeiten oder im Teilebezug, wenn er z. B. Qualifizierungsangebote von uns nutzt. Bevor Sie fragen: Ja, dieses Konzept ist nicht neu, aber es bietet nach wie vor viel Potenzial, wenn es richtig modifiziert und aktiver als bisher vermarktet wird – auch im Handel. Nochmal: Wir wollen und müssen gemeinsam im Service noch proaktiver werden.

**XtraBlatt:** Modifizieren bedeutet ...

**Brüning:** ... u. a. ganzheitlicher und innovativer zu denken. Schulungen müssen nicht zwingend mit Präsenz verbunden sein, Tutorials und Online-Schulungen werden zunehmen, auch zu Maschineneinstellungen. Die digitalen Möglichkeiten in der Kommunikation mit dem Fachhandel sind noch lange nicht ausgeschöpft. Ein großer Schritt in diese Richtung war z. B. unser Technical Information Center, kurz TIC. Aber hier ist das Ende der Fahnenstange noch lange nicht erreicht. Je intuitiver und einfacher wir das technische und sonstige Wissen für unsere Servicepartner abrufbar machen, desto effektiver wird der Nutzen auch für die Kunden. Das Ganze, eingebettet in „mykrone.green“, gibt Endkunden und Händlern schneller, besser und zielgerichteter die Möglichkeit, die passenden Informationen zu den Maschinen zu bekommen.

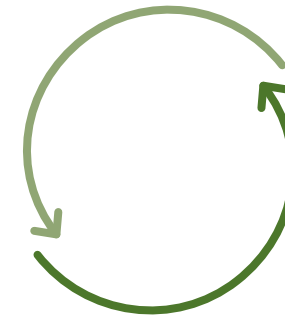
**XtraBlatt:** Was bisher aber auch mit telefonischer Erreichbarkeit und bekannten Ansprechpartnern zu tun hatte und einen wichtigen Wettbewerbsvorteil im Vergleich zu anderen Anbietern darstellte.

**Brüning:** Das soll auch so bleiben. Digitalisierung soll das nicht verhindern, sondern Freiraum schaffen, um gerade bei schwierigen Servicefällen noch mehr persönliche Ressourcen zu haben. „Easy to deal with“ war seit jeher eine der großen Stärken bei Krone – das soll so bleiben und noch besser werden.



INKLUSION

# Aktion „Schichtwechsel“



Im Rahmen der „Aktion Schichtwechsel“ tauschte Heiner Brüning seinen Arbeitsplatz als Krone-Geschäftsführer Service & Parts einen Tag lang gegen den von Daniel Wöckel im Caritas-Team, das im Krone-Ersatzteilzentrum im Einsatz ist, und erhielt Einblicke in die inklusive Zusammenarbeit der Unternehmen.



„Schichtwechsel“ – aus Sicht von Caritas und Krone eine gelungene Aktion.

Einmal den Arbeitsplatz tauschen – das ist der Grundgedanke, der hinter der Aktion „Schichtwechsel“ steckt, eine Initiative der Bundesarbeitsgemeinschaft Werkstätten für behinderte Menschen (BAG WfbM). Entsprechend tauschte Heiner Brüning, Krone Geschäftsführer Service & Parts, kürzlich seinen Platz mit Daniel Wöckel, der im Krone-Ersatzteil- und Logistikzentrum Teil des Caritas-Teams ist, das wiederum Aufgaben wie z. B. das Kommissionieren von Ersatzteilen erledigt.

„Für mich war sofort klar, dass ich diese Aktion gerne unterstütze, denn die acht Kolleginnen und Kollegen des Caritas-Teams leisten hier wirklich tolle Arbeit. Als wir den Neubau des Ersatzteilzentrums konzipiert haben, haben wir ganz bewusst für diese Gruppe moderne Arbeitsplätze eingerichtet und unterstreichen damit unser Engagement in

Sachen Integration von Menschen mit Behinderungen in unseren Arbeitsalltag. Bereits seit den 1970er-Jahren arbeitet Krone ja schon intensiv mit verschiedenen Rehabilitationseinrichtungen zur Teilhabe am Arbeitsleben zusammen. Und unsere Erfahrungen waren und sind durchweg positiv“, so Heiner Brüning (im Bild links).

Auch Caritas-Vorstand Dieter Fühner (2.v.l.) freut sich über die Teilnahme der Maschinenfabrik Krone am Aktionstag „Schichtwechsel“. „Uns als Caritasverband ist es wichtig, dass wir Übergänge für Menschen mit Behinderungen in den sogenannten ersten Arbeitsmarkt ermöglichen. Außenarbeitsplätze und Außenarbeitsgruppen, wie hier bei der Firma Krone, sind eine sehr gute Möglichkeit, diese Übergänge zu erproben und partnerschaftlich zu begleiten. Wir sind sehr froh über das außerordentliche

Engagement der Firma Krone und die Möglichkeiten vor Ort. Die Beschäftigten der Caritas erleben hier Inklusion, die von innen heraus gelebt wird.“

Und welche Erfahrungen hat Interims-Geschäftsführer Daniel Wöckel (2.v.r.) im Chefbüro sowie beim obligatorischen Rundgang durch das Ersatzteillager sammeln können? „Ich fand es megacool. Heiner hat mir die Statistik gezeigt und erklärt. Unsere Ersatzteillieferungen summieren sich in diesem Jahr schon auf fast 6.500 t und wir haben hier seit Jahresanfang knapp 500.000 Picks geschafft – an diesen Zahlen sieht man, wie wichtig unsere Arbeit ist. Gerade auch jetzt in der Maisernte, wo meine Lieblingsmaschine, der Feldhäcksler BiG X im Einsatz ist, müssen alle Maschinen funktionieren – und dabei helfen wir alle mit.“





# Nah an der Entwicklung

Krone produziert Maschinen und Geräte für die Praxis – und die Praxis unterstützt Krone bei der Entwicklung. Das zeigt das Beispiel von Philippe Albrecht. Er ist Lohnunternehmer und war frühzeitig in die Prototypentests der neuen Presswickelkombi CombiPack HDP eingebunden.



Von Kempten geht es über die Bundesstraße grob Richtung Bodensee. Auf ungefähr halber Strecke befindet sich der beschauliche Ort Weitnau in einem Tal zwischen Hauchenberg und Sonneneck. Grüne Wiesen ziehen sich die Hänge hinauf und lassen erahnen, dass ein gewisses fahrerisches Geschick sowie Mut erforderlich sind, um hier mit Landtechnik zu arbeiten. Einer, der diese Eigenschaften in sich vereint, ist Lohnunternehmer Philippe Albrecht. „Seit 25 Jahren bin ich Lohnunternehmer. Damals bin ich mit Krone-Technik in die Selbstständigkeit gestartet und bin der Marke immer treu geblieben. Unser Schwerpunkt war das Rundballenpressen und das ist bis heute so. Mit dem Unterschied, dass wir damals 500 Heuballen in einem Schnitt geerntet haben – heute hingegen sind es über 1.000 an einem Nachmittag, wenn es sein muss.“

## Vier Pressen im Einsatz

Die Technik hat sich im Laufe der Jahre natürlich gewaltig verändert – und Philippe Albrecht ist sämtliche Entwicklungsschritte bei Krone mitgegangen. 2004 kam die erste Comprima-Rundballenpresse als Vorserienmaschine zum Testeinsatz in seinen Betrieb. „Mit dieser Presse startete dann auch der engere Austausch mit Krone, denn aus meiner Sicht gab es viele Punkte, die für einen besseren Lauf der Testmaschine geändert werden mussten“, blickt der Lohnunternehmer zurück. Seine Kritik verpuffte nicht – im Gegenteil. Sie schlug derart große Wellen im Unternehmen Krone, sodass eines Tages Dr. Bernard Krone Kontakt mit Philippe Albrecht aufnahm, um mit ihm direkt zu besprechen, was geändert werden sollte. Das Gespräch hat auf beiden Seiten Eindruck hinterlassen und war der Beginn einer nachhaltigen und engen Zusammenarbeit.

Philippe Albrecht motiviert dabei, dass sich die Krone-Techniker seine Meinung anhören und mit ihm auf Augenhöhe über Ideen zu diskutieren. „Es gibt dabei keine Umwege, wie bei manchen Großkonzernen. Ich tausche mich direkt mit den Konstrukteuren aus. Das führt natürlich auch zu einer unheimlich hohen Entwicklungsgeschwindigkeit“, sagt er. So komme es vor, dass er Vorschläge für eine Änderung mache, und zwei Tage später habe er z. B. ein geändertes Teil auf dem Betrieb zum Einbau und Testen.

## Seit 2021 Prototypentest

Bei der neuen CombiPack HDP konnte er bereits 2021 einen der ersten Prototypen einsetzen. „Das ist natürlich klasse – so früh mit der Technik zu arbeiten, die erst Jahre später in den Verkauf geht. Natürlich läuft zu diesem Zeitpunkt der Entwicklung noch nicht alles einwandfrei. Aber

am Ende der ersten Saison war die Performance der Maschine schon richtig gut und ich bin ziemlich flott damit gefahren. Das Grundkonzept hat schon mal gepasst, auch wenn natürlich in den darauffolgenden Jahren noch vieles angepasst wurde“, blickt er zurück und ergänzt: „Das ist im Entwicklungsprozess ganz normal, und Stück für Stück wird die Maschine optimiert sowie Schwachstellen abgebaut.“

Einer der Schwerpunkte bei den Testeinsätzen mit der CombiPack HDP im Lohnunternehmen Albrecht war die Ballenübergabe am Hang. Dafür eignet sich das Gelände, in dem der Lohnunternehmer unterwegs ist, hervorragend. „Ich bin jahrelang Pistenraupe gefahren. Mich bringt am Hang so schnell nichts aus der Ruhe. Hin und wieder sind Verantwortliche aus Spelle zu uns gekommen und dann auch mitgefahren. Die sind das nicht gewohnt, entsprechend blass wurden die Gesichter ab und zu“, sagt er mit einem Augenzwinkern. »»»

Es gibt keine Umwege, wie bei manchen Großkonzernen. Ich tausche mich direkt mit den Konstrukteuren aus.

Philippe Albrecht, Lohnunternehmer







**Philippe Albrecht presst überwiegend Grassilage, hinzu kommen im geringeren Umfang Heulage und Heu vom Dauergrünland.**

Aus seiner Sicht seien diese Tests für die Entwicklung aber extrem wichtig und aussagekräftig. „Eine Maschine verhält sich ganz anders im Steilhang als in der Ebene. Das haben wir auch mit Videos dokumentiert. Die Presse unterliegt ganz anderen Belastungen und verwindet sich. Wenn die Technik unter unseren Bedingungen gut funktioniert, gibt es in der Ebene keine Probleme“, ist er überzeugt. Sechs Sekunden dauert der Ballenübergabeprozess bei der CombiPack HDP, die nun in Serie geht. „Und das garantiert auch in Hanglagen. Dafür haben wir mit unseren Testeinsätzen gesorgt“, führt er hinzu und erklärt weiter: „Die größte Motivation ist für mich, wenn ich über den Krone-Stand auf einer Messe laufe, mit Landwirten und Lohnunternehmern spreche und die mir dann sagen, was für eine Klasse Maschine das geworden ist.“

### Maschine für Profis

Für die neue Krone CombiPack HDP findet er nur lobende Worte: „Das ist jetzt Rundballenpressen in einer anderen Liga.“ 41 Messer für einen sehr kurzen Schnitt, dazu der Monoriemen, durch den Bröckelverluste so gut wie vollständig vermieden werden, und der enorme Durchsatz sind für ihn die ausschlaggebenden Argumente für die neue

Wickelkombination: „Im Vergleich zur aktuellen Krone Comprima Plus ernten wir mit der CombiPack HDP in der gleichen Zeit ca. 30 % mehr.“ Hinzu kommt eine Pressdichte, die es im Rundballensegment bisher so nicht gab. „Deshalb verfügt die Maschine auch über das Kürzel „HDP“. Im Umkehrschluss heißt das auch, vorne kann ein

entsprechender Schlepper mit bis zu 340 PS angehängt werden, ohne dass die Komponenten der Presse leiden“, fügt er hinzu. Er selbst setzt einen John Deere mit 230 PS ein. Das sei in den Hanglagen der beste Kompromiss aus Leistung und Einsatzgewicht.

Weiteres Feature an der neuen Presse, das ihn überzeugt, ist die Doppelbindung, sodass zwischen Folien- und Netzbindung gewechselt werden kann. „Oder aber ich lege gleich zwei Folienrollen ein, wenn ich Silage presse, und kann bis zu 350 Ballen pressen, bevor ich Folie für die Bindung nachlegen muss“, erklärt er. Das hätte natürlich auch den Vorteil, dass die Standzeiten für das Nachlegen von Folien minimiert werden. Er presst bereits seit 15 Jahren mit Mantelfolie und ist von diesem Verfahren überzeugt – seine Kunden ebenfalls, die nichts anderes mehr fordern. „Aber mir ist wichtig, dass wir uns auch hier weiterentwickeln, hin zu ressourcenschonenderen Verfahren. Heute setze ich Folien ein, die über einen Recyclinganteil von 30 % verfügen. Wir verarbeiten viel Kunststoff und unser Ziel ist es, den CO<sub>2</sub>-Abdruck so weit es geht zu senken“, sagt er aus Überzeugung.

### Ausschließlich Pressen

Philippe Albrecht hat einen Einsatzradius von ca. 20 km. Durch die unterschiedlichen Höhenlagen ziehen sich die einzelnen Grasschnitte in die Länge. In der Regel fährt er mit seinen Pressen eine Runde pro Schnitt, startet im Tal und arbeitet sich dann nach oben in die höheren Lagen vor. „Sind die letzten Flächen am Berg geerntet, geht es im Tal mit dem nächsten Schnitt weiter. So schaffen wir es überhaupt nur, unsere Pressen so gut auszulasten“, ist er überzeugt. Die Erntesaison läuft von April bis in den November.

**Auf Knopfdruck öffnen sich die Seitenklappen der CombiPack HDP automatisch. 16 Rollen Wickel- plus 2 Rollen Mantelfolie können als Vorrat mitgeführt werden.**

Wir haben uns von Beginn an fast ausschließlich als Dienstleister auf den Sektor Grünfütterernte konzentriert.

**Philippe Albrecht, Lohnunternehmer**

„Wir haben uns von Beginn an fast ausschließlich als Dienstleister auf den Sektor Grünfütterernte konzentriert. Mir war von Anfang an klar, ich kann nur eines machen, und das richtig“, beschreibt er seine Strategie. Er möchte Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit gewährleisten, und nur dann habe er am Ende des Tages glückliche Kunden. Im geringen Umfang bietet er noch Festmistausbringung mit einem Streuer an.

Der Lohnunternehmer presst überwiegend Grassilage, hinzu kommen im geringeren Umfang Heulage und Heu vom Dauergrünland. Stroh spielt eine untergeordnete Rolle, was damit zusammenhängt, dass kaum Getreide in der Region angebaut wird.

Abgerechnet wird das Pressen nach Ballenanzahl. „Für unsere Solomaschine mit zusätzlichem Wickler verlangen wir einen Aufpreis. Damit pressen wir aber nur die Flächen in extremen Hanglagen, wo wir mit der Kombination nicht arbeiten können“, erklärt der Lohnunternehmer sein Abrechnungsmodell. In der Regel fährt er bei den Pressen zumindest im ersten Schnitt mit vollem Messersatz. Das heißt, bei den Comprimas mit 26 Messern. Die neue Presse fährt er mit halbem Messersatz. „Hier habe ich natürlich den Vorteil, dass ich die Messer ein- und ausschwenken kann. Somit kann ich doppelt so lang mit scharfen Messern fahren.“

Die Kunden würden sehr hohen Wert darauflegen, dass die Flächen gut behandelt werden: „Darauf haben wir uns eingestellt. Wir machen unsere Werbung auf dem Feld, d.h., wir arbeiten ohne Flurschäden und überlegen uns vorher, wie wir am sinnvollsten die Flächen abfahren. Das schätzen unsere Kunden. Denn Grünland ist in unserer Region sehr begehrt und die Fläche begrenzt.“ Werbung habe er für seine Dienstleistung bisher



**Durch das Monoriemen-Konzept bei der neuen Krone CombiPack HDP können Bröckelverluste fast vollständig vermieden werden.**

nicht machen müssen. In der Regel rufen die Kunden bereits an, bevor sie zu mähen beginnen, damit er das Pressen optimal einplanen kann. „Es kommt durchaus vor, dass Landwirte den Schnittzeitpunkt nach hinten verlegen, wenn unser Auftragsbuch voll ist.“

Für die Zukunft sieht er ein weiterwachsendes Geschäft für sich. Die Spezialisierung und Fokussierung auf das Rundballenpressen zahlen sich aus, ist seine Überzeugung: „In diesem Bereich sind wir spitze. Da macht uns keiner etwas vor. Unsere Technik ist in einem Top-Zustand. Das sehen und schätzen unsere Kunden. Und sie tragen das weiter, wodurch wir Jahr für Jahr Neukunden hinzugewinnen.“



## OptiSet Silbermedaille für Weltneuheit

Für die Entwicklung des Systems OptiSet von Krone am Kreiselzettwender Vendro ist die Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH & Co. KG mit dem renommierten Innovation Award 2025 der Agritechnica ausgezeichnet worden. Die Jury würdigte damit eine praxisnahe Lösung, die die Streuwinkelverstellung erstmals zentral, synchron und stufenlos aus der Kabine ermöglicht. Die Vendro-Baureihe bietet Arbeitsbreiten von 4,70 m bis 13,40 m und bis zu zwölf Kreisel. Sie überzeugt durch zahlreiche innovative Details wie OptiTurn-Zinken, wartungsfreie OctoLink-Fingerkupplungen, einen kompakten V-Rahmen sowie präzise und robuste Tasträder. Mit dem System OptiSet lässt sich der Streuwinkel aller Kreisel künftig per Knopfdruck bequem vom Fahrersitz aus anpassen – schnell, ergonomisch und effizient. Was bislang mit viel Aufwand an jedem einzelnen Kreisel manuell erfolgen musste, gelingt nun zentral und in Sekunden.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Häufigere Streuwinkelanpassungen sorgen für höhere Futterqualität, verringern Bröckelverluste und helfen, enge Erntefenster bestmöglich zu nutzen. Gleichzeitig steigert das System den Bedienkomfort und eröffnet Perspektiven für den autonomen Einsatz in der Zukunft.

„Die Auszeichnung auf der Agritechnica ist eine große Ehre und bestätigt unseren Anspruch, Landwirten und Lohnunternehmern praxistaugliche Innovationen an die Hand zu geben“, erklärt Jan Horstmann, Geschäftsführer Konstruktion & Entwicklung der Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH & Co. KG.



## EasyCut F 320 / F 360 Zwei weitere Frontmähwerke

Mit den EasyCut F 320 und F 360 der vierten Generation ergänzt Krone sein Angebot an Frontmähwerken um zwei weitere Modelle. Sie zeichnen sich neben ihrer Kompaktheit durch eine modulare Bauweise aus, durch die sie sich ganz individuell konfigurieren lassen. Dabei kann der Kunde bezüglich des Anbaubocks je nach den betrieblichen Anforderungen zwischen

Push-, Pull- und Plus-Variante wählen. Die Push-Variante eignet sich für besonders kupiertes Gelände, während die Pull-Variante u. a. auf ebenen Flächen und hohe Arbeitsgeschwindigkeiten abzielt. Dagegen eignet sich die Plus-Variante für die tägliche Frischfutterbergung und für Schlepper mit aktiver Unterlenkerentlastung.

Ebenso kann auf Wunsch eine Schnecke zur Schwadzusammenführung werkseitig integriert werden, die sich im Bedarfsfall auch nachrüsten lässt. Die technische Basis für das EasyCut F 320 und F 360 Gen. 4 mit einer Arbeitsbreite von 3,16 m bzw. 3,60 m liefert der rundum geschweißte, auf Lebensdauer geschmierte und wartungsarme EasyCut-Mähholm. Ausgestattet mit fünf bzw. sechs Mähscheiben und zwei Mähtrommeln sowie mit SafeCut und SmartCut gewährleistet dieser Mähholm einen stets sauberen und sicheren Schnitt. Auf Wunsch können alle Mähwerke ab Werk mit einer im Durchmesser 450 mm großen Schwadschnecke ausgestattet werden. Da bei diesen Frontmähwerken auf einen Aufbereiter verzichtet wird, sind sie sehr leicht und bereits mit Traktoren ab einer Leistung von rund 50 kW zu betreiben.



## EasyCut B 1250 Fold Der große Wurf beim Mähen

Mit dem neuen EasyCut B 1250 Fold ist Krone wieder einmal ein großer Wurf gelungen. Diese Butterflykombination arbeitet bei einer maximalen Arbeitsbreite von bis zu 12,50 m höchst effizient und ist so über eine präzise Spurführung optimal an das bodenschonende CTF-Konzept (Controlled Traffic Farming)

angepasst. Mithilfe des patentierten Fold-Klappmechanismus kann man die Mäheinheiten zur Straßenfahrt sehr kompakt zusammenfahren. Das innovative Schiebegetriebe des EasyCut B 1250 Fold ermöglicht eine variable Arbeitsbreite von 11,30 bis 12,50 m. Über den hydraulischen Seitenverschub lässt

sich die Arbeitsbreite der Mäheinheiten bequem aus der Kabine verstellen, wobei jede Seite um 60 cm nach außen teleskopierbar ist. Auf diese Weise kann das EasyCut B 1250 Fold durch Einstellung des passenden Überschnitts ideal mit den Frontmähwerken EasyCut F 320, F 360 und F 400 kombiniert werden.



Das Mähwerk ist bei einem Eigengewicht von nur etwas über 3.500 kg bereits mit Traktoren ab ca. 200 PS nutzbar. Die technische Basis liefert der rundum geschweißte, auf Lebensdauer geschmierte und wartungsarme EasyCut-Mähholm. Mit seinen acht Mähscheiben und zwei Mähtrommeln sowie serienmäßig mit SafeCut, SmartCut und Anfahrsicherung ausgestattet, gewährleistet dieser Mähholm einen stets sauberen und sicheren Schnitt. Das Besondere an dem EasyCut B 1250 Fold ist, dass die jeweils äußere Mähscheibe beider Mäheinheiten mithilfe des hydraulischen Schwenkgetriebes nach hinten weggeklappt werden kann.

## Swadro BaleTrain TC 880 Pro Für den Ein-Mann-Betrieb

Als weltweit erster Hersteller bietet Krone mit dem Swadro BaleTrain TC 880 Pro eine intelligente Kombination von Schwader und Presse für den Ein-Mann-Betrieb an. Dieses Gespann basiert auf dem modifizierten Zweikreiselschwader Swadro TC 880, der mit einer Krone-Rundballenpresse zu einer hocheffizienten Einheit verschmilzt. Einzige Voraussetzung seitens der Presse ist die Möglichkeit zur Untenanhangung mit K 80-Kugelpfropfkupplung und ein Zapfwellenantrieb mit 540 U/min. Sowohl der Schwader als auch die Rundballenpresse sind übrigens weiterhin auch im Solobetrieb einsetzbar.

Der Zweikreiselschwader ist mit einem durchgehenden Antriebsstrang für den Zapfwellenantrieb der Rundballenpresse ausgerüstet. Ein Schaltgetriebe am Schwader sorgt dafür, dass die Rundballenpresse stets mit der erforderlichen Drehzahl angetrieben wird, die Drehzahl der Kreisel aber an die Erntebedingungen angepasst werden kann. Ein echtes Highlight ist das Krone-AutoBale-System. Die Aushebungsautomatik sorgt dafür, dass beim Einschießen des Netzes oder der (Mantel-) Folie der Presse die Kreisel des Schwaders und die Pick-up der Presse automatisch angehoben werden. Für den gleichen

Effekt sorgt die Rückwärtsautomatik beim Rückwärtsfahren des Gespanns. Absolut hilfreich ist auch die Lenkungsautomatik. Sie lenkt die Schwaderachse mithilfe des Lenksignals der Presse automatisch nach links oder rechts aus und ermöglicht so über eine bedarfsgerechte Schwadaufnahme eine optimale Befüllung der Ballenkammer.





BIG PACK HDP II 1290 (VC)

# World's best

Auch bei Quaderballenpressen ist Krone mit seiner HDP II seit 22 Jahren weltweiter Trendsetter und Benchmark. Zur Agritechnica präsentierte das Unternehmen die neueste Generation – mit mehr Leistung, vor allem aber mit mehr Fahrerkomfort, Wartungsfreundlichkeit und Langlebigkeit.



Haben die HDP II „Gen 6“ bis zur Serienreife maßgeblich begleitet (v.l.n.r.): André Wilmer (Produktmanagement Quaderballenpressen und Premos), Niklas Beindorf (Produktmarketing Quaderballenpressen und Premos), Martin Amshove (Produktverantwortlicher Quaderballenpressen im Bereich Konstruktion & Entwicklung) und Tobias Frische (Gruppenleiter Mechanik im Bereich Konstruktion & Entwicklung und technischer Projektleiter der neuen HDP II).

**XtraBlatt:** Eine neue Pressengeneration legt zuerst die Frage nahe, welches Mehr an Leistung nun möglich ist?

**Niklas Beindorf (Produktmarketing Quaderballenpressen und Premos):** Schon der Vorgänger der HDP II hatte weltweit den Ruf als Quaderballenpresse mit der höchsten Ballendichte und dem größten Durchsatz. Bereits bei der Markteinführung der HDP II im Jahr 2013 haben wir einen Weltrekord von 149 Ballen pro Stunde mit 500 kg Durchschnittsgewicht pro Stück aufgestellt. Das waren damals schon über 74,2 t/h – ein Wert, den das Marktumfeld bis heute nicht oder nur mit Mühe erreicht. Demgegenüber haben wir bei Krone mit jeder neuen Pressengeneration diese Leistung steigern können. Das gilt bei der nun vorgestellten „Gen 6“ auch in gewissem Umfang. Aber man muss dabei bedenken, dass – generell formuliert – im Vergleich zur wachsenden Ballenverdichtung in dieser Dimension der Kraftbedarf exponentiell ansteigt und sich ab einem bestimmten Punkt die Frage der Wirtschaftlichkeit stellt. Deshalb lag der Entwicklungsfokus bei dieser Generation HDP II vorrangig auf anderen Aspekten wie z. B. Steigerung des Fahrerkomforts, größerer Wartungs- und Servicefreundlichkeit sowie Langlebigkeit der Komponenten.

**XtraBlatt:** Zumal das Garn dem immer höheren Druck standhalten muss ...

**Martin Amshove (Produktverantwortlicher Quaderballenpressen im Bereich Konstruktion & Entwicklung):** Mit unseren acht patentierten V-Knotern und der aktuellen Garnqualität wären wir auch bei noch höherer Ballendichte bezüglich der Haltbarkeit ganz klar

im sicheren Bereich. Doch es geht bei der Ballendichte nicht allein um Spitzenwerte, sondern darum, kontinuierlich und selbst unter widrigeren Rahmenbedingungen stets absolut homogene und hoch verdichtete Ballen zu erreichen.

**XtraBlatt:** Was meinen Sie mit „widrig“? **Tobias Frische (Gruppenleiter Mechanik im Bereich Konstruktion & Entwicklung und technischer Projektleiter der neuen HDP II):** Was auf den ersten Blick eigenartig erscheint: Gerade bei heißem Wetter und sehr trockenem Stroh kommt die Pressleistung schon mal an Grenzen. Das Stroh neigt eher zum Rutschen und ist nicht optimal zu verdichten. Durch die konstruktiv angepassten technischen Features haben wir die Presskraft der neuen HDP II noch einmal um etwa 15 % steigern können und erreichen – was noch wichtiger ist – jetzt eine durchgehend optimale Schichtdickensteuerung. Das sorgt für gleichmäßig hochverdichtete Ballen. Darin liegt die eigentliche Leistungssteigerung der neuen Presse. »»

Der Entwicklungsfokus lag bei dieser Generation HDP II vorrangig auf mehr Fahrerkomfort, Wartungs- und Servicefreundlichkeit sowie Langlebigkeit der Komponenten.

**Niklas Beindorf, Produktmarketing Quaderballenpressen und Premos**





Das variable Füllsystem VFS sorgt unabhängig von Schwadgröße, Feuchtigkeit und Fahrgeschwindigkeit stets für sehr gleichmäßige Ballen.

**Martin Amshove, K & E-Produktverantwortlicher Quaderballenpressen**

**André Wilmer (Produktmanagement Quaderballenpressen und Premos):** Ein anderer Leistungssprung ist durch das neue Kurzschnittschneidwerk VC gelungen, das mit den gewachsenen Leistungsdimensionen bestens zu recht kommt. Das war ein ausdrücklicher Wunsch unserer Kunden, vor allem der Lohnunternehmer, die kurz schneiden möchten, ohne beim Pressen zu stark an Durchsatz einzubüßen. Ganz lässt sich das nicht vermeiden – aber in dieser Größenordnung ist Krone nach unserer Einschätzung weltweit der erste Anbieter. Und dass wir mit den beiden Varianten des Schneidwerks mit maximal 26 bzw. 51 Messern, die sich jeweils in fünf Gruppen schalten lassen, theoretische Schnittlängen von 44 bzw. 22 mm erreichen, ist ebenfalls einmalig.

**XtraBlatt: Sie erwähnten eingangs Komfort als einen Fokus in der Produktentwicklung – wo macht sich das bemerkbar?**

**Beindorf:** Hierbei steht natürlich der Fahrer im Mittelpunkt. In aller Kürze formuliert, ging es darum, die Bedienung der Maschine mittels der ISOBUS-fähigen, neuen Benutzeroberfläche des Terminals so effizient wie möglich zu gestalten, dass der Fahrer nur selten absteigen muss. Ein Beispiel dafür ist die in der neuen HDP-Generation von der Fahrerkabine aus hydraulisch verstellbare Höhe des Rollenniederhalters. Ein

anderes Beispiel ist der Ballenausschieber, den wir teilbar gestaltet haben. Da der Presskanal bei seiner Länge mehr als einen Ballen beinhaltet, kann über den teilbaren Ausschieber nur der hintere Ballen sogar im Automatikmodus ausgeschoben werden. Dabei lässt sich ein Restdruck im Kanal einstellen, der den vorderen Ballen dann sicher an Ort und Stelle hält, sodass man beim nächsten Feld direkt wieder mit einem ordentlichen Ballen beginnt. Der Feldwechsel ist also ohne Absteigen des Fahrers möglich, inklusive Einklappen der Schurre.

**Amshove:** Diese Beispiele dienen allerdings nicht nur dem Komfort, sondern wirken sich auch sehr positiv hinsichtlich Arbeitsqualität und Leistung aus. Nehmen wir erneut das Beispiel des Rollenniederhalters. Er hat maßgeblichen Einfluss darauf, wie die Pickup das Material aufnimmt, was sich wiederum zugunsten einer optimalen Ballenqualität auswirkt. Ergänzend dazu möchte ich das variable Füllsystem (VFS) ansprechen, das unabhängig von der Schwadgröße, Feuchtigkeit und Fahrgeschwindigkeit stets für sehr gleichmäßige Ballen sorgt. Neu dabei ist die elektronische VFS-Steuerung, die bequem per Terminal von der Schlepperkabine aus eingestellt werden kann.

**Wilmer:** Diese Steuerung sorgt letztlich dafür, dass Sammel- und Füllphase optimiert werden. Ziel ist ja, mit jedem Kolbenhub eine neue Materialschicht vollständig einzubringen und zu verdichten, also eine 1:1-Taktung zu haben. Das wird normalerweise über die Fahrgeschwindigkeit geregelt. Sollte jedoch mal zu wenig Material im Schwad liegen, fällt das System in eine 2:1-Taktung, was die Leistung ausbremst und die Maschine physisch belastet. Bei der neuen HDP II kann der Fahrer am Terminal in fünf Stufen vorwählen, wie viel vorgesammelt und wann gefördert wird. Dann ist die Schichtdicke im Ballen zwar geringer, aber homogener als bei einer mechanischen Steuerung – und das System bleibt im 1:1-Takt. Auch die Ballenlänge bleibt konstant.

**Beindorf:** Der Fahrer kann von seinem Schlepperterminal aus alle Aggregate überwachen und anhand der angezeigten Auslastung die beste Fahrgeschwindigkeit wählen.

**XtraBlatt: Apropos überwachen: Vorhin wurde auch die Wartungsfreundlichkeit angesprochen – was kann „Gen 6“ besser als die bisherige HDP-Baureihe?**

**Frische:** Ein Highlight ist sicher der neue AutoCheck-Wartungsmodus: Damit lässt sich die Maschine über Drucktaster von mehreren Stellen aus langsam drehen und überprüfen – dies kann nun eine Person allein erledigen. Die Taktung von

Vorkammer zu Kolben und Kolben zu Knotern lässt sich dabei in einer Selbstdiagnose überprüfen. Außerdem sind alle verbauten Sensoren an der Maschine diagnosefähig und können – wie auch alle Aktoren – bequem über das Terminal auf ihre Funktion hin überprüft werden.

**Wilmer:** Große Erleichterung gerade für die Servicetechniker sehe ich u. a. auch darin, dass bei der Konstruktion verschiedener Komponenten auf leichte Austauschbarkeit geachtet wurde. Wenngleich für Krone die Qualität der Komponenten oberste Priorität hat, ist gerade bei Maschinen dieser Leistungsklasse aufgrund der hohen Ballenzahl der Verschleiß nicht zu vermeiden. Ein Beispiel dafür ist die schraubbare Rafferwelle, die jetzt aus drei Teilen besteht und so im Bedarfsfall deutlich einfacher ausgetauscht werden kann.

**Beindorf:** Beim Stichwort Wartung ist mir zudem wichtig zu erwähnen, dass wir nicht nur die acht V-Knoter beibehalten haben, sondern ebenso das bewährte System PowerClean, das für einen absolut sauberen Knotertisch ohne Staub und Erntegutablagerungen sorgt.

Durch die konstruktiv angepassten technischen Features haben wir die Presskraft der neuen HDP II noch einmal um etwa 15 % steigern können.

**Tobias Frische, K & E-Gruppenleiter Mechanik**

**XtraBlatt: Viele Neuerungen der sechsten HDP-II-Generation wurden bereits angesprochen – was sind weitere Highlights aus Ihrer Sicht?**

**Frische:** Diese hier alle aufzählen zu wollen, würde den Rahmen sprengen. Einen großen Schritt nach vorn stellt die überarbeitete Anlaufhilfe dar, mit nun auf 2.700 Nm erhöhtem Drehmoment und höherer Enddrehzahl. Die einzelnen Komponenten werden stufenweise zugeschaltet, bis das gesamte System auf vollen Touren ist. Das dauert nur wenige Sekunden. So werden Lastspitzen vermieden und der Schlepper geschont.

**Beindorf:** Im Zusammenhang mit Lastspitzen möchte ich ergänzen, dass der bewährte Riemen-

Große Erleichterung für den Service sehe ich u. a. darin, dass bei der Konstruktion verschiedener Komponenten auf leichte Austauschbarkeit geachtet wurde.

**André Wilmer, Produktmanagement Quaderballenpressen und Premos**

antrieb aus der vorherigen HDP-Generation beibehalten wurde. Er fängt kurzzeitige Lastspitzen – anders als die Kupplungen der Wettbewerbsmaschinen – auf, ohne die Maschinenleistung zu beeinträchtigen. Unsere Lösung ist drehzahlüberwacht, und das System mahnt den Fahrer im Bedarfsfall zur Verringerung der Fahrgeschwindigkeit, aber er kann weiterfahren. Generell haben wir alles Bewährte und Einzigartige aus der Generation fünf in die neue Technik übertragen.

**XtraBlatt: Sind alle Maschinen mit VC-Schneidwerk ausgestattet?**

**Willmer:** Nein. Dies ist eine Option, die der Kunde bei der Konfiguration auswählen kann. Hervorzuheben ist allerdings, dass diese Profimaschine viele Optionen der anderen Baureihen bereits im Serienumfang hat.

**XtraBlatt: Sind die Anforderungen denn so unterschiedlich? Der eindeutige Schwerpunkt liegt doch in der Strohbergung ...**

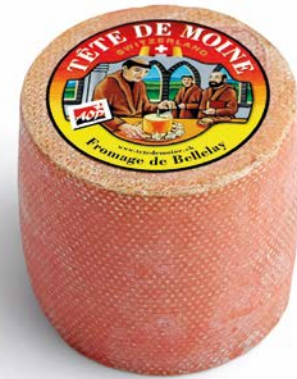
**Frische:** Das ist in Westeuropa sicher tendenziell so zu beobachten. Aber bei globaler Betrachtung wird nach meiner Einschätzung mit der BiG Pack weltweit mehr Luzerne als Stroh gepresst. Doch die Bandbreite von Heu bis Maisstroh ist schon groß – das muss die Maschine bewältigen können. Und das gelingt mit der BiG Pack HDP II 1290 (VC) weltweit am besten – sozusagen world's best. »»



Zu den Besonderheiten der neuen HDP II gehören ihre acht scheinmäßig schnipsselfreien Doppelknoter sowie das PowerClean Reinigungsgebläse.



# Beste Käse aus bestem Grundfutter



Familie Brunnschweiler setzt auf die Rasse Holstein Frisian.



Barbara und Eric Brunnschweiler, Landwirte aus der Schweiz.



Der Betrieb der Familie Brunnschweiler liegt in Villeret im Berner Jura.

Aus dem Berner Jura (CH) kommt eine besondere Käsespezialität: der Tête de Moine. Der Rohstoff dafür ist hochwertige Milch ohne Silage-Fütterung. Familie Brunnschweiler in Villeret gehört zu den Milchproduzenten. XtraBlatt hat sie besucht.

**H**undert Kühe – das ist für Schweizer Verhältnisse ein großer Betrieb. Barbara und Eric Brunnschweiler aus Villeret im Berner Jura setzen dabei zu 100 % auf die Rasse Holstein Frisian. Die Milch wird an eine örtliche Genossenschaft geliefert, deren Präsident Eric ist. Insgesamt sechs regionale Käseriesen produzieren die Spezialität, die dann über Handelsunternehmen international vermarktet wird. Der Exportanteil beträgt 60 %. „Früher waren wir in unserem Dorf noch mehr Landwirte, inzwischen liefern nur noch fünf Milch an die Käseries“, erzählt er. „Ein weiterer wird demnächst aufhören. Insgesamt verarbeiten wir 1,7 Mio. kg Milch in der Käseries. Im Vergleich mit den anderen Tête-de-Moines-Käseries ist das nicht so viel. Mehr als ein Drittel davon kommt von unserem Betrieb. Daraus entstehen dann pro Jahr rund 3.000 t. Käse in verschiedenen Altersklassen.“

Die Käsespezialität bringt dem Betrieb Brunnschweiler einen verhältnismäßig hohen Milchpreis von derzeit ca. 90 Rappen/kg ein. Allerdings wird auch in der höchsten Qualitätsstufe produziert. Das Manko daran: Zweimal am Tag wird mit dem eigenen Tank direkt und frisch an der Molkerei angeliefert. Allein das benötigt einen Zeitaufwand von einer Stunde am Tag. „Unsere Milchleistung liegt bei knapp 10.000 kg pro Kuh und Jahr“, so Eric Brunnschweiler weiter: „Und das bei 4,1 % Fett und 3,4 % Eiweiß. Weil der Tête de Moine ein Halbhartkäse aus Rohmilch ist, füttern wir keinerlei Silage – dafür Grünfutter und Heu. Das muss dann allerdings höchste Qualität haben. Dazu kommt im Sommer für die Tiere Weidegang.“

## Grünfutter & Weide

Der Betrieb selbst liegt auf etwa 750 m über NHN. Die Grünlandfläche beträgt 60 ha, dazu

kommt etwas Acker, auf dem Weizen, Mais und Dinkel angebaut werden. Die Ackerfutter und Mähweiden liegen um den Hof arrondiert, einige der Weideflächen liegen höher. „Im Sommer hole ich einmal pro Tag Gras, das frisch vorgelegt wird“, erklärt der Landwirt. „Abends gibt es eine Ration mit Heu-Anteil aus dem Futtermischwagen. Im Winter ist das eine reine Trockenration. Weitere Komponenten sind frische Kartoffeln, Karotten, Maismehl, Soja und ein bisschen Luzerne. Das Krippenfutter wird am Melkroboter je nach Milchleistung aufgestockt. Am Ende der Laktation gibt es dort nur noch Lockfutter.“

Eine Besonderheit auf dem Betrieb ist der Vier-Boxen-Melkroboter. Eine Luxusinvestition? „Nein!“, sagt Eric Brunnschweiler. „Der knappste Faktor bei uns ist die Arbeitszeit. Früher haben wir allein 4-5 h täglich in unserem alten Doppel-Dreier-Tandemmelkstand verbracht. Heute beschränken sich die Arbeiten rund ums Melken auf die Reinigung der Roboter-Anlage. Klar hat das eine Menge Geld gekostet. Aber wenn mich Kollegen fragen, sage ich ihnen immer, dass ich nicht zu viel Melkapazität, sondern zu wenig Kühe habe“, meint er schmunzelnd. In dieser Form bringt die Vier-Boxen-Anlage aber noch weitere Vorteile: „Beim Melken gibt es nie Stress durch Wartezeit. Es ist eigentlich immer eine freie Box vorhanden. Die Maschine wartet auf die Kühe, nicht umgekehrt. Das hat auch die Angewöhnung an den Roboter erleichtert.“

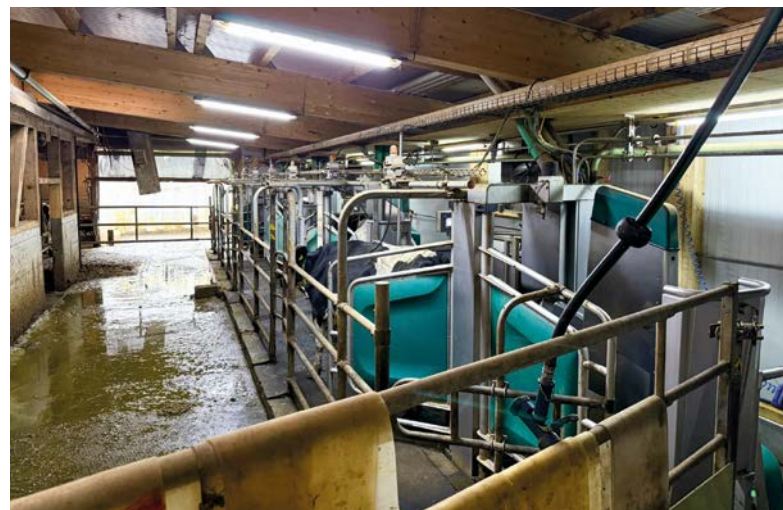


Wir arbeiten schon ziemlich intensiv. Aber wir brauchen ja schließlich auch eine Top-Qualität

Eric Brunnschweiler, Landwirt und Genossenschaftspräsident







Der Vier-Boxen-Melkroboter ist das Herzstück des Stalls.



Das Frontmähwerk läuft in der Saison jeden Tag.

Das Melken per Roboter musste sich der Landwirt übrigens erst von der Käserei genehmigen lassen. „Es dauert ungefähr 8 h, damit sich die Fettkügelchen in der Milch in der gewünschten Form bilden. Ansonsten hat das negative Auswirkungen auf das Oxidationsverhalten, was den Geschmack des Käses verändert. Anfangs hatten wir also zwei feste Melkzeiten am Tag. Inzwischen reicht es jedoch, wenn die Kühe erst wieder nach 8 h gemolken werden.“ Die Roboter sind seit dem Jahr 2021 in Betrieb. Dieses Melkverfahren funktioniert bei ihnen bestens, hebt der Landwirt hervor. „Allerdings muss man schon den Willen mitbringen, mit so viel Technik und vor allem Elektronik umzugehen. Er ist aber eine große Hilfe

Auch im Sommer wird ergänzend eine Ration mit Heu aus dem Mischwagen gefüttert.



beim Herdenmanagement. Und ich sehe durch die App von überall her, ob alles in Ordnung ist.“

## Qualität bringt Milch

Auf dem Betrieb der Familie Brunnschweiler werden meist vier Schnitte im Jahr gemacht. Die Grünfuttersaison dauert allerdings länger. Meist werden am Ende die Flächen noch zusätzlich abgeweidet. „Wir arbeiten schon ziemlich intensiv. Aber wir brauchen ja schließlich auch eine Top-Qualität“, sagt Eric. Die Flächen werden im Frühjahr gestriegelt, teilweise nachgesät und es gibt regelmäßige Güllegaben, ganz nach dem Motto „häufig, aber wenig“. Die Ausbringung erfolgt ausschließlich mit Schleppschläuchen. Dafür nutzt der Landwirt ein Fass mit Kollegen in einer Maschinengemeinschaft. „Insgesamt fahren wir 12.000 m<sup>3</sup> pro Jahr. Mineralischen Dünger bringen wir nur sehr wenig aus.“

Die Saison beginnt Anfang Mai. „Früher waren wir später dran. Doch die Futtergräser mit Potenzial haben gewechselt. Unsere Devise ist: Je jünger, desto besser“, erklärt er. Aber es müsse auch zum Trocknen geeignet sein. Die Warmbelüftung ist dabei unerlässlich, vor allem beim ersten und beim letzten Schnitt. Das Heu wird komplett lose eingebracht. Ein- und ausgelagert wird mit dem Heukran. „Um die Lagerkapazität zu erhöhen, machen wir allerdings Quaderballen vom Stock und befüllen anschließend wieder“, berichtet der Landwirt weiter. Die Lagerkapazität für loses Heu beträgt 2.500 m<sup>3</sup>. Für etwas mehr Struktur im Kuhmagen kaufen er und seine Frau etwas Luzerne aus Frankreich zu, die vor allem im Sommer eingesetzt wird. Aber über 90 % des Futters erzeugen sie selbst.

Gemäht wird mit einer Front-Heck-Kombination mit Knicker. Die Aufbereitungsqualität findet Eric Brunnschweiler sehr gut. Ebenso die Fahrgeschwindigkeit: „In guten Beständen kann ich mit 18-20 km/h mähen. Ein weiteres Frontmähwerk ohne Aufbereiter wird zum täglichen Futterholen vor dem Ladewagen benutzt. Gut gefallen mir die angetriebenen Trommeln. Bei der Schlepperleistung spare ich nicht. Eigentlich würden 200 PS dafür reichen. Aber dafür habe ich keine Zeit. Deshalb fahre ich mit 250 PS.“

Beim Frontmähwerk steht nun nach elf Jahren ein Tausch an. Gewendet wird mit einer 13-m-Maschine. „Seitdem ich diese habe, ist in der Hauptsaison wieder Zeit zum Mittagessen“, sagt Eric Brunnschweiler schmunzelnd. „Ich schaffe rund 10 ha pro Stunde bei bester Verteilung. Eigentlich steht hier eine Neuanschaffung an, aber bei den aktuellen Modellen kann man die Räder nicht mehr zum Hangausgleich krummstellen. Und diese

Anforderung habe ich.“ Auf seinem Wunschzettel steht noch ein Ladewagen von Krone. Denn der würde sicherlich länger halten als sein aktueller. Der ist vom 1. April bis in den November hinein täglich im Einsatz. Und außerdem dient er ja noch der Bergung des Trockenfutters. „Da geht eine ganze Menge durch. Aber leider ist dafür meine Einfahrt am Futtertisch zu tief“, fügt er hinzu. Spezielle Bergtechnik benötigt er – anders als zum Beispiel in der Innerschweiz – nicht, da es hier in der Region um Villeret verhältnismäßig flach ist. Beim Heumachen ist die Zeit der wichtigste Faktor, um gutes Futter zu bekommen. Es muss spätestens am zweiten Tag eingefahren werden. „Das Öhmd, also das Trockenfutter ab dem zweiten Schnitt, wird mittags gemäht, abends gewendet und am nächsten Mittag geladen. Jede weitere Nacht verliere ich massiv an Qualität“, ist er überzeugt. Das Ackerfutter besteht vor allem aus mehrjährigen sogenannten 200er- und 300er-Mischungen (zwei- bzw. dreijährig) mit einem hohen Rot- und Weißkleeanteil. Die 200er-Mischungen sind dabei noch intensiver. „Da bringe ich bis zu acht Schnitte heraus. Wenn gut gesät wurde und alles andere auch funktioniert hat, fahre ich alles vier bis 5 Wochen auf dieselbe Fläche.“

## Keine Kompromisse

„Mit den Produkten von Krone bin ich sehr zufrieden. Sonst hätte ich schließlich nicht so viele Maschinen. Auch mein Händler – die GVS – macht einen guten Job. Bei Problemen sind sie immer da. Das ist wichtig! Insgesamt sind die Maschinenpreise natürlich hoch. Aber wir müssen schlagkräftig sein, um beste Futterqualität zu bekommen. Und das ist die Basis unseres Betriebes. Da darf man bei der Technik keine Kompromisse machen.“

Die bauliche Situation auf dem Betrieb ist nicht ganz optimal. Die Kühe haben zwar viel Platz und schon seit über 25 Jahren einen Laufhof, aber der Landwirt würde ihnen gerne mehr Komfort bieten. „Als wir im Jahr 2003 umgebaut haben, wollte ich eigentlich ein komplett neues, einzeln stehendes Stallgebäude errichten. Aber dafür hätte ich keine Förderung bekommen. Also musste die Erweiterung anders gehen. Neben den Boxen im Inneren des Stalls haben wir einige Außenboxen. Alle sind als Hochboxen ausgeführt und werden zweimal täglich gepflegt. Deshalb muss ich mit diesem Kompromiss leben, der auch arbeitswirtschaftliche Nachteile hat.“

## Nachfolge gesichert

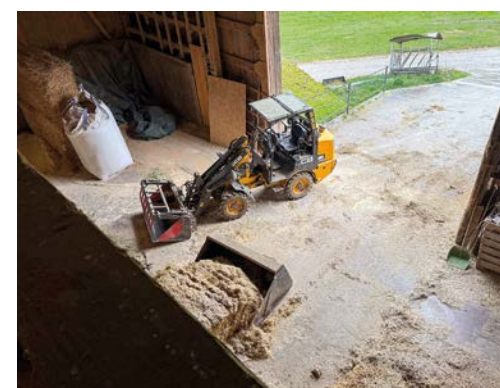
Ein guter Umgang mit den Tieren ist Eric Brunnschweiler wichtig. Trotz Roboter pflegt er einen intensiven Kontakt. Das führt dazu, dass das Fangfressgitter so gut wie nie eingesetzt wird. „Ich kann alle Kühe mit dem Halfter fixieren, wenn



Der Tête de Moine ist ein regionaler Halbhartkäse. Angeliefert wird zweimal täglich mit dem eigenen Tank.

eine Tierarztbehandlung ansteht. Besamen tue ich selbst. Dabei wird gesextes Sperma eingesetzt. Das funktioniert gut. Die wenigen männlichen Tiere, die im Betrieb geboren werden, mästet die Familie als Milchkälber. Das sind ungefähr 60 Stück im Jahr. Denn dazu kommen noch Kälber von denjenigen Kühen, von denen keine Nachzucht gewünscht ist. Diese werden mit Fleischrassen besamt. „Meine Zuchtkälber werden in Gruppen aufgezogen und am Roboter getränkt. Nach vier Monaten setze ich sie ab. Teilweise gehen sie zur Aufzucht auf einen Partnerbetrieb. Im Sommer haben sie Weidegang, werden aber in Betriebsnähe mit dem Mischwagen zugefüttert. In einem Alter von 24 Monaten sollen sie zum ersten Mal kalben. Die Nutzungsdauer beträgt drei bis vier Laktationen. Bisher haben wir eine reine Gebrauchsherde. Früher hatten wir noch etwas Rotbunte dabei, aber HF-Tiere sind mehr durchgezüchtet. Unsere Tochter wird den Betrieb übernehmen. Sie hat gerade die Landwirtschaftsschule abgeschlossen und arbeitet noch auswärts. Aber sie hat zusätzlich züchterische Ambitionen.“

Jetzt allerdings muss Eric Brunnschweiler das Gespräch am Küchentisch abbrechen. „Ich will in den Stall. Bei uns dreht sich alles um die Kühe. Und die sind Gewohnheitstiere.“



Ein Bild vom Futterstock: Das Heu wird lose eingelagert und später zu Ballen gepresst.





# Logistik- lösungen für die Landwirtschaft

Getreide, Kartoffeln, Maissilage: Agrarprodukte sind vielfältig. Eine professionelle Logistik ist für deren Transport eine Grundvoraussetzung. Das gilt für die Konzepte ebenso wie für die Technik. Um effizient vom Feld in die Welt zu transportieren, hat die Krone-Gruppe ihr Produktprogramm gebündelt.

Logistik hat viele Facetten. Das gilt ganz besonders für die Agrarlogistik. Hier gilt es nicht nur, Ware auf der Straße vom Produzenten zum Kunden zu transportieren. Die Logistikkette beginnt bereits auf dem Feld. Ein eindrucksvolles Beispiel dafür ist die Logistik in der Mäisernte. Hier kommt es auf eine sorgfältige Planung und einen reibungslosen Ablauf der Logistik an, schließlich sollen unproduktive Wartezeiten für den Häcksler nach Möglichkeit vermieden werden. In Lohnunternehmen wird die Abfuhrlogistik daher entsprechend geplant und auf die Leistung der Erntemaschine abgestimmt. Neben optimierten Planungsprozessen haben viele Lohnunternehmen ihre Logistik mit Blick auf die Fahrzeugtechnik neu aufgestellt. Das gilt sowohl für die schleppergezogenen Transportwagen, wie die der TX- und GX-Baureihen von Krone, als auch für den Einsatz von Sattelzugmaschinen wie dem AgriTruck. Durch steigende Ladevolumen, aber auch schnelle Entladezeiten konnten die Transportkapazitäten in der Erntelogistik signifikant ausgeweitet werden. Was das für die Praxis bedeutet, hat sich in der Mäisernte 2025 unter anderem im Lohnunternehmen Martens gezeigt.

Carsten Brüggemann, der gemeinsam mit seinem Bruder das Lohnunternehmen mit Sitz in Labenz in Schleswig-Holstein leitet, setzt auf leistungsfähige Transporttechnik und ein speziell auf den jeweiligen Kunden zugeschnittenes Logistikkonzept. An einem Herbsttag in der Mäisernte 2025 ist eine seiner fünf Häckselketten für einen Kunden im Einsatz, der mehrere Flächen zu häckseln hat. Die Gesamtfläche beträgt rund 180 ha und verteilt sich auf drei eng beieinander liegende Teilstücke. Die Entfernung zwischen Feld und Siloplatte beträgt gerade einmal 4 km. Selbst auf dieser kurzen Distanz überlässt Carsten Brüggemann nichts dem Zufall. Angesichts der Leistungsfähigkeit des Häckslers entscheidet er sich für eine Häckselkette mit fünf Abfuhrgespannen, von denen eines vom Kunden gestellt wird.

## Leistungsfähige Transporttechnik

Carsten Brüggemann nutzt dafür drei Schlepper mit Häckseltransportwagen der TX-Baureihen von Krone sowie einen AgriTruck mit einem GX Agri-Liner aus der Reihe der Universaltransportwagen. Für den Lohnunternehmer ist maximale Transportleistung sehr wichtig. Die Häckseltransportwagen haben ein Ladevolumen von 56 m<sup>3</sup>, mit dem



Setzt auf leistungsfähige Transporttechnik und ein speziell auf den jeweiligen Kunden zugeschnittenes Logistikkonzept: Lohnunternehmer Carsten Brüggemann.

GX können 52 m<sup>3</sup> transportiert werden. „Wir haben die Zahl der Abfuhrgespanne so gewählt, dass der Feldhäcksler möglichst keine Standzeiten hat und es zu keinen Wartezeiten auf dem Feld oder am Silo kommt. Außerdem sollen sich die Fahrzeuge möglichst nicht an Engstellen begegnen“, so Carsten Brüggemann. Weil sich Letzteres nicht immer garantieren lässt, stehen die Abfahrer zusätzlich in ständigem Funkkontakt, um sich – und damit die gesamte Häckselkette – in engen Ortsdurchfahrten nicht gegenseitig auszubremsen.

Die Technik spielt für die Logistik des Lohnunternehmens eine zentrale Rolle. „Sie muss leistungsfähig sein und zuverlässig arbeiten“, betont Carsten Brüggemann, der an diesem Tag kurzfristig selbst auf dem Schlepper sitzt und aufschiebt, weil der schwere Radlader des Kunden das angelieferte Volumen allein nicht bewältigen kann. Leistungsfähigkeit bezieht sich dabei nicht ausschließlich auf das Ladevolumen. Genauso wichtig sind schnelle Entladezeiten, damit es vor dem Silo zu keinen Verzögerungen kommt. Sowohl mit den Häckselwagen, die mit Kratzböden ausgestattet sind, als auch mit dem Universaltransportwagen, bei dem ein Bandboden mit verbundener Vorderwand für die Entladung sorgt, wird das Material innerhalb kürzester Zeit entladen und kann für eine optimale Verdichtung in dünnen Schichten aufgeschoben werden. »»»

**Volles Programm:** Unter der Überschrift AgriLogistics bündelt die Krone-Gruppe gezielt ihre Kompetenzen aus den Bereichen Land- und Nutzfahrzeugtechnik.







**Schnelle Entladezeiten spielen in der Erntelogistik eine zentrale Rolle.**

**Schätzt den Komfort, den das Fahrerhaus des AgriTruck bietet: Mitarbeiter Norbert Scheel.**



Dass Carsten Brüggemann auf Transporttechnik von Krone setzt, hat verschiedene Gründe. Speziell beim AgriTruck haben ihn die flexiblen Einsatzmöglichkeiten und die gegenüber einem Schlepper geringeren Betriebskosten überzeugt. Transporttechnik von Krone kommt in seinem Lohnunternehmen bereits seit Jahren zum Einsatz und hat sich durch ihre hohe Zuverlässigkeit bewährt. Das zeigt sich auch an diesem Erntetag. Die Häckselkette funktioniert reibungslos. Das führt letztlich zu einer Beschleunigung der Prozesse. Dadurch wiederum können die Kosten gesenkt werden. Bereits wenige Stunden, die eine Maiseinnte früher beendet werden kann, sparen Häckselstunden und senken die Kosten für mehrere Anfahrtespanne. In Summe kann das schon mal zu einer Kostenersparnis von einigen Tausend Euro führen.

Auch wenn die Grenzen der Straßenverkehrs-Zulassungs-Verordnung, kurz StVZO, inzwischen erreicht sind, geht die Entwicklungsarbeit bei Krone weiter. Ganz oben auf der Agenda steht das Thema Kosteneffizienz in der Agrarlogistik. Im Straßen-güterverkehr hat sich hier besonders mit Blick auf den Service und die Reparaturzeiten bereits sehr viel getan. Um auch die Agrarlogistik von diesen Effizienzsteigerungen profitieren zu lassen, sollen die Kompetenzen innerhalb der Krone-Gruppe noch zielgerichteter gebündelt werden.

## Strategische Logistik

„Für Krone ist die Transporttechnik eine Produktgruppe mit strategischer Bedeutung“, betont Rainer Weerda. Der Logistik-Spezialist bei Krone weiß um die wachsende Bedeutung der Agrarlogistik, kennt die stark gewachsenen Anforderungen seiner Kunden genau. Er ist u. a. für den Vertrieb des AgriTruck zuständig, der auf der Agritechnica 2023 vorgestellt wurde und nur zwei Jahre später eine Ausweitung der Produktionsmöglichkeiten erfordert.

„Obwohl der AgriTruck ein Nischenprodukt speziell für die Erntelogistik ist, hat uns die hohe Zahl der Bestellungen zu diesem frühen Zeitpunkt überrascht“, so Rainer Weerda. Ein besonders wichtiges Merkmal des AgriTruck ist die Erfüllung der ROPS-Anforderungen, also der Überroll-Schutzstruktur, für die sogenannte LoF-Zulassung mit der Schlüsselnummer 89.1000. So kann der nach Bedarf auf 60 km/h gedrosselte Truck mit dem T-Führerschein gefahren werden. Für das geländegängige Fahrzeug auf Basis einer Arcos-Sattelzugmaschine von Daimler Trucks, das serienmäßig mit klassischem Allradantrieb und einer Agrarbereifung ausgestattet ist, gibt es zahlreiche Ausstattungsmöglichkeiten wie beispielsweise eine Load-Sensing-Hydraulik sowie verschiedene weitere Optionen. Der Kunde hat die Möglichkeit, seinen AgriTruck so zu konfigurieren, dass er für seine Anforderungen passt. Da eine Sattelzugmaschine kein Selbstzweck ist, wurde der AgriTruck seinerzeit zusammen mit dem Schubbodenaufleger KX von Knapen vorgestellt.

## Gesamtlösungen anbieten

„Für uns ist nicht allein das Einzelprodukt wichtig, sondern eine auf die Kunden zugeschnittene Gesamtlösung“, betont Steffen Gerling, der im Krone-Produktmanagement für die Transporttechnik verantwortlich ist. Da es die eine Lösung für alle Anforderungen nicht gibt, hält Krone ein breites Programm an Transporttechnik bereit, das weit über die eigentliche Landtechniksparte hinausgeht. Zu nennen ist hier neben dem AgriTruck auch die Transporttechnik, die via Königszapfen mit der Sattelplatte des Zugfahrzeuges verbunden ist. Das sind neben den entsprechenden Varianten des GX AgriLiners auch der KX Schubbodenaufleger mit bis zu 77 m³ Ladevolumen sowie der SX Muldenkipper von Schwarzmüller, den es mit Ladevolumen von 49 und 57 m³ gibt. Letzterer ist neu im Krone-Logistik-Programm. Der gewichtsoptimierte Kippsattelaufleger wird seine Vorteile unter anderem im Getreidetransport ausspielen. Zugleich punktet er durch seine flexiblen Einsatzmöglichkeiten, da er für den Transport unterschiedlichster Schüttgüter geeignet ist. Neben den hohen Ladevolumina sorgen schnelle

Entladezeiten sowie zahlreiche praxisorientierte Features wie Laderaumabdeckungen und verschiedene Bereifungsoptionen für Mehrwert.

Der niederländische Schubboden-Spezialist Knapen ist bereits seit 2019 Teil der Krone-Gruppe, die Firma Schwarzmüller seit diesem Jahr. Die Nutzfahrzeugsparte mit ihrem sehr breiten Produktspektrum ist als führender Hersteller von Sattelauflegern, Wechselbrücken und Anhängern bei den europäischen Logistikkunden hochgeschätzt. Diese Kompetenzen mit der Landtechnik-Expertise zu verknüpfen, ist ein Schritt, der die Agrarlogistik auf ein neues Level hebt. „Wir belassen es nicht dabei, unseren Kunden vielfältige Lösungen anzubieten, die zu ihren Anforderungen passen“, sagt Rainer Weerda. „Unter der Überschrift AgriLogistics bündelt die Krone-Gruppe gezielt ihre Kompetenzen aus den Bereichen Land- und Nutzfahrzeugtechnik. Produkte, Vertriebsstrukturen und Serviceprozesse wurden gezielt auf die Anforderungen der modernen Agrarlogistik ausgerichtet“, ergänzt Produktmanager Steffen Gerling.

Um die Kunden angesichts der Komplexität agrarlogistischer Lösungen aus einer Hand zu unterstützen, können diese auf die Möglichkeit von Vorführungen im eigenen Betrieb zurückgreifen. Dabei geht es darum, die optimale Abstimmung zwischen Zug- und Transportfahrzeug zu finden sowie das hinter der Transporttechnik stehende Servicenetzwerk vorzustellen.

## Flexibel einsetzbar

Bei Lohnunternehmer Carsten Brüggemann passt die Abstimmung. Sowohl der GX AgriLiner mit dem AgriTruck als Zugfahrzeug, als auch die Schlepper-gespanne mit den TX-Häckseltransportwagen auf der Anhängerkugel haben in der Maiseinnte 2025 einen exzellenten Job hingelegt. „Die zuvor geplanten Erntefenster für die einzelnen Kunden konnten eingehalten werden, zu Verzögerungen ist es während der stressigen Erntewochen nicht gekommen“, freut sich Carsten Brüggemann.

Während die Häckseltransportwagen nach der Maiseinnte erst einmal abgestellt werden konnten, hat der AgriTruck noch einiges an Arbeit vor der Brust. Der in Erntelogistik in den unterschiedlichsten Kulturen einsetzbare GX AgriLiner ist vorerst abgesattelt, ein 30 m³ fassender Tankaufleger für die Güllelogistik wieder aufgesattelt. „Die Güllelogistik war einer der entscheidenden Gründe, in den AgriTruck und seine Flexibilität zu investieren“, erläutert Carsten Brüggemann. Innerhalb von Minuten kann der Aufleger gewechselt und der AgriTruck für eine neue Aufgabe eingesetzt werden. Das zeigt sich nicht zuletzt in der hohen



**Kundenindividuelle Agrarlogistik: Das Lohnunternehmen Martens aus Labenz nutzt dafür unter anderem einen AgriTruck samt GX AgriLiner.**

Auslastung. Obwohl sein Lohnunternehmen den AgriTruck erst im Frühjahr auf Mietbasis beschafft hat, stehen bei der Sattelzugmaschine bereits 700 Betriebsstunden auf der Uhr. Neben der Güllelogistik und der Maiseinnte war der AgriTruck in diesem Jahr auch über alle Schnitte hinweg in der Grasernte im Einsatz. Darüber hinaus lässt sich das Fahrzeug auch in der Kartoffel- oder Zuckerrübenlogistik einsetzen. Carsten Brüggemann hofft, mit dem AgriTruck auf eine Gesamtauslastung von jährlich rund 1.400 h zu kommen. Dank der vielfältigen Einsatzmöglichkeiten dürfte das kein Problem sein.

Für Krone ist die Transporttechnik eine Produktgruppe mit strategischer Bedeutung.

**Rainer Weerda, bei Krone verantwortlich für die Agrarlogistik**







 **KRONE**



# „Biomethan ist der Joker im Energiesystem.“



Die Europäische Kommission hat das Biomassepaket genehmigt, doch wie es mit der Biogasbranche in den kommenden Jahren weitergeht, ist noch ungewiss. Wir haben mit Horst Seide, Präsident des Fachverbandes Biogas, über die Zukunft dieses regenerativen Energieträgers gesprochen.

**XtraBlatt:** Wenn wir auf die aktuelle Situation der Biogasbranche in Deutschland schauen – wie würden Sie die Lage beschreiben?

**Horst Seide:** Die Lage ist widersprüchlich. Auf der einen Seite sehen wir einen enormen politischen und gesellschaftlichen Druck, die Energieversorgung unabhängiger von fossiler

Energie zu machen. Strom aus Wind und Sonne wächst. Gleichzeitig wissen wir alle, dass diese Energien fluktuieren – mal gibt es Überproduktion, mal Flaute. Eigentlich wäre Biogas in dieser Situation ideal: Es ist speicherbar und flexibel einsetzbar. Auf der anderen Seite erleben wir aber, dass viele Betreiber ihre Anlagen abschalten oder kurz davorstehen. Der Grund dafür ist simpel: Die Förderung läuft nach 20 Jahren aus, und nicht alle schaffen es, in die Anschlussausschreibungen zu kommen.

**XtraBlatt:** Inwieweit ist Biogas flexibel einsetzbar?

**Seide:** Biogasanlagen müssen nicht mehr kontinuierlich rund um die Uhr laufen, sondern können sich am Bedarf im Stromnetz orientieren. Heute fährt ein Blockheizkraftwerk (BHKW) mit 500 kW meist konstant durch. Künftig soll es so sein, dass die Anlage beispielsweise den ganzen Tag Gas speichert und abends, wenn Strom knapp ist, auf 2.000 kW hochfährt – also die vierfache Leistung. Das ist technisch möglich, erfordert aber Umbauten: größere BHKW, zusätzliche Aggregate, größere Gasspeicher, intelligente Steuerungssysteme. Der Clou ist: Wir produzieren nicht mehr Energie als zuvor, aber wir erzeugen sie, wenn sie gebraucht wird.

**XtraBlatt:** Was ist der Vorteil für das Energiesystem?

**Seide:** Stellen Sie sich einen typischen Tag vor: Mittags scheint die Sonne, Solarstrom überschwemmt die Netze. Da brauchen wir kein Biogas. Abends dagegen, wenn die Sonne untergeht, gehen die Lichter an, die Wärmepumpen laufen, aber Solar und Wind liefern weniger Energie. Genau dann springen die Biogasanlagen an. So schließen sie die Lücke, die sonst mit fossilen Spitzenlastkraftwerken gefüllt werden müsste. Flexibles Biogas ist damit das ideale Bindeglied in einem erneuerbaren Energiesystem.

**XtraBlatt:** Klingt nach einer perfekten Lösung. Wo ist der Haken?

**Seide:** Der Haken ist die Finanzierung. Es gibt zwar Pioniere, die zusätzliche BHKW installiert und große Gasspeicher gebaut haben. Die Erfahrungen zeigen: Technisch funktioniert das sehr gut. Aber wer ein BHKW aufrüstet, muss schnell mehrere Millionen Euro investieren. Banken geben aber nur Kredite, wenn die Rahmenbedingungen stabil sind. Wenn die Politik heute A sagt und morgen B, ist keine Planung möglich.

Entscheidend ist, dass die Politik klare, langfristige Rahmenbedingungen setzt.

**Horst Seide,**  
Präsident Fachverband Biogas

**XtraBlatt:** Was bedeutet das für die Landwirte als Betreiber der Biogasanlagen?

**Seide:** Die Mehrheit der Landwirte wartet ab. Viele Betriebsleiter scheuen sich, weitere Kredite aufzunehmen. Deshalb ist es entscheidend, dass die Politik klare, langfristige Rahmenbedingungen setzt. Den Landwirten bieten Investitionen die Chance, ihre Anlagen zukunftsicher zu machen und neue Märkte zu erschließen. Viele Betreiber von umgerüsteten Anlagen berichten sogar von neuen Geschäftsmodellen, weil sie Strom dann verkaufen, wenn die Preise hoch sind. »»



**XtraBlatt: Kritiker sagen, dass Biogas im Vergleich zu Wind und Solar zu teuer ist. Was entgegnen Sie?**

**Seide:** Man muss Äpfel mit Äpfeln vergleichen. Eine Kilowattstunde Biogasstrom mag teurer sein als eine Kilowattstunde Solarstrom. Aber Solar liefert nur, wenn die Sonne scheint. Biogas liefert genau dann, wenn wir es brauchen – auch nachts, auch bei Flaute. Der Wert liegt nicht im billigsten Strom, sondern in der Versorgungssicherheit. Ohne flexible Energieträger bräuchten wir teure fossile Reservekraftwerke. Nebenbei bemerkt plant auch die aktuelle Bundesregierung milliardenschwere Investitionen in neue Gaskraftwerke. Einen sehr großen Teil dessen könnten die schon bestehenden Biogasanlagen auffangen – man muss es nur wollen. Wenn man das einrechnet, ist Biogas nicht teuer, sondern wirtschaftlich sinnvoll.

**XtraBlatt: Welche Rolle spielt die Wärme? Viele Biogasanlagen speisen ja nicht nur Strom, sondern auch Wärme in Netze ein.**

**Seide:** Die Wärme ist oft der unterschätzte Faktor. Fast jede Biogasanlage hat ein Wärmenetz, sei es für ein Dorf, für öffentliche Gebäude oder für Betriebe. Wenn eine Anlage stillgelegt wird, bricht auch diese Wärmeversorgung weg. Dann müssen Kommunen auf Heizöl oder Gas zurückgreifen – mit höheren Kosten und mehr CO<sub>2</sub>-Emissionen. Biogas darf deshalb nicht nur auf Strom reduziert werden. Wir müssen auch überlegen, wie wir die Wärmenetze weiter stabil versorgen können. Das ist ein Balanceakt, aber machbar.

**XtraBlatt: Biogas kann außerdem zu Biomethan aufbereitet werden. Welche Bedeutung hat das?**

**Seide:** Eine enorme. Biomethan ist chemisch identisch mit Erdgas. Wenn wir Rohbiogas aus einer Anlage aufbereiten, CO<sub>2</sub> und andere Bestandteile herausfiltern, bleibt Methan übrig – und das kann problemlos ins Erdgasnetz eingespeist werden. Der große Vorteil: Biomethan ist speicherbar, transportierbar und überall dort einsetzbar, wo bisher Erdgas gebraucht wurde. Das reicht von Industrieöfen über Heizungen bis hin zu Gaskraftwerken und



**Aufbereitetes Biomethan kann eine Lösung für den Verkehr sein, insbesondere für Bereiche, in denen Elektromobilität an ihre Grenzen stößt.**

Verkehr. Insofern ist Biomethan eine Art Joker im Energiesystem.

**XtraBlatt: Wie viele Biomethananlagen gibt es in Deutschland?**

**Seide:** Momentan rund 250. Das klingt viel, ist aber im Verhältnis zur gesamten Biogasbranche eher wenig – wir haben insgesamt etwa 9.000 Biogasanlagen. Das zeigt: Der Markt steckt noch in den Anfängen. Allerdings ist das Interesse riesig: Mehr als 700 Anfragen liegen derzeit bei den Netzbetreibern, neue Biomethananlagen oder Einspeiseprojekte anzuschließen. Das heißt, die Branche will massiv in diesen Bereich investieren.

**XtraBlatt: Was bremst diesen Ausbau?**

**Seide:** Vor allem die Dauer der Genehmigungsverfahren. Vom ersten Antrag bis zur tatsächlichen Einspeisung ins Netz vergehen in Deutschland im Schnitt fünf Jahre. Das ist für Investoren extrem frustrierend. Es geht nicht nur um die Genehmigung der Anlage selbst, sondern auch um Netzanschlüsse, um Umweltprüfungen, um EU-Vorgaben. Jeder Schritt dauert Monate oder Jahre. In der Zwischenzeit verlieren wir Zeit – und andere Länder ziehen an uns vorbei.

**XtraBlatt: Sehen Sie Biomethan auch als Lösung für den Verkehrssektor?**

**Seide:** Absolut. Biomethan ist prädestiniert für den Verkehr, insbesondere für Bereiche, in denen Elektromobilität an ihre Grenzen stößt. Dazu zählen der Schwerlastverkehr, Busse und vor allem die Schifffahrt. Dort brauchen wir Energieträger mit hoher Energiedichte. Flüssiges Biomethan – also Bio-LNG – bietet genau das. Lkw, die heute mit Diesel fahren, können auf LNG umgestellt werden.



Schiffe, die enorme Mengen Treibstoff brauchen, können Biomethan nutzen. Auch im Luftverkehr könnte Biomethan langfristig eine Rolle spielen, etwa als Basis für synthetische Kraftstoffe.

**XtraBlatt: Wie sehen die Preise aus? Ist Biomethan im Verkehr konkurrenzfähig?**

**Seide:** Es kommt darauf an. Im Moment schwanken die Erdgaspreise stark. In Zeiten hoher Gaspreise ist Biomethan oft konkurrenzfähig, manchmal sogar günstiger. In Phasen niedriger Gaspreise

Flexibles Biogas ist das ideale Bindeglied in einem erneuerbaren Energiesystem.

**Horst Seide, Präsident Fachverband Biogas**



ist es schwieriger. Aber der entscheidende Punkt ist: Biomethan ist klimaneutral. Wenn CO<sub>2</sub>-Bepreisung konsequent umgesetzt wird, sehe ich in Biomethan langfristig immer die günstigere Option. Dazu kommt die Versorgungssicherheit: Biomethan wird vor Ort erzeugt, wir sind nicht abhängig von Importen aus Krisenregionen. Auch das hat einen Wert, der oft unterschätzt wird.

**XtraBlatt: Gibt es Beispiele, wie groß das Potenzial ist?**

**Seide:** Nehmen wir nur die Gülle und den Mist, die in Deutschland anfallen. Bisher nutzen wir etwa ein Drittel der in Deutschland anfallenden Gülle und des Mistes für Biogas. Zwei Drittel bleiben ungenutzt. Dabei haben diese Stoffe ein enormes Potenzial. Zum einen energetisch: Würden wir sie vollständig nutzen, könnten wir rein rechnerisch die gesamte landwirtschaftliche Maschinenflotte klimaneutral antreiben. Zum anderen klimapolitisch: Offene Lagerung von Gülle setzt Methan frei, ein Treibhausgas, das eine 25-mal höhere Klimawirkung hat als CO<sub>2</sub>. Wenn wir Gülle in der Biogasanlage vergären, verhindern wir diese Emissionen. Das ist Klimaschutz pur – und zugleich Energiegewinnung.

**XtraBlatt: Warum wird dann nicht schon viel mehr Gülle genutzt?**

**Seide:** Es gibt mehrere Gründe. Erstens: die Logistik. Gülle ist schwer, flüssig und

voluminös. Sie muss transportiert werden, oft über längere Strecken, und das kostet. Zweitens: die Technik. Anlagen müssen auf hohe Gülleanteile ausgelegt sein, sonst funktionieren sie nicht optimal. Drittens: die Bürokratie. Jede Tonne muss dokumentiert, nachgewiesen und zertifiziert werden. Viele Betreiber schrecken vor diesem Aufwand zurück. Es ist paradox: Wir könnten mit Gülle gleich doppelt Gutes tun – Emissionen vermeiden und Energie gewinnen –, aber die Hürden sind oft höher als die Chancen.

**XtraBlatt: Die Bürokratie wirkt sich also sehr negativ auf die Biogasbranche aus.**

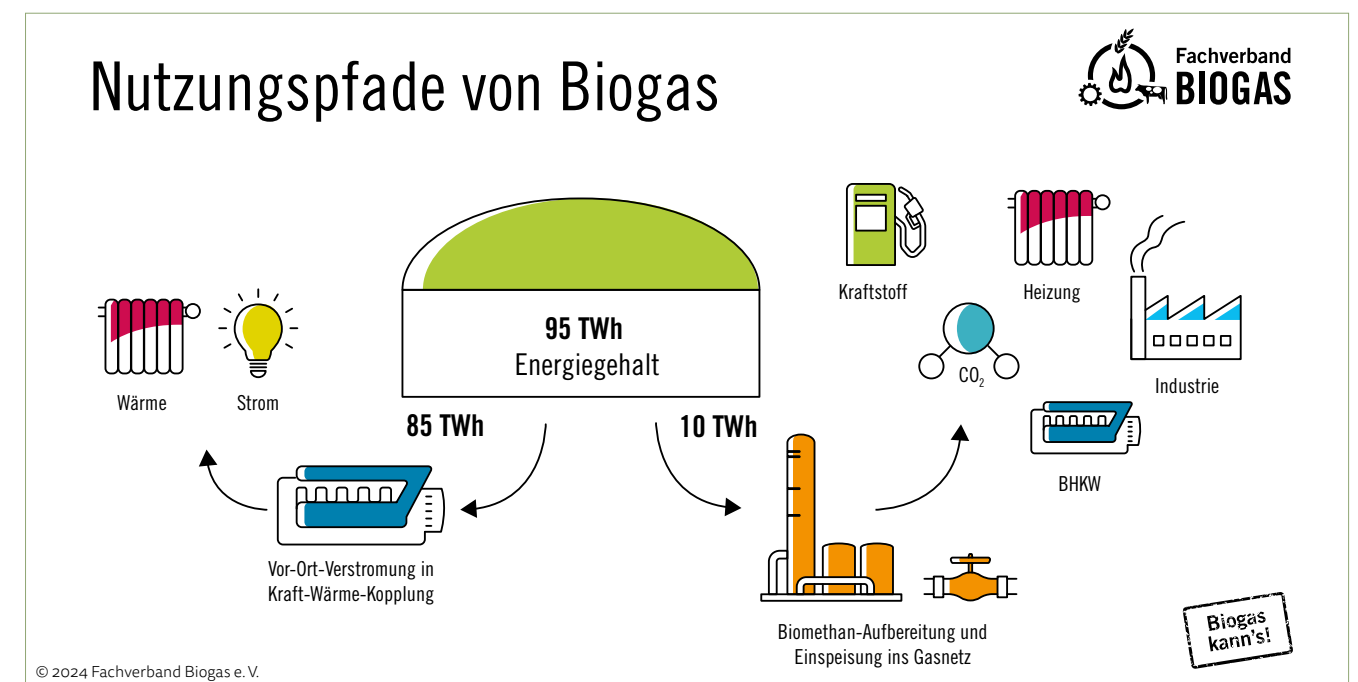
**Seide:** Leider gibt es dafür unzählige Beispiele. Nehmen wir die Nachhaltigkeitszertifizierung: Jede Anlage muss nachweisen, dass sie mindestens 80 % CO<sub>2</sub> im Vergleich zu fossilen Energieträgern einspart. Erreicht eine Anlage nur 79 %, gilt sie als „nicht nachhaltig“ und wird so behandelt, als ob sie Braunkohle verstromen würde. Das führt zu absurden Situationen: Betriebe, die faktisch Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> einsparen, werden durch ein bürokratisches Detail ausgebremst. Andere Länder sind pragmatischer. In Italien gilt: Wenn eine Anlage mindestens 30 % Gülle einsetzt, ist sie automatisch nachhaltig. Punkt. Das ist nachvollziehbar, einfach und praxisnah.

**XtraBlatt: Blicken wir nach vorn. Wie könnte die Biogasbranche im Jahr 2030 aussehen?**

**Seide:** Wenn wir die richtigen Entscheidungen treffen, könnten wir bis 2030 eine Verdopplung der Biomethanproduktion erreichen, eine stabile Zahl an flexiblen Biogasanlagen und eine starke Integration in Strom- und Wärmenetze. Biogas könnte dann die Rolle übernehmen, die heute noch Gaskraftwerke spielen: flexible Leistung bereitstellen, wenn Sonne und Wind fehlen. Gleichzeitig könnte Biomethan im Schwerlastverkehr und in der Schifffahrt etabliert sein. Kurz: Biogas wäre dann eine tragende Säule der Energiewende.

**XtraBlatt: Und wenn die Politik die falschen Entscheidungen trifft?**

**Seide:** Dann droht ein schleichender Niedergang. Immer mehr Anlagen laufen aus der Förderung und gehen vom Netz. Investitionen bleiben aus. Hersteller wandern ab. Wir verlieren Arbeitsplätze und Know-how. Deutschland importiert Biomethan aus dem Ausland, anstatt es selbst zu produzieren. Und wir setzen weiter auf fossile Spitzenlastkraftwerke, obwohl wir eine erneuerbare Alternative hätten. Das wäre ein energiepolitischer und klimapolitischer Fehler, den wir uns eigentlich nicht leisten können. ☹☹☹





# Service aus Passion



Für eine hohe Einsatzsicherheit der Maschinen beim Kunden sorgen die Techniker von Milde.



Die Milde GmbH ist ein Landtechnik-Unternehmen mit drei Standorten in Nordbayern und in Sachsen-Anhalt. Eine besonders große Bedeutung haben dort die Produkte von Krone und ein hochwertiger Service.

**G**egründet wurde die Milde GmbH durch Kurt Milde im Jahr 1962 als Betrieb für den Verkauf und die Reparatur von Pkw und landwirtschaftlichen Maschinen in Gebenbach in der Nähe von Hirschau in der Oberpfalz (Bayern). Einige Jahre später wurde ein Reparaturservice im wenige Kilometer entfernten Burgstall eröffnet. Mit der Eröffnung eines Neubaus wurden dann beide Betriebe in Gebenbach zusammengelegt. In den 1970er-Jahren hat das Unternehmen bereits die ersten landwirtschaftlichen Maschinen aus Italien importiert.

Seine beiden Söhne Thomas und Kurt haben ihre Berufsausbildung im Unternehmen absolviert und waren in verschiedenen Abteilungen tätig, bevor 1990 die Firma an die beiden übergeben wurde. Im Jahr 2008 schied Kurt Milde senior als Geschäftsführer offiziell aus dem Unternehmen aus, war jedoch bis zu seinem Tod im Jahr 2018 aktiv. Heute ist mit Patrick, Bastian und Tobias Milde bereits die dritte Generation am Start. Bei der Milde GmbH arbeiten heute etwa 70 Menschen.

## In den Osten

Schon kurz nach dem Mauerfall, im Jahr 1990, orientierte sich Kurt Milde in Richtung der neuen Bundesländer und baute gleich im Jahr 1991 einen neuen Standort in Bornitz bei Zeitz (Sachsen-Anhalt). 2004 wurde ein Landtechnik-Betrieb in Vorbach übernommen, gute 50 km vom Stammsitz Gebenbach entfernt. Von diesem zog man nach dem Erwerb einer Gewerbeimmobilie mit anschließendem Umbau nach Creußen um.

Das Vertriebsgebiet bei Milde ist in Westdeutschland von kleineren bis mittleren Betrieben geprägt, im Osten von mittleren bis großen. Die Milchviehhaltung spielt überall eine große Rolle, weshalb die Produkte von Krone ein besonders wichtiger Bestandteil im Sortiment des Unternehmens sind. Ob Mähwerke, Wender, Schwader, Pressen, Lade- oder Transportwagen – in vielen Fällen sind die Landwirte selbst mechanisiert. Natürlich gehören auch etliche Lohnunternehmen zum Kundenstamm.

Obwohl der Landtechnikmarkt, von einem sehr hohen Niveau kommend, gerade etwas stagniert, beobachten Bastian und Patrick Milde, dass die Investitionen der Kunden im Bereich der Grünfütter-ernte-technik nach wie vor vergleichsweise hoch sind. Dabei sei Krone der ideale Partner, da das Produktsortiment nahezu alle Wünsche der Landwirte und Lohnunternehmer abdecke. Dazu kommen eine hohe Werthaltigkeit sowie eine sehr gute technische Qualität. Außerdem schätzen die beiden den direkten Kontakt ins Unternehmen. Ein guter Austausch sei immer möglich. Die Zusammenarbeit macht den beiden Spaß.

## Innovationen sind wichtig

Über alle Segmente hinweg sehen die Inhaber Krone als Marktführer an. Mit den Verkaufszahlen sind sie zufrieden. Wenn von Krone Innovationen kommen, spüre man das noch einmal deutlich: „Als die Ladewagen mit dem neuen Schneidwerk kamen, hat unser Absatz deutlich angezogen. Dazu kommt der Trend, dass sich einige Kunden wieder von der Ernte mit dem Häcksler abwenden und das Erntegut selbst einfahren wollen“, erklärt Bastian Milde. »»»

<< **Familiensache: Kurt, Thomas, Bastian, Patrick und Tobias Milde (v.l.).**

< **Jeder der drei Milde-Standorte – hier der Betrieb in Creußen (Oberfranken/Bayern) – ist modern ausgestattet.**



Jedes Teil, das mindestens einmal im Jahr benötigt wird, legt sich das Unternehmen auf Lager.



Diagnosetechnik ist für Landtechnik-Betriebe eine hohe, aber sehr wichtige Investition.

Als Partner stehen Krone und Milde jedoch nicht nur für viel Engagement und Beratung beim Verkauf, sondern auch beim anschließenden Service. Großen Wert legt das Unternehmen Milde daher auf eine gute Schulung der Mitarbeiter. Dazu Bastian Milde: „Wichtig ist uns dabei, dass wir nicht nur einzelne Spezialisten, sondern viele gut geschulte Werkstatt-Mitarbeiter haben, die kompetent Reparatur- und Servicearbeiten durchführen können. Für uns ist das zwar ein hoher Kostenfaktor, denn neben den Gebühren für die Kurse kommen noch die Fahrt, Spesen und der Arbeitsausfall dazu, aber das investieren wir gerne, um unseren Kunden bestmöglich helfen zu können.“ Patrick Milde ergänzt: „In diesem Zusammenhang ist es auch wichtig, unseren großen Vorführpark zu erwähnen. Wir haben eigentlich von jeder Produktkategorie etwas da. Denn einerseits möchten die Kunden vor dem Kauf eine Maschine direkt auf ihrem Betrieb ausprobieren, andererseits können wir bei Ausfällen weiterhelfen. Wir haben eine zentrale Notfallnummer. Die Kollegen koordinieren darüber nicht nur die Reparaturarbeiten, sondern können auch sehr gut abschätzen, wie lange es dauert. Im Bedarfsfall bieten wir dann gerne eine Ersatzmaschine an, damit die Landwirte ihre Arbeiten termingerecht zu Ende führen können. Das schätzen unsere Kunden und berücksichtigen das bei neuen Investitionen.“

### Einsatzsicherheit

Ein wichtiger Faktor für die Betriebssicherheit der Technik ist vorbeugender Service. Krone bietet

hier die sogenannten Winterchecks an. Dabei fahren die Servicetechniker aus dem Fachhandel zu den Kunden, oft sogar in Begleitung eines Krone-Servicetechnikers. Anhand eines spezifischen Katalogs werden die Maschinen dann überprüft, kleine Servicearbeiten können dabei sofort erledigt werden. Anschließend wird eine Empfehlung ausgesprochen, was vor der kommenden Saison noch erledigt werden sollte. Die Kunden werden auf diese Aktion aktiv angesprochen.

Öffentlichkeitsarbeit ist ein wichtiger Faktor für Kundenbindung. An jedem der drei Standorte findet jährlich eine Hausmesse mit großer Ausstellung statt. Außerdem finden in regelmäßigen Abständen Krone-Veranstaltungen statt. Dort steht dann der Showtruck und es geht intensiv um Vorteile und Einsatz der Produkte. Zusätzlich gibt es Feldtage, bei denen die Maschinen im Einsatz zu sehen sind.

Stolz sind Bastian und Patrick Milde auf die vollständig und gut ausgestatteten Werkstätten an allen drei Standorten. Inklusive sämtlichen Diagnosegeräten, Software-Lizenzen und so weiter. Zudem hat jeder Betrieb eine Ausstellungshalle. Die Verwaltung ist zentral am Hauptstandort in Gebenbach angesiedelt. Das Unternehmen ist jedoch von der IT her so aufgestellt, dass die Vorgänge dezentral von den jeweiligen Mitarbeitern je nach Bedarf bearbeitet werden können. Ersatz- und Verschleißteile werden sowohl in den Filialen als auch in der Zentrale vorgehalten. Anhand der Erfahrungen aus den Vorjahren gilt der Grundsatz: Alles, was mindestens ein Mal im Jahr benötigt wird, ist im Lager vorrätig! Was Verschleißteile angeht, werden vor der Saison Frühbezugsaktionen durchgeführt, die die Kunden gut annehmen.

### Langfristige Bindung

Die Zusammenarbeit mit Krone bewertet Familie Milde als Glücksgriff. Beides sind Familienunternehmen mit kurzen Wegen und schnellen Entscheidungen. Für Landwirte und Lohnunternehmen sei es zudem wichtig, dass sie eine Perspektive bei ihren Lieferanten erkennen. Denn schließlich bindet man sich längerfristig aneinander. Sowohl bei Milde als auch bei Krone ist das gegeben. <<<

## BiG X 860

# Kraftpaket mit 843 PS

Mit dem BiG X 860 gehört nun ein weiterer Feldhäcksler zum Krone-Programm. Diese 843 PS starke Maschine ergänzt die große BiG X-Baureihe mit den Modellen von BiG X 680 bis 1180 mit Leistungen zwischen 687 bis 1156 PS. Während die bisherigen Modelle dieser Leistungsklasse mit V8- und V12-Motoren ausgerüstet sind, setzt Krone bei dem BiG X 860 auf einen neu entwickelten, sehr robusten 6-Zylinder-Reihendieselmotor mit 18 l Hubraum von Liebherr. Er erreicht sein Spitzendrehmoment von 4.000 Nm bereits bei 1.300 U/min. Neben dieser hohen Leistung überzeugt der Motor durch niedrigen Kraftstoffverbrauch und Ölwechselintervalle von 1.000 Motorstunden bzw. alle zwei Jahre.

Wie die übrigen Modelle der Baureihe verfügt auch der BiG X 860 über das Feature PowerSplit. Damit lässt sich die Motorleistung je nach Bedarf einfach per Tastendruck in den Eco-Power- oder den X-Power-Modus schalten. Vorbildlich ist

auch das innovative Gutflusskonzept: Die sechs Vorpresswalzen, die großdimensionierte Häckseltrommel und der CornConditioner OptiMaxx 305 sind Garant für eine intensive Korn- und Stängelaufbereitung. Selbst bei ungleichmäßiger Gutzufuhr sorgt das VariStream-Konzept mit gefederten

Böden unter der Häckseltrommel und hinter dem Wurfbeschleuniger stets für ein verstopfungsfreies Arbeiten. Die Daten des DLG-anerkannten NIR Control dual Sensor sowie weitere wichtige Maschinendaten lassen sich mithilfe der Telemetrieinheit Krone SmartConnect erfassen und in Echtzeit übertragen.



## XCollect 750-2

# Ernten und Stoppeln mulchen

Krone erweitert seine 2018 erfolgreich eingeführte XCollect-Baureihe mit 3-teiligem Maisvorsatz und Arbeitsbreiten von 6 m bis 9 m jetzt um ein weiteres Modell mit 2-teiligem Aufbau: Das 10-reihige XCollect 750-2 ist bei einer Arbeitsbreite von 7,5 m mit einem integrierten Mulcher ausgestattet, der die Maisstoppeln über die gesamte Arbeitsbreite intensiv bearbeitet.

Damit lässt sich der durch Pilze und tierische Schädlinge verursachte Krankheitsdruck in nur einem Arbeitsschritt sehr effizient reduzieren. Bei dem neuen XCollect-Vorsatz kommen die Synergieeffekte zweier Baureihen zum Tragen: die Vorteile des auf den freien Schnitt beruhenden Kollektorprinzips des XCollect mit dem einfachen, zweiteiligen Aufbau des langjährig bewährten EasyCollect.

Neu und einzigartig ist das in den zweiteiligen Maisvorsatz XCollect integrierte Mulchsystem RotoChop. Damit lassen sich die Stoppeln gleich bei der Maisernte in einem Arbeitsgang auf der gesamten Arbeitsbreite bearbeiten, bevor diese von den Reifen des Häckslers und den nachfolgenden Traktorgespinnen an die Erde gedrückt werden. Die einzelnen Mulcheinheiten lassen sich bequem aus der Kabine per Tastendruck hydraulisch heben und senken. Bei Überlastung der Mulcher, wie etwa durch Fremdkörper, werden die entsprechenden Mulcheinheiten kurz angehoben und wieder abgesenkt. Sofern nicht gemulcht werden soll, kann das über ein separates Getriebe angetriebene Mulchaggregat einfach abgeschaltet und hochgeschwenkt werden.





FAMILIE MEIJER, BLIJHAM (NL)

# Wie auf Gleisen

350 Kühe, fast 75 % Milch aus dem Grundfutter, 11.500 l/Kuh bei fünf Laktationen und einen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck von weniger als 800 g/l – Familie Meijer hat Milchproduktion und Futtergewinnung offensichtlich im Griff. Einen Teil des Erfolgs führt Mathijs Meijer auf „Controlled Traffic Farming“ zurück.



Für Mathijs Meijer hat die größtmögliche Qualität des Grundfutters oberste Priorität.

raten, am besten seien 8 cm. Außerdem starte der nächste Aufwuchs dann schneller wieder durch.

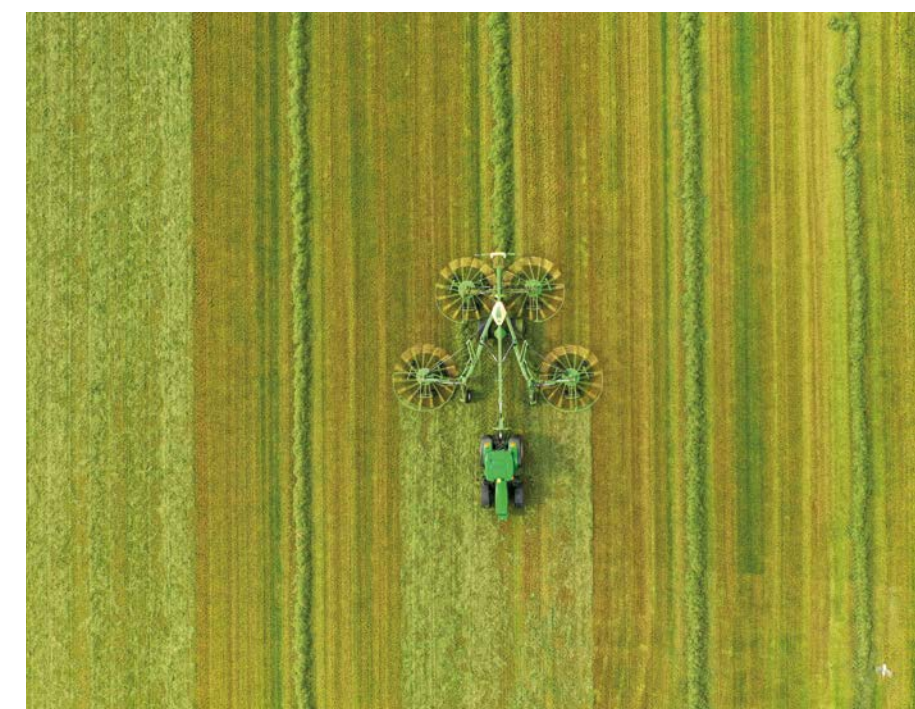
## CTF-Vorbild Dänemark

Milchleistung bedeutet im Betrieb Meijer, der 150 ha bewirtschaftet und 340 Kühe plus Nachzucht hält, einen Herdendurchschnitt von 11.500 l/Kuh/Jahr bei im Mittel 4,3 % Fett und 3,4 % Eiweiß. Die gemittelte Zahl an Laktationen pro Kuh beziffert er auf 5,1. Sein Ziel sei es, dass die Kühe im Alter von 21 Monaten zum ersten Mal kalben, insofern komme es auf eine im übertragenen Sinne sehr gute Kinderstube der Kälber an, wie Mathijs Meijer mit einem Augenzwinkern ergänzt. Gemolken wird dreimal täglich, gefüttert zweimal, wobei die Kühe nach Leistungsgruppen und Alter differenziert versorgt werden. Von Fütterungsautomaten hält der Landwirt nichts, ebenso wenig wie von vollautomatischen Frischgrasrobotern, die eigenständig Gras vom Land holen und im Stall verteilen könnten. „Wir haben zwar vollarrondierte Flächen, dennoch wären Kosten und Nutzen unverhältnismäßig. Außerdem passt derartige Technik nicht zu unserer Art der Grünlandbewirtschaftung. Und dafür benötigen wir sowieso eine Mähwerkskombination“, so Mathijs Meijer. >>>

Für das Schwaden und die Futterbergung beauftragt Mathijs Meijer den deutschen Lohnunternehmer Janssen aus Rhede.

Der Begriff „Bierflaschengras“ deutet es an: Das Gras wird geschnitten, wenn es die Höhe einer Bierflasche erreicht hat. So handhabt es auch Mathijs Meijer, Milchviehhalter aus dem kleinen Ort Blijham in der Provinz Groningen im Nordosten der Niederlande. „Allerdings sollte es schon eine Halbliterfläche sein. Aber der einfachste Maßstab sind die Gummistiefel: Ist das Gras so hoch wie deren Oberkante, wird geschnitten“, fügt er schmunzelnd hinzu. Nach besagter Richtlinie schafft er im Durchschnitt sieben Grasschnitte pro Jahr. „2024 haben wir sogar acht erreicht – das war ein hervorragendes Futterjahr“, berichtet er. Wichtig zu wissen ist dabei, dass seine Flächen in Trockenjahren beregnet werden können und so der Aufwuchs besser steuerbar ist. Jedoch sei es aus Kostengründen am besten, wenn das notwendige Wasser von allein vom Himmel falle, so Mathijs Meijer mit einem Augenzwinkern.

Auf die Frage nach dem Grund für diese kurze Mähtaktung bzw. das Silieren so jungen Grases antwortet der Landwirt: „Dadurch ist der Zuckergehalt des Futters hoch, es ist viel schmackhafter, energiereicher – und was am Wichtigsten ist: sehr eiweißreich. Denn darauf kommt es uns an. Wir haben ermittelt, dass wir aus unserem Grundfutter – vor allem Gras und Silomais – derzeit etwa 74 % der Milchleistung holen. Das gelingt nur mit ausgezeichnetem Futter.“ Was nach seiner Einschätzung auch mit möglichst geringem Rohascheanteil zu tun hat. Trotz des insgesamt relativ geringen Aufwuchses dürfe die Schnitttiefe des Mähwerks nicht unter 7 cm Stoppelhöhe ge-





Fast schon wieder  
erntereif: Sieben  
Grasschnitte pro  
Saison sind bei Meijers  
Ackergras das Ziel.



Damit schwenkt das Gespräch zum Kernthema: Der Landwirt arbeitet auf seinem Grünland nach dem Prinzip des „Controlled Traffic Farming“, kurz CTF, also einem System exakt definierter Fahrspuren, an die Fahrzeuge und Geräte angepasst wurden und deren Einhaltung akribisch zu beachten ist, wie er betont. Das Ziel ist es, die Bodenverdichtung allein auf diese Fahrspuren zu beschränken und dadurch den Löwenanteil des Grünlandes gar nicht zu belasten. Dies wirke sich sehr deutlich auf den Grasaufwuchs und damit den Ertrag aus, wie Mathijs Meijer betont. Er beziffert den Mehrertrag auf etwa 8–10 % bei frisch angesäten Flächen und bis zu 20 % bei Flächen, die mehrere Jahre in der Grasproduktion sind.

In einer traditionellen Ackerbauregion gelegen, hat der Betrieb kein Dauergrünland. Von den 150 ha werden zwischen 120 und 130 ha mit Ackergras bestellt, der Rest mit Silomais. Alle fünf Jahre bricht Mathijs Meijer, der den Hof zusammen mit seinen Eltern, seiner Freundin, einem Festangestellten und einem Auszubildenden bewirtschaftet, etwa 30 ha um. Dies habe mit den gesetzlichen Vorgaben in den Niederlanden zu tun – wird dort eine Fläche länger als besagte fünf Jahre zum Grasanbau genutzt, gilt sie als Dauergrünland. „Also bauen wir zwei Jahre hintereinander Mais an. Auf diese Weise sind unsere Grasbestände immer relativ jung und der Nachsaataufwand ist niedrig“, berichtet der Landwirt. Eine turnusgemäße Nachsaat erübrigt sich. Und damit CTF wirklich konsequent umgesetzt wird, ist auch die Gülleausbringung durch einen Lohnunternehmer auf das System der 12-m-Fahrspur ausgerichtet. Wobei – man beachte den kleinen

Unterschied – die eigentliche Fahrspur keinen Dünger abbekommt, sondern die Menge allein auf der Grasfläche verteilt wird.

Kennengelernt hat der Landwirt das System CTF in Dänemark, nachdem ihm sein Tierarzt den Hinweis darauf gegeben hatte. Nebenbei bemerkt, nutzt der Landwirt regelmäßig den Rat seines erfahrenen Tierarztes und arbeitet mit ihm in allen Fragen rund um Tierhaltung, Stallklima, Futter und Fütterung sehr eng zusammen: „Der größte Teil aller Erkrankungen bei Rindern und Kühen sind auf Fehler bei Haltung und Fütterung zurückzuführen. Indem wir das optimieren, vermeiden wir die Krankheiten und halten außerdem das Leistungsniveau im Stall hoch.“

### OptiGrass-Ladewagen

Doch zurück zu CTF. Mathijs Meijer hat die Fahrspuren auf 12 m Abstand festgelegt. Mäher und Wender des Landwirts wurden darauf angepasst. Hier kommt Krone-Technik zum Einsatz, mit dem EasyCut B 1250 Fold und dem Wender KWT 1300. „Dadurch können wir CTF bestens nutzen“, hebt der Landwirt hervor. Mindestens so wichtig dabei ist, dass sich auch Meijers Lohnunternehmer Ingo Janssen aus dem direkt hinter der Grenze liegenden Rhede darauf eingestellt hat. Denn LU Janssen übernimmt das Schwaden und das Bergen des Futters mittels „OptiGrass“-Ladewagen – beides ebenfalls von der Maschinenfabrik Krone, die damit bezüglich der Technik sozusagen CTF-Systemanbieter ist. Dass LU Janssens Schwader eine Arbeitsbreite von maximal 15,70 m hat und in der Arbeitsbreite variabel einstellbar ist, sei sehr hilfreich, denn dank der Überlappung bei 12,5 m



CTF-Spurbreite bleibt garantiert kein Gras auf der Fläche zurück.

„Wer CTF einsetzen möchte, muss allerdings auf den Häcksler verzichten, denn ein nebenher fahrender Silagewagen ist ein no-go. Oder man löst es wie in Dänemark und hängt einen Silagewagen hinter den Häcksler. Aber für uns ist der OptiGrass-Ladewagen die beste Lösung“, stellt Mathijs Meijer lapidar fest und sieht darin für seine Futterqualität keinen Nachteil. Das Gras werde auf 28 mm geschnitten und passe somit sehr gut in die Ration. „Ein Grund mehr, das Gras so früh zu mähen“, ergänzt er. „Und wenn ich auf unsere Milchleistung schaue, brauchen wir den Häcksler gar nicht. Zumal der Ladewagen in der Ernte günstiger ist – schließlich zählt am Ende die Wirtschaftlichkeit.“

Was die Effizienz der Ernte betrifft, legen Landwirt und Lohnunternehmer ein hohes Tempo vor – nicht zuletzt dank der voll arrondierten Flächen und Schlaggrößen von bis zu 25 ha. Bei den ersten beiden Schnitten im Frühjahr benötigt Mathijs Meijer rund 9 h zum Mähen für die 120 ha. Im Frühjahr wird zweimal gewendet, ab dem 4. Schnitt in der Regel einmal. Ziel sind 45–50 % TS-Gehalt des Grases. Das klingt viel, ist aber nach Aussage des Landwirts wegen des jungen Aufwuchses sinnvoll. Anschließend räumt LU Janssen, der sich bezüglich der Mäh-Silientaktung eng mit seinem Kunden abstimmt, mit zwei Ladewagengespannen je nach Schlag bis zu 20 ha/h. Für die 120 ha des ersten Schnittes dauere es maximal 7 h, bis alles im Silo liege – das Landwirt und Lohnunternehmen-Mitarbeiter gemeinsam verdichten. Den Ertrag pro

Schnitt beziffert er auf 2–2,5 t/ha Trockenmasse. Familie Meijer praktiziert übrigens seit Langem erfolgreich Sandwich-Silage, bei der bis zu drei Schnitte übereinander einsiliert werden.

### Geringer CO<sub>2</sub>-Fußabdruck

Aber wie sieht es mit der Wirtschaftlichkeit aus, die Mathijs Meijer eingangs hervorhob? Auf der Habenseite stehen die bereits genannten Mehrerträge und die hohe Futterqualität, die er auch auf das CTF-Verfahren zurückführt. Doch ein weiterer Aspekt wirke sich sehr günstig aus: der geringe CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. Durch die hohe Futtereffizienz und den gewählten Maschinenpark liegt der Dieselverbrauch vergleichsweise niedrig. Nach Mathijs Meijers Berechnungen benötigt z. B. das Mähen im Mittel nur 2,8 l/ha. „Da wir immer in derselben Spur fahren, rollen die Traktoren leichter – sie rollen fast wie auf Gleisen. Allein das wirkt sich positiv aus“, ist er überzeugt.

Für seinen Betrieb hat er insgesamt eine CO<sub>2</sub>-Menge von knapp 770 g/l Milch errechnen lassen. „Im Durchschnitt der Niederlande sind es 1,1 kg/l. Insofern profitieren wir von einem Bonus unserer Molkerei beim Milchgeld, denn Lebensmittelindustrie und -handel achten mittlerweile sehr darauf“, so Mathijs Meijer. Rechnet er dann noch den Bonus für Tierwohl dazu, kommt er in Summe auf 3 ct/l, was bei 3,7 Mio. l Milch pro Jahr rund 100.000 € ausmacht. „Somit trägt CTF nicht allein, aber doch sehr deutlich zum guten Betriebsergebnis bei“, meint er abschließend.



Das Mähen über-  
nimmt der Landwirt  
selbst.

### »»» Film-Tipp

Wie die Grasernte durch LU Janssen aus Rhede bei Landwirt Meijer abläuft und warum beide auf CTF setzen, können Sie in diesem Video kennenlernen. Es ist abrufbar über den QR-Code.



[kurzlinks.de/  
CTF-Grasernte](https://kurzlinks.de/CTF-Grasernte)



# Für alles gerüstet

Krone ist nicht allein Fullliner für Grünlandtechnik, sondern auch Systemanbieter. Somit hat der Hersteller auch die passenden Lösungen für Controlled Traffic Farming – doch nicht nur dafür.



**Christoph Magritz ist im Produktmarketing u. a. für Mäher, Wender und Schwader zuständig.**


**D**as Beispiel des Landwirts Mathijs Meijer aus dem niederländischen Blijham (siehe Bericht ab S. 40) zeigt, wie deutlich „Controlled Traffic Farming“, kurz CTF, auf Grünland zur Steigerung der Erträge und zur Verbesserung der Futterqualität beitragen kann. Eine entscheidende Voraussetzung dafür ist die Ausrichtung der Technik-Arbeitsbreiten auf das System der festen Fahrspuren. „Wer erfolgreich CTF praktizieren möchte, braucht viel Konsequenz. Alle Überfahrten auf der Fläche sind ausschließlich auf die Spuren zu beschränken“, erläutert Christoph Magritz, bei Krone im Produktmarketing u. a. für Mäher, Wender und Schwader zuständig.

Nach seiner Einschätzung ist nicht nur im Ackerbau, sondern auch auf Grünland ein Trend in diese Richtung zu erkennen. Besonderes Interesse der Landwirte zeigt sich derzeit in Ländern mit intensiver Milchviehhaltung wie z. B. den Niederlanden, aber ebenso in Skandinavien und Norddeutschland. Auf diese Nachfrage sieht man sich bei Krone sehr gut vorbereitet, wie Christoph Magritz hinzufügt. Die erste Schlüsselmaschine dazu war das klappbare Frontmäherwerk mit 4 m Arbeitsbreite, das seit 2021 in der Serienproduktion ist. Dadurch sei es möglich gewesen, bei der Entwicklung einer passenden Heckmäherwerkskombination über die

nach außen teleskopierbaren und zudem ebenfalls außen klappbaren Mäheinheiten die für CTF erforderliche Arbeitsbreite zu erreichen. Das Ergebnis dessen ist das kürzlich vorgestellte Easy-Cut B 1250 Fold mit einer effektiven Arbeitsbreite von 12,45 m. „Somit ist die nötige Überlappung gewährleistet, die es bei CTF braucht, um auf den vollen 12 m ein optimales Schnittbild zu erzielen“, so der Produktmarketingsspezialist.

Weitere CTF-geeignete Bausteine in der Verfahrenskette sind Wender und Schwader mit variablen Arbeitsbreiten. Nicht zu vergessen seien die OptiGrass-Ladewagen für die Futterbergung. Wer das System CTF praktizieren wolle, könne nicht auf den Häcksler setzen, da üblicherweise hierbei ein Abfuhrgespann nebenherfahre. „Doch mit den OptiGrass-Ladewagen erreichen wir eine ausgezeichnete Schnittqualität sowie den von Hochleistungsbetrieben gewünschten Kurzschnitt. Dazu braucht es nicht zwingend den Häcksler. Und das Beispiel Meijer zeigt, wie hervorragend dies funktioniert“, ist Christoph Magritz überzeugt.

Dass CTF jedoch nicht zwingend in allen Regionen Deutschlands praktikabel sei, verhehlt er nicht. Grundsätzlich funktioniere dies auf Flächen mit mehrjähriger Ackerfutterproduktion, wie bei Landwirt Meijer, genauso aber auf Dauergrünland. „Allerdings machen die großen Arbeitsbreiten die Boden Anpassung in deutlich kuppigem Gelände eher schwierig.“ Zweifelsfrei seien jedoch die erheblichen Vorteile bei CTF hinsichtlich Bodenschonung, Futterqualität und Dieseleinsparung, was sich günstig auf den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck auswirke.

Deshalb sieht Christoph Magritz generell in der Grünlandbewirtschaftung den Trend zu größeren Arbeitsbreiten und weniger Überfahrten. Dies habe nicht zwingend mit CTF zu tun. „Welche Lösungen die Landwirte auch immer suchen: Krone ist nicht allein Fullliner in der Grünfütterernte, sondern ebenso Systemanbieter und kann passende Lösungen bieten“, hebt er abschließend hervor. 

## Weltneuheit mit 41 Messern

Mit der CombiPack HDP CV 165 XC setzt Krone den Benchmark im Bereich Dichte, Durchsatz, Schnittlängen und Wartung. Die Kombimaschine mit integriertem Wickler erzeugt sehr feste und formstabile Ballen mit variablen Durchmesser von 100 cm bis 165 cm. Ausgestattet mit einem Schneidwerk und einer vollvariablen Presskammer mit Monoriemen, ermöglicht die Maschine sehr hohe Ballendichten und bis zu 30 % mehr Durchsatz. Dabei erfolgt der Antrieb von Pressorgan und Rotor nach dem Krone-PowerDrive-Konzept erstmals per Getriebe und ohne Ketten, wodurch die Wartungskosten deutlich gesenkt werden. Die Geschwindigkeit lässt sich je nach Erntematerial der Fahrgeschwindigkeit anpassen.

Nach der Materialaufnahme wird das Erntegut an den massiven Integralrotor übergeben. Dank des großen Durch-

messers wird das Erntegut sicher durch das Schneidwerk gezogen. Serienmäßig sind 41 Messer verbaut, die eine theoretische Schnittlänge von 27 mm ermöglichen – das schafft bislang keine andere Rundballenpresse. Serienmäßig ist die CombiPack HDP mit einer Doppelbindung ausgestattet, die sowohl Netz als auch Mantelfolie verarbeiten kann. Für deren

Rollenwechsel, der sich mithilfe einer schwenkbaren Rutsche mühelos bewerkstelligen lässt, wird die Bindeeinrichtung nach vorne geschwenkt. Als sehr praktisch erweist es sich, dass der Fahrer von der Kabine aus zwischen den Bindungen wechseln kann. Ein Hochleistungswickler verpackt den Ballen mit bis zu 40 U/min und sorgt somit für höchste Durchsätze.



## Presse der Extraklasse

Die neue BiG Pack HDP II 1290 (VC) kombiniert maximale Pressdichten von bis zu 235 kg/m<sup>3</sup>, enorme Durchsätze von bis zu 85 t/h und intelligente Technik mit einem Höchstmaß an Bedienkomfort, Wartungsfreundlichkeit und Langlebigkeit. Die Aufnahme des Ernteguts erfolgt über die bewährte, kurvenbahnlose EasyFlow „Active Pick-up“, kombiniert mit einem stufenlos, von der Schlepperkabine aus höhenverstellbaren Rollen-niederhalter. Das VariCut-Schneidwerk ist mit 26 Messern für Schnittlängen ab 44 mm oder mit 51 Messern für besonders kurze Schnitte ab 22 mm erhältlich. Für eine am Markt einmalige Durchsatzleistung des Schneidrotors sorgt hier die patentierte Kombination aus schlupfüberwachtem Riemenantrieb mit integrierter Überlastkupplung.

Ein absolutes Highlight ist das variable elektronische Füllsystem (VFS), das un-

abhängig von der Schwadgröße, Feuchtigkeit und Fahrgeschwindigkeit stets für sehr gleichmäßige Ballen sorgt. Die Einstellung erfolgt einfach und bequem per Terminal von der Schlepperkabine aus. Für die sichere Bindung der Ballen sorgt das patentierte V-Knoter-System von Krone mit acht Doppelknotern, ohne unerwünschte Garnreste zu hinterlassen.

Neu ist zudem die komplett überarbeitete hydraulische Anlaufhilfe mit deutlich erhöhtem Drehmoment und höherer Enddrehzahl. Ein weiteres Highlight ist der neue Krone-AutoCheck-Wartungsmodus: Damit lässt sich die Maschine über Drucktaster von mehreren Stellen aus langsam drehen und überprüfen – dies kann nun eine Person allein erledigen.





# News-Ticker



## Neu im Aufsichtsrat

Als Mitglied in den Aufsichtsrat der Krone-Gruppe wurde Uwe Schöneberg (r.) berufen. Er gehört zu den führenden Branchenkennern der deutschen Lebensmittelindustrie. Aktuell verantwortet er als geschäftsführender Gesellschafter beim Zucker- und Lebensmittelhersteller Pfeifer & Langen die strategische Entwicklung.



## Große Reichweite

Am ersten „Content Creator Day“ bei Krone nahmen elf deutsche Influencer teil, die fast 1 Mio. Follower haben. Schon kurz nach der Veranstaltung erreichten sie mit mehr als 80 Storys über 1 Mio. Aufrufe und zahlreiche Kommentare.



## Erfolgreicher Grünlandabend

Rund 800 Gäste kamen bei bestem Wetter zum Grünlandabend bei Lankhorst Nord. Live in Aktion zu erleben waren insgesamt 15 Maschinengespanne als Querschnitt der Krone-Produktpalette. Die großzügige Veranstaltungsfläche direkt an der Autobahn A31 bot eine ideale Kulisse für das Event.



## Neuer Name

Die LVB Steinbrink GmbH und der LVD Krone arbeiten seit Sommer unter der gemeinsamen Marke LVD Krone zusammen. Dabei steht der Kundennutzen in Form von u. a. Kundennähe, Qualität und Verlässlichkeit im Fokus der Neuausrichtung.



## Filmstar Mojito

Nach dem Motto „We love to entertain you“ bereitete das Krone-Marketingteam als eines von mehreren Filmhighlights ein unterhaltsames Kurzvideo vor, das zur Agritechnica Premiere feierte. Souveräne Hauptdarstellerin war Kuh Mojito, die beim Dreh im Restaurant für Schmunzler bei Schauspielern und Filmteam sorgte. Das Video können Sie über <https://kurzlinks.de/Mojito> aufrufen.



## Unterstützer der Helfer

Mit dem Preis „Die Helfenden hinter den Helfenden – Ehrenamtsfreundlicher Arbeitgeber“ ehrt die Johanniter-Unfall-Hilfe Arbeitgeber, die hinsichtlich der Freistellung von Helfenden besonders positiv aufgefallen sind. In diesem Jahr wurde der Preis vom Regionalverband Weser-Ems an Bernard Krone überreicht.



## Jagdwagen übergeben

Aloys Schulte, Helmut Schmid und Bernd Höving aus dem Team des Krone-Museums haben in zweijähriger Bauzeit aus einem Ladewagen TS 3 (Baujahr 1966) ein topdurchdachtes Transportfahrzeug für die Jagd gebaut und Bernard Krone übergeben. Jagdgemeinschaften aus der näheren Umgebung Spelles können dieses Fahrzeug buchen.



## 90. Geburtstag

Martin A. Grimm, ehemaliger Leiter der Verkaufsförderung & Werbung der Maschinenfabrik, feierte kürzlich seinen 90. Geburtstag – herzlichen Glückwunsch nachträglich! Fast 28 Jahre forcierte er mit enormer Kompetenz, herausragendem Engagement und immer klarer Sprache Landtechnik made by Krone.

## Top-Absolventen

Kürzlich wurden die besten Auszubildenden 2025 der IHK Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim geehrt. Seitens der Krone-Gruppe waren gleich drei Bezirksbeste dabei (im Bild v.l.n.r.): Jan Lambers (Fachkraft für Metalltechnik), Vincent Linge (Fachinformatiker für Systemintegration) und Jan Künnemann (Industriemechaniker).



## Ein besonderes Modell

Das Lohnunternehmen Blunk freute sich über ein besonderes Geschenk: Hobbymodellbauer Oliver Paul hat den „BiG M Bernard III“ nachgebaut – die letzte Maschine, die Joachim („Jogi“) Blunk von seinem langjährigen Freund, Bernard Krone III, gekauft hatte. Zu Ehren der Freundschaft erhielt der Mäher ausnahmsweise keine Jogi-Nummer, sondern eine „Bernard-Nummer“.

## Politik trifft Praxis

Die neue Parlamentarische Staatssekretärin im Bundeswirtschaftsministerium, Gitta Connemann, besuchte Krone. Mit Blick auf den Mittelstand forderte Bernard Krone u. a. konkrete Entlastungen durch Bürokratieabbau sowie Verbesserung der Infrastruktur.



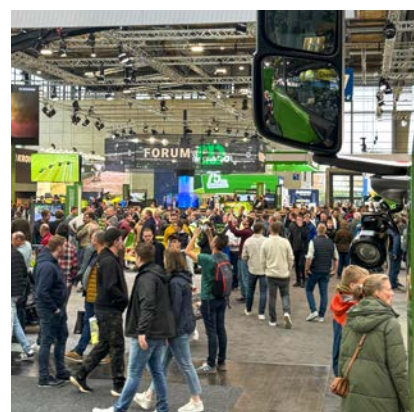
## Freisprechungs-Premiere

Zum 1. Mal fand Ende August eine gruppenweite Lossprechung für die Absolventinnen und Absolventen der Krone-Gruppe statt. 80 von insgesamt 110 Absolventen nahmen daran teil – ein Vormittag voller Wertschätzung, spannender Einblicke und guter Gespräche.



# Eine Messe der Höhepunkte

Mit einem bunten Strauß spannender Neuheiten und einem veränderten Stand-Konzept mit mehr Raum für das Produktsegment Agrilogistik präsentierte sich Krone zur Agritechnica. Riesiges Interesse der Besucher aus aller Welt, intensive Gespräche und trotz der für die Landwirtschaft schwierigen Rahmenbedingungen eine spürbar gute Investitionsbereitschaft stimmen sehr positiv für 2026. Wir danken allen Besuchern herzlich für ihr Kommen!





# „Ihre Meinung ist unser Antrieb.“

Im Frühjahr 2026 wird Krone eine große Zufriedenheitsumfrage starten, um zu erfahren, wo der Hersteller heute mit seinem Image und Produkten aus Sicht der Kunden steht. Und natürlich auch, um herauszufinden, wo es Verbesserungspotenzial gibt.

Eine solch umfassende Umfrage wurde in der Geschichte der Maschinenfabrik Krone bisher noch nicht durchgeführt – Plan ist es, alle Kunden, die in den letzten Jahren eine Krone Maschine gekauft haben, anzuschreiben. Entsprechend umfangreich waren die Vorbereitungen der letzten Monate, damit alles reibungslos abläuft und am Ende Ergebnisse stehen, mit denen konstruktiv gearbeitet werden kann. Für das Projekt verantwortlich bei Krone ist der langjährige Market-Intelligence-Analyst Sueleyman Erekti.

## **XtraBlatt: Wie wurden bisher Kundenmeinungen bei Krone eingeholt?**

**Sueleyman Erekti:** Es steckt in unserer DNA, dass wir unseren Kunden zuhören und herauszuhören versuchen, welche Anforderungen und Herausforderungen sie haben. Aus diesen Kontakten zur Praxis heraus sind unsere innovativen Lösungen entstanden. Krone ist allerdings durch die internationale Aufstellung heute weltweit im Geschäft und die Herausforderungen unserer Kunden sind – global betrachtet – sehr verschieden. Die eine Lösung oder die eine Maschine, die überall auf der Welt unter allen Bedingungen einwandfrei funktioniert, gibt es leider nicht. Ein Ziel unserer Umfrage, die wir nun starten werden, ist, systematisch zu erfassen, welche Ansprüche und Herausforderungen unsere Kunden weltweit haben. Das bedeutet allerdings nicht, dass wir infolge unserer Umfrage den direkten

Kontakt zu unseren Kunden verringern werden.

## **XtraBlatt: Welche Ziele verfolgen Sie mit der jetzt anberaumten großen Kundenbefragung genau?**

**Erekti:** Wir wollen statistisch abgesichert erfassen, wie unsere Kunden uns und unsere eigenen Leistungen einschätzen, wie wir Produkte, Service und Prozesse verbessern. Davon profitieren dann auch wieder unsere Kunden. Somit erzeugen wir eine Win-Win-Situation.

## **XtraBlatt: Die Kundenbefragung wird nicht allein auf den deutschsprachigen Raum begrenzt sein?**

**Erekti:** Wir werden die Befragung im ersten Schritt in den deutschsprachigen Ländern durchführen, neben Deutschland wird dies in Österreich sein und zusätzlich auch in den Niederlanden.

## **XtraBlatt: Ist diese Umfrage als einmaliges Projekt geplant?**

**Erekti:** Nein. Um Veränderungen erfassen zu können, werden wir die Befragung alle zwei Jahre wiederholen – dann allerdings zusätzliche Aspekte abfragen, um auch neue Kunden und den „Zeitgeist“ zu erfassen, also veränderte Anforderungen des Marktes. Parallel zur Endkundenbefragung wird zukünftig unsere schon etablierte Händlerzufriedenheitsbefragung laufen, sodass wir ein sehr genaues Bild davon bekommen, wo Krone zum Zeitpunkt X steht und was von uns erwartet wird.

## **XtraBlatt: Wie ist die Endkundenbefragung aufgebaut?**

**Erekti:** Die Befragung gliedert sich in vier Themenblöcke. Im ersten Teil erfassen wir statistische Angaben zum Betrieb des Kunden: Ist er Landwirt oder Lohnunternehmer? Wie viele Mitarbeitende beschäftigt er? Welche Technik kommt zum Einsatz? Im zweiten Block geht es um die Wahrnehmung von Krone als Unternehmen sowie die Qualität unserer Produkte. Der dritte Teil widmet sich der Zufriedenheit mit dem jeweiligen Krone-Vertriebspartner. Im letzten Abschnitt möchten wir erfahren, wie der Kunde seine betriebliche Zukunft einschätzt – ebenso wie die Entwicklung der Branche und der Märkte. Insgesamt umfasst die Befragung etwas mehr als 20 Fragen.

## **XtraBlatt: Wie wird die Befragung durchgeführt?**

**Erekti:** Die Befragung erfolgt ausschließlich schriftlich und unter Berücksichtigung der geltenden Datenschutzbestimmungen. Voraussetzung für die Teilnahme ist die Zustimmung des Kunden, dass Krone eine Befragung durchführen darf.


## **XtraBlatt: Was ist mit den Nicht-Krone-Kunden?**

**Erekti:** Vorrangig befragen wir unsere Bestandskunden – also Landwirte und Lohnunternehmer, die bereits mit Krone-Produkten arbeiten oder in engem Kontakt mit unseren Vertriebspartnern



stehen. Darüber hinaus möchten wir auch Nichtkunden einbeziehen. Diese Kontakte gewinnen wir beispielsweise über Messen, Veranstaltungen oder andere persönliche Begegnungen. Für uns ist es besonders interessant zu erfahren, warum sich ein Kunde nach Beratung und Angebot letztendlich für ein anderes Fabrikat entscheidet.

## **XtraBlatt: Mit welcher Rücklaufquote rechnen Sie?**

**Erekti:** Obwohl es sich um die erstmalige Durchführung einer Endkundenbefragung handelt, rechnen wir mit einer hohen Rücklaufquote – insbesondere in den Märkten, in denen wir direkt mit unseren Kunden in Kontakt stehen. Das große Interesse an einer aktiven Mitgestaltung zeigt uns, dass unsere Kunden bereit sind, ihre Erfahrungen und Einschätzungen mit uns zu teilen. Jede Rückmeldung hilft uns dabei, unsere Produkte und Services gezielt weiterzuentwickeln. 

## **» Umfrage**



Wenn auch Sie an der Umfrage teilnehmen wollen, können Sie sich hier anmelden:  
[kurzlinks.de/umfrage\\_Krone](https://kurzlinks.de/umfrage_Krone)





Mit Sicherheitsgeschirr: Per Seilwinde lässt sich Martin Krämer in den umgebauten Krone-Häcksler heben.

LU KRÄMER

# Die innere Haltung zählt

Lohnunternehmer Martin Krämer weiß: Wenn man etwas wirklich erreichen will, schafft man es auch. Seit 15 Jahren führt der 35-jährige vom Rollstuhl aus – an der Seite seines Vaters – ein Team aus 25 Mitarbeitenden. Und er fährt mit Passion Häcksler.

**L**ohnunternehmer Martin Krämer macht sich fertig für einen Tag Maisernte. Heute hat er 25 bis 30 ha Mais auf dem Plan. Der 35-Jährige zieht sein Abseilgeschirr mit Weste und Beintaschen an. Dann sichert er sich mit einem Karabiner an das Drahtseil der Elektrowinde, die hinter der Häckslerkabine angebaut ist. Sein Mitarbeiter Stefan Müller drückt den Knopf am Kran und ab geht's in die Luft – ohne Rollstuhl.

Schon bald schwebt Martin Krämer auf Höhe des Fahrersitzes und manövriert sich letztendlich zum Platznehmen selbst in die passende Richtung. Seit einem Verkehrsunfall ist er querschnittsgelähmt und „am Boden“ auf den Rollstuhl angewiesen. „Alles ok“, ruft er dem Kollegen zu und streift das Sicherungsgeschirr ab. Dann startet er den Krone BiG X 780 und fährt aus der Maschinenhalle.

## Krone-Häcksler umgebaut

Der Lohnunternehmer aus Neunkirchen-Seelscheid – gut 40 km südöstlich von Köln – führt den Familienbetrieb R & M Krämer GmbH zusammen mit seinem Vater. Er ist für den Großteil der Organisation und Disposition zuständig. „In Büro und Werkstatt arbeite ich – je nach Jahreszeit und Arbeitsaufkommen – zu gleichen Teilen“, erzählt er und biegt in einen Feldweg ein. „Aber ich fahre, so wie heute, auch gerne mal selbst zum Kunden.“

Sein Vater Rudolf Krämer und Stefan Müller seien für den Ad-hoc-Bedarf oder für Notfälle auf den Baustellen zuständig. „Derzeit planen mein Vater und ich wichtige betriebliche Abläufe und Anschaffungen noch gemeinsam“, sagt der Junior. Ansonsten ziehe sich der 61-jährige Unterneh-

mensgründer Stück für Stück aus dem operativen Geschäft zurück.

Ihr Auftragsschwerpunkt liegt aktuell in der Transportlogistik. Sie fahren zum größten Teil Schüttgüter mit ihren zwölf Lkw. Die Flotte sei auch bei einem besonderen Auftragsprojekt am Flughafen Köln-Bonn im Einsatz, das sie seit 2021 bedienen: die Sanierung der Rollwege. „Wir holen Bauschutt heraus und fahren frischen Beton hinein“, erklärt der Geschäftsführer. „Außerdem konzentrieren wir uns in dieser ausgeprägten Grünlandregion auf Futterbergung, Grünlandbewirtschaftung und Maisernte. Wir arbeiten mit dem kompletten Grünlandprogramm von Krone – vom Mähwerk über Schwader und Pressen, einem Wickler, zwei Häckselwagen und zwei Ladewagen bis hin zu dem für meine Ansprüche umgebauten Häcksler.“

**Im Einsatz für den Familienbetrieb: Martin Krämer bearbeitet große Teile der Disposition und der Organisation.**







**Bremsen per Hand:** Martin Krämer ist es sehr wichtig, dass sein Team auch problemlos mit dem für ihn umgebauten Mais-Häcksler arbeiten kann.

**Per Kran an die Arbeit:** Aufgrund einer Querschnittslähmung muss Martin Krämer mit Maschinenkraft aus dem Rollstuhl in die Häckslerkabine gehoben werden.



## Ersatzteilverfügbarkeit

Die Zusammenarbeit mit der Firma Pallor, dem Krone-Händler, laufe seit rund 30 Jahren sehr gut. „Da wir unsere Maschinen zum großen Teil selbst reparieren, wissen wir es besonders zu schätzen, dass die Ersatzteillieferung problemlos abläuft“, lobt er die Kooperation. Da werde auch schon mal ein Taxi auf Reisen geschickt, um ein Ersatzteil termingerecht zum Betrieb zu transportieren.

Insgesamt umfasst das Team der Krämers 18 Festangestellte. „Inklusive der Aushilfen, die zeitweise mit dabei sind, kommen wir auf 25 Mitarbeitende“, zählt der Lohnunternehmer auf und fügt an: „Und ganz wichtig: Meine Frau und unsere Büroangestellte halten mir so gut es geht den Rücken frei.“ Mit zum Team gehören aber auch die drei Töchter, die seine Frau mit in die Beziehung gebracht hat. Eine von ihnen zeige bereits viel Interesse am Betriebsgeschehen.

## Immense Unterstützung

Bei seinem Unfall im Alter von 20 Jahren zog sich Martin Krämer einen Trümmerbruch in einem Brustwirbel zu. Damals hatte er seine Dachdeckerausbildung gerade abgeschlossen, das erste Gesellenjahr absolviert. „Nebenbei habe ich schon

immer sehr gern im Lohnbetrieb meines Vaters mitgearbeitet“, erinnert er sich. Mit dem Unfall schienen alle beruflichen Wege in dieser Richtung verstellt.

Um wieder in den Alltag hineinzu kommen, sei der Halt durch Familie und Freunde enorm wichtig gewesen, sagt Martin Krämer. „Seit dem Unfall weiß ich es noch mehr zu schätzen, dass ich diese tollen Menschen habe.“ Sie seien für ihn in der ersten Zeit danach, aber natürlich auch bis heute eine unersetzbare Unterstützung, physisch wie emotional.

Sein Vater motivierte ihn von Anfang an, im Lohnunternehmen mitzuarbeiten. „Nach meinem mehrmonatigen Krankenhaus- und Reha-Aufenthalt empfangen sie mich mit einem umgebauten Traktor. Ein Jahr später hatten wir den ersten, an meine Möglichkeiten angepassten Häcksler“, erzählt Martin Krämer. Zunächst sei er nur kurze Strecken mit Traktor und Kipper gefahren, um sich langsam an das Heranzutasten, was noch möglich ist. Alles neu ausprobieren zu müssen, sei enorm herausfordernd gewesen.

Aber bereits in der Klinik habe er von einem Zimmerkollegen – einem langjährigen Rollstuhlfahrer – gelernt: Wenn

man etwas wirklich erreichen will, dann schafft man es auch. „Seitdem ist das ein wichtiger Leitsatz in meinem Leben“, betont Martin Krämer. Er musste seine Grenzen neu austesten und diese dann auch respektieren. „Das ist aktuell immer wieder noch eine besondere Aufgabe für mich“, stellt er fest.

## Per Hand bremsen

Martin Krämer erreicht den Maisschlag, den er heute häckseln wird. Der Landwirt erwartet ihn und steigt direkt hoch in die Fahrerkabine. Beide tauschen sich kurz aus. Dann startet der Lohnunternehmer mit seinem Häcksel-Tageswerk. Macht es für seine Kunden einen Unterschied, dass er im Rollstuhl sitzt? „Nein“, antwortet Martin Krämer prompt. „Neue Kunden warten natürlich schon mal vor dem Trecker darauf, dass ich herunterkomme. Aber dann sage ich, was los ist, und bitte sie zu mir.“

Als er sich dem Ackerrand nähert, greift er zu einem speziellen Hebel rechts neben dem Fahrersitz. Er drückt ihn nach vorne, der Häcksler bremst. „Alle weiteren Funktionen, wie das Gasgeben, kann ich über den Joystick bedienen.“ Wichtig sei es ihm in jedem Fall gewesen, dass auch seine Kollegen mit dem umgebauten Häcksler arbeiten können.



**Freunde fürs Leben:** Stefan Müller (r.) ist Freund und Mitarbeiter bei den Krämers. Dank Menschen wie ihm hat Martin Krämer wieder Zuversicht gewonnen.

**Der behindertengerechte Umbau des Häckslers hat rund 25.000 € gekostet.**

Den Umbau der Maschine hat die Firma Krone unterstützt. „So ein Projekt kann schon mal 25.000 € kosten“, weiß der Technikliebhaber. „Wir haben im Vorfeld viele Überlegungen angestellt, wie wir den Hebevorgang gestalten: ob wir einen Lift oder Aufzug anbauen oder eine Winde.“ Letztendlich wurde es die Winde. Diese sei weniger schmutzempfindlich.

## Traumberuf gibt Kraft

Neben seiner Familie und den Freunden ist es auch die Liebe zu seinem Beruf, die Martin Krämer immer wieder Mut und Zuversicht gibt. „Als Lohnunternehmer zu arbeiten, war schon immer mein großes Hobby und wurde dann zu meinem Traumberuf“, beschreibt er. „Was meinen Arbeitsalltag besonders macht, ist die Vielfalt der Aufgaben – nicht nur in der Landwirtschaft und der Bauwirtschaft, sondern auch im Handwerk und in der Organisation.“

Als Lohnunternehmer sei man beispielsweise nicht nur für die Grasernte zuständig, sondern auch der Mann, der Probleme „drumherum“ lösen solle. „Bei einem defekten Trecker sind wir diejenigen, die eine Ersatzmaschine organisieren. Aber im gleichen Atemzug stellt der Kunde uns die Frage, wo man die Ersatzteile erhalten kann“, beschreibt er.

Der Rollstuhl halte ihn schon etwas davon ab, verschiedene handwerkliche Dinge mit anpacken zu können. „Manches geht eben nicht oder nur beschwerlich. Aber dadurch bin ich auch zum Erfinder geworden“, so sein mit einem Schmunzeln verbundener Hinweis. Viele Hilfsmittel für die Werkstatt habe er sich schon selbst entwickelt und gebaut.

## Gezielt investieren

Als Martin Krämer abends den Häcksler wieder in der Maschinenhalle einparkt, ist Stefan Müller wie von Zauberhand zur Stelle. Er schiebt den Rollstuhl an den passenden Platz. Kurze Zeit später schwebt der Lohnunternehmer am Kran Richtung Boden und Stefan Müller lotst seinen Chefaufs Sitzkissen. „Stefan ist für mich besonders wertvoll“, verrät Martin Krämer.

Die beiden würden sich schon aus dem Sandkasten kennen und seit 11 Jahren arbeite Stefan mit im Betrieb. „Der 37-Jährige sei alles in einem – bester Freund, Mentaltrainer, Urlaubsvertretung und viel mehr. „Manchmal ist er schon recht direkt“, sagt der Lohnunternehmer mit einem Zwinkern, „aber das kann ich gut vertragen und ab und zu auch gebrauchen.“

Durch seine besondere Situation habe er gelernt, wie wichtig eine positive innere Haltung sei, um im Leben voranzukommen. „Mein Ziel ist es, das Unternehmen nach vorne zu bringen, es gesund weiterzuentwickeln – mit angemessenem Wachstum“, resümiert er. Er möchte das Team in einer Größe halten, bei der er jedem gerecht werden könne und der gute Teamgeist erhalten bleibe. „So wie zurzeit ist es genau passend“, wertet der Geschäftsmann, „wir wachsen nicht um jeden Preis, sondern investieren gezielt, wenn es sinnvoll ist, weil die Neuanschaffung uns den Alltag erleichtert oder neue Aufträge möglich werden.“



**Das Unternehmen nach vorne bringen:** Martin Krämer (l.) möchte seinen Betrieb mit angemessenem Wachstum weiterentwickeln.



# Gemeinsam wachsen



Mit dem Konzept „Competence Center“ verfolgt Krone eine strategische und partnerschaftliche Weiterentwicklung des Händlernetzes. Durch überregionale Großmaschinenzentren können die lokalen Händler noch intensivere Unterstützung erhalten. Davon werden besonders Lohnunternehmer profitieren.



Die Zielsetzung der Krone Competence Center erklärt der für die Entwicklung des Händlernetzes im Krone Business Development zuständige Dr. Benedikt Federspiel: „Die in Summe steigende Komplexität von Maschinen und Nachfrage erfordert eine Professionalisierung des Handels, die wir mit dem Konzept „Competence Center“ aktiv unterstützen.“ Das angestrebte Händlernetz umfasse zum einen überregionale Großmaschinenzentren, die sogenannten Competence Center, und zum anderen lokale Händler unterschiedlicher Größe. „Besonders die eher kleineren Partner profitieren von der Unterstützung durch die überregionalen Fachzentren“, betont der 38-Jährige. „Wir wollen es den Händlern freistellen, ob sie sich als Competence Center qualifizieren möchten oder nicht. Die Experten vor Ort kennen ihren lokalen Markt schließlich am besten.“

Dabei gehe es der Firma Krone zum einen um das Angebot der eigenen Produkte, so der Wirtschaftswissenschaftler weiter. „Aber Exklusivität ist in unserem neuen Konzept nicht unser Anspruch, sondern wir sehen uns explizit als Partner des Handels – insbesondere des Multimarkthandels.“ Angesprochen seien Händler jeder Größe, jeder Unternehmensform und jedes Professionalisierungsgrades. Die zwei ersten Krone Competence Center – seit März 2024 die Igl Agrartechnik im bayerischen Nabburg und ab 2026 die Firma Pallor in Winnigen bei Koblenz – seien ausschließlich für Krone aktiv. „Aber wir wollen eben auch dem lokalen Handel mit breiter aufgestelltem Markenportfolio eine gute Zukunftsperspektive bieten und gemeinsam mit dem Handel wachsen“, sagt Dr. Benedikt Federspiel.

## Individuell entwickeln

Die Competence-Center-Strategie sieht vor, zusammen mit den Händlern Konzepte für eine optimale Form der Zusammenarbeit zu erarbeiten – und zwar individuelle Entwicklungspfade mit ausreichend Freiraum und Wachstumsmöglich-

keiten, die auf die lokale Situation zugeschnitten sind. Der betrachtete zeitliche Horizont umfasse im Durchschnitt fünf Jahre. „Ein wesentlicher Teil der Krone-DNA, also unseres Selbstverständnisses, ist ja: Wir sind für unsere Kunden persönlich ansprechbar“, erklärt er. Mit der neuen Strategie wird Krone diese Erreichbarkeit – mithilfe der Digitalisierung – in moderne Strukturen übersetzen, so sein Hinweis.

Sowohl die Maschinen als auch die Nachfrage der Kunden werde immer komplexer. Der heutige Trend gehe zu größeren und technisch anspruchsvolleren Technik-Neuentwicklungen. Der private Handel stehe deshalb schon länger vor großen Herausforderungen. „Für die Händler ist es oft ein Risiko, sich auf nur einen Hersteller zu begrenzen. Und dafür möchten wir Alternativen anbieten.“ Das Thema Zukunftsperspektive sei bei vielen Händlern akut. Die Margen seien knapp, wiederholt fehle die Nachfolge. Im Endeffekt würden die Einzugsgebiete größer. „Das kann und will nicht jeder mitmachen“, resümiert Dr. Benedikt Federspiel. Krone sei der Handel vor Ort aber sehr wichtig.

„Wir wollen insbesondere das Großmaschinen-geschäft zentraler organisieren“, bekundet der Krone-Spezialist. Viele Händler trauten sich dieses Geschäft auf eigene unternehmerische Rechnung nicht mehr zu – aus Gründen wie Fachkräftemangel, erforderliche Mitarbeiterschulungen, vorzuhaltende Ersatzteilbestände und dem Thema Vorführmaschinen. „Wir müssen den Vertrieb flexibilisieren und schaffen den lokalen Partnern Möglichkeiten, mithilfe der überregionalen Competence Center mit umfassenderen Ersatzteilbeständen auch größere Maschinen anbieten zu können – ohne besonderes geschäftliches Risiko“, resümiert er. Es gehe darum, das Angebot an einem Standort zusammenzufassen und dann die Flexibilisierung in der Fläche zu ermöglichen, wenn das Marktvolumen für den einzelnen vielleicht nicht mehr ausreiche.



Bei Dienstleistern nehmen die Aktionsradien immer mehr zu – da muss auch über-regional ein erstklassiger Service sichergestellt sein.

**Dr. Benedikt Federspiel,**  
Krone Business  
Development



« Auch eine neue Händler-CI, z. B. mit einem Krone-Branding auf den Firmenfahrzeugen neben der Markenkennzeichnung des jeweiligen Competence-Center-Händlers, gehört zum neuen Konzept.





Die Firma Pallor in Winingen bei Koblenz arbeitet ab 2026 als Competence Center.

## Mehr Flexibilität für LU

Von der Grünlandtechnik, Mähwerke, Wender, Schwader, über Erntetechnik, Pressen und Ladewagen sowie leistungsstarke Selbstfahrer BiG X und BiG M bis zum autonomen Trägerfahrzeug – bei den Händlern des Krone-Competence-Center-Netzwerks sollte ein Optimum an Produkten, Dienstleistungen und Kundenservice verfügbar sein. „Gerade Lohnunternehmer als Profikunden mit hohem Großmaschinenanteil sind für uns eine sehr wichtige Zielgruppe. Und gerade bei Dienstleistungen nehmen die Aktionsradien tendenziell immer mehr zu – da muss auch überregional ein erstklassiger Service sichergestellt sein“, erklärt Dr. Benedikt Federspiel.

Variable Nutzungskonzepte würden das Angebot abrunden, nicht nur im klassischen Einkauf, sondern auch mit der passgenauen Finanzierung, ob als Miet- oder über ein Pay-per-Use-Modell. Krone habe die Erfahrung gemacht, dass Flottenkunden wie Lohnunternehmen eher zu flexiblen Nutzungskonzepten tendieren. „Für sie sind unsere Angebote in den Kompetenzzentren spannend: Beispielsweise eine BiG Pack zu kaufen, eine zweite zu mieten und das alles aus einer Hand“, verrät der Experte für die Händlernetzentwicklung.

Zum aktuellen Konzept gehöre schließlich auch eine neue Händler-CI, z. B. mit einem Krone-Branding auf den Firmenfahrzeugen, neben der Markenkennzeichnung des jeweiligen Händlers. „So profitiert der Partner von der Strahlkraft unserer Marke. Das ist nichts Neues, aber die Art der Positionierung hat sich geändert“, gibt er zu bedenken.

## Mehrwert für alle

Die Unterstützung im Sinne des Competence-Center-Konzeptes sei rein inhaltlich und nicht finanziell. Dr. Benedikt Federspiel betont: „Ein wesentlicher Ansatz ist: Die Händler können beispielsweise auf spezialisierte Werkstattkapazitäten zurückgreifen, die auch die Ersatzteilverfügbarkeit hochhalten. Und wir haben eine Preisstruktur, die den Rückkauf fördert.“ Natürlich müsse sich das alles für jeden Partner rechnen. Die Margen seien entsprechend dem Aufwand zu verteilen. „Auch für Krone bietet die Positionierung als Competence Center einen Mehrwert, nicht nur in der Kundenwahrnehmung, sondern auch als Basis für ein gemeinsames Wachstum“, fügt er an. Ein geschätzter Kollege eines Marktbegleiters habe die Kompetenzzentren einmal – sehr treffend – als „Arche der Spezialisten“ bezeichnet.

Das Stichwort Spezialisten bringt Dr. Benedikt Federspiel auf einen weiteren, für Krone sehr wichtigen Punkt: die Technik für Transport und

Logistik. Durch systematische Erweiterung des Produktprogramms hat sich der Hersteller nicht nur im Speditionswesen, sondern ebenso im Agrarbereich zu einem Logistik-Fullliner entwickelt. „Gängige Produkte, wie z. B. Häckseltransport- oder Ladewagen, sind dem Fachhandel in Vertrieb und Service natürlich seit Langem vertraut. Etwas anders sieht das bei Lösungen wie Rollbandwagen oder Schubbodenaufleger für Lkw aus. Diese Produkte sind echte Mehrwertlösungen für die Lohnunternehmer und mithilfe der Kompetenzzentren kann die Logistiktechnik in der breiten Fläche zu einem interessanten Standbein für unsere Fachhandelspartner werden“, erläutert er.

## Frühes Entwicklungsstadium

Das neue Konzept sei derzeit noch in einem frühen Stadium der Umstellung. „Wir betreiben sozusagen gerade Work in Progress“, beschreibt Dr. Benedikt Federspiel. Aber die Umsetzung gehe kontinuierlich voran. Um den Händlern individuelle Entwicklungspfade zu ermöglichen, die in den regionalen Markt passen, seien folgende drei Baukastenbestandteile im Angebot. Von denen könne der Händler jene nutzen, die für ihn wichtig sind. „Unter dem Namen Krone Fleet Green fassen wir unsere Mietaktivitäten zusammen“, zählt er auf. „Das ist ein relativ offenes Konzept, das wir seit gut zwei Jahren einsetzen. Es ermöglicht dem Händler, eigene Mieten unter dieser Marke anzubieten – über Output-basierte Nutzungsmodelle. Das sind Abrechnungsmodelle, bei denen Kunden nur für die tatsächliche Nutzung eines Produktes bezahlen.“

Der nächste Bestandteil des Baukastens sei Krone Finance. „Wir stehen dem Handel mit Finanzierungsmöglichkeiten zur Seite“, weiß Dr. Benedikt Federspiel. „Beim dritten Teil geht es um eine qualifizierte Marke für vertrauenswürdige Gebrauchsmaschinen. Dieser Bestandteil ist noch in der Entwicklung und deshalb derzeit noch nicht im Einsatz.“ Man wolle dem Endkunden eine Struktur schaffen, mit der sich die Investition in regelmäßige Pflege und Reparatur lohnt – beispielsweise mithilfe einer Plattform mit Daten zu Maschinen, Gebrauchsmaschinen und Ersatzteilen.

Ein besonders wichtiges Tool bei der Umsetzung des Konzeptes sind laut Dr. Federspiel Schulungen – sowohl online als auch in Präsenz. „Auch hier ist das Ziel, möglichst individuelle Entwicklungsmöglichkeiten anzubieten. Nicht für jeden ist die permanente Produkterweiterung das Mittel der Wahl. Die Zukunft eines Händlers in unserem Konzept kann auch darin liegen, sich auf bestimmte Produktsegmente zu spezialisieren“, schließt er ab.

## AUS DEM MARKETINGBÜRO

# Liebe Leserinnen und Leser,

wenn ich auf dieses Jahr zurückblicke, steht ein Ereignis exemplarisch für alles, was Krone ausmacht: die Agritechnica 2025. Über 476.000 Besucherinnen und Besucher aus 171 Ländern und mehr als 1.600 Journalistinnen, Influencer und Branchenkenner – das war nicht nur ein internationales Schaufenster für Landtechnik, sondern auch für unsere Marke. Wir haben uns dort nicht nur als Technologieführer in der Futterernte präsentiert, sondern vor allem als das, was uns seit Generationen prägt: ein familiengeführtes, bodenständiges und nahbares Unternehmen.

## Wir hören nicht bei der Maschine auf, sondern denken Prozesse weiter – vom Feld bis in den Stall.

**Markus Steinwendner, Head of Marketing & Communication Krone Agriculture**

Gerade in einer Zeit, in der Kommunikation immer digitaler, schneller und vielfältiger wird, bleibt eines unverändert wichtig: das echte Gespräch – zwischen Hersteller und Kunde, zwischen Verkäufer und Landwirt, zwischen Servicetechniker und Fahrer, zwischen Fütterungsexperte und Herdenmanager. Kurzum: Vom Besprechungstisch bis auf den Futtertisch.

Dieser direkte Austausch ist unser Fundament – und genau das pflegen und schützen wir. Wir hören nicht bei der Maschine auf, sondern denken Prozesse weiter – vom Feld bis in den Stall. Es geht nicht um einzelne Leistungswerte oder Arbeitsbreiten,



sondern um die Frage: Was bringt dem Landwirt und Lohnunternehmer echten Nutzen? Maximale Futterqualität ist dazu einer der entscheidenden Faktoren und die richtige Technik dazu der Schlüssel zum Erfolg – insofern sehen wir uns bei Krone auch als „Milchmacher“.

Unsere Neuheiten zeigen das deutlich: Mit CTF-fähigen Maschinen tragen wir zur Bodenschonung bei. Durch die Kombination von Systemen – etwa Schwaden, Pressen und Wickeln in einem Arbeitsgang – sparen wir Zeit, Diesel und Arbeitskräfte. Und mit dem starken Fokus auf den „Corn Silage Processing Score“, kurz CSPS-Wert, denken wir Futterverwertung, Tiergesundheit und Milchleistung konsequent zu Ende. Denn: Mehr und qualitativ hochwertigere Milch im Tank sowie gesunde Tiere im Stall sind das, was Sie als unsere Kunden wirtschaftlich erfolgreich macht. Diese Maxime werden wir auch 2026 nicht nur fortsetzen, sondern intensivieren: mit neuen Maschinen, neuen Formaten, neuen Ideen – aber immer mit dem gleichen Ziel: Landwirte und Lohnunternehmer bestmöglich bei ihrer Arbeit zu unterstützen.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien eine erholsame Weihnachtszeit, einen guten Start ins neue Jahr und eine erfolgreiche Ernte 2026!

Herzlichst, Ihr

**Head of Marketing & Communication  
Krone Agriculture**



# GLEICHE SPUREN. MEHR ERTRAG.



*Jetzt im  
Einsatz sehen*



## CTF – Controlled Traffic Farming mit KRONE

- **Boden schonen:** Fest definierte Fahrspuren der gesamten Erntekette – Schnitt für Schnitt, Jahr für Jahr
- **Bis zu 20 % mehr Ertrag:** Bodenverdichtung reduziert auf die Fahrspuren
- **Ertrag sichern:** Bessere Befahrbarkeit auch in nassen Jahren
- **Systemlösung 12 m:** Mähen mit EasyCut B 1250 Fold, Wenden mit Vendro C 1340, Schwaden mit Swadro TC 1250