

So funktionieren Lohnunternehmen

► Sonderdruck
für Vredestein Tyres



Vredestein Tyres

Vollständiges Sortiment für den Agrarsektor



Apollo Tyres

„Unser Ziel ist ein vollständiges Sortiment für den Agrarsektor.“

Die Apollo-Gruppe, zu der auch Vredestein gehört, hat sich ambitionierte Ziele gesetzt. Dazu gehören u.a. der deutliche **Ausbau des Produktprogramms** zum Vollsortimenter bei Landwirtschaftsreifen und **höhere Marktanteile**. Mehr dazu erläutern die Unternehmensverantwortlichen im Exklusiv-Interview.

■ **Herr Nijland, die Marke Vredestein im Agrarsektor erklären zu wollen, hieße, Eulen nach Athen zu tragen. Weniger bekannt dürfte dagegen die Apollo-Gruppe sein, zu der Vredestein seit 2009 gehört. Würden Sie bitte den Konzern kurz skizzieren?**

■ **Ruud Nijland** (Geschäftsführer Agrar- und Baumaschinenreifen bei Apollo Tyres Europe): Die Apollo-Tyres-Gruppe hat 2021 mit etwa 16.000 Mitarbeitenden weltweit einen Gesamtumsatz von gut 2 Mrd. € erzielt. Im Jahr 1977 eröffnete das Unterneh-

men seinen ersten Fertigungsstandort im indischen Perambra, also vor 45 Jahren. Der Hauptsitz ist in New Dehli. 2009 erwarb Apollo Tyres Ltd. Dann die niederländischen Vredestein B.V.. Mittlerweile verfügt das Unternehmen über fünf Fertigungsstandorte in Indien sowie zwei in Europa, genauer gesagt, das Vredestein-Stammwerk in Enschede, gegründet in 1909, und einen Standort in Ungarn.

Auch unsere Standorte für Forschung & Entwicklung sind weltweit an-

gesiedelt. So haben wir in Frankfurt/M. ein Entwicklungsteam mit Fokus auf Pkw-Erstausrüstung. Und Enschede ist das weltweite Kompetenzzentrum der Gruppe. Hier sind allein etwa 200 der zurzeit etwa 1.050 Mitarbeitenden des Standortes in der Produktentwicklung tätig. Das unterstreicht meines Erachtens ganz klar den sehr hohen Stellenwert der Marke Vredestein und Europas im Apollo-Gesamtkonzept.

Im Vertrieb ist Apollo weltweit mit eigenen Vertriebsfirmen aktiv. Für Europa

Der Landtechnikmarkt ist kein Selbstläufer, hier heißt es, permanent am Ball zu bleiben.

Ruud Nijland, Geschäftsführer
Agrar- und Baumaschinenreifen

ist Amsterdam dazu der Hauptstandort, von dem aus wir unsere Aktivitäten und die nationalen Verkaufsteams steuern. Wir haben 13 eigene Vertriebsfirmen, verteilt über Europa, welche die OE-Kunden betreuen und den Fachhandel für den Ersatzmarkt.

■ Für welche Produktsegmente produziert Apollo Reifen?

■ **Nijland:** Stammprodukte des Konzerns waren und sind Reifen für Pkw, Lkw, Agrar- und Baumaschinen sowie Fahrradreifen. Ein großer Teil der Agrar- und Baumaschinenreifen wird nach wie vor in Enschede gefertigt.

■ In welcher Stückzahl?

■ **Nijland:** Das Gros entfällt auf die Pkw-Sparte. Am Umsatz der Marke Vredestein haben Agrar- und Baumaschinenreifen einen erheblichen Anteil. Allerdings weisen die Sektoren Landwirtschaft und Baumaschinen im allgemeinen Sinne seit Jahren die stärksten Zuwachsraten auf. 2016 bis 2020 waren es im Mittel plus 10 %, 2021 sogar plus 15 %.

Ein großer Teil unseres Umsatzes wird mit den in Indien hergestellten Reifen erzielt. Die Premiumreifen, übrigens ausschließlich radial, produzieren wir in Enschede. Das betrifft vor allem die größeren Dimensionen, in der Spitze bis zu 2,30 m Reifendurchmesser. Im Bereich der Agrar-Premiumreifen, also unserer XL- und 65er-Serien, gehört Vre-

Ein VF-Reifen spart pro Stunde ackern etwa 10 % Diesel.

Bernhard Schmolz, Vertriebsleiter
Zentraleuropa & Deutschland



Ruud Nijland ist Geschäftsführer Agrar- und Baumaschinenreifen bei Apollo Tyres Europe.



Fotos: Werksbilder

destein derzeit, gemessen am Marktanteil, nach unserer Einschätzung zu den Top 5 in Europa.

■ Wo liegt dabei der Schwerpunkt – in der Erstausrüstung oder im Ersatzgeschäft?

■ **Bernhard Schmolz** (Vertriebsleiter Zentraleuropa & Deutschland): Die Umsatzverteilung beider Absatzkanäle liegt für uns, über alle Produkte gerechnet, jeweils etwa bei 50 %. Das entspricht auch der Marktrelation beider Bereiche in Europa. Bei Traktoren hat unser Ersatzgeschäft zurzeit den etwas größeren Anteil, allerdings nimmt die Erstausrüstung dort spürbar zu, da wir zunehmend bei Traktorenherstellern wie John Deere, Claas, Case IH und New Holland ab Werk gelistet werden.

■ Worauf führen Sie das zurück?

■ **Peter Köhne** (Verkaufsleiter Agrar- und Baumaschinenreifen): Implementreifen haben in der Regel deutlich geringere Laufleistungen als Traktoren, weisen also meist einen geringeren Verschleiß auf und werden später ersetzt als Traktorreifen. Und wenn eine Ersatzanschaffung ansteht, hängt es davon ab, ob der Kunde das Gerät oder Fahrzeug noch länger selbst nutzen möchte oder es in absehbarer Zeit verkauft. Dann werden erfahrungsgemäß keine Premiummarken wie Vredestein als Ersatz gekauft. Deshalb ist in diesem Bereich die Erstausrüstung für uns sehr wichtig, auch für die Grundauslastung der Fertigung, denn Erstausrüstung ist erfahrungsgemäß besser planbar.

■ **Nijland:** Aus diesem Grund ist die Erstausrüstung auch bei Traktoren sehr bedeutsam, zumal die Tatsache, beim „who is who“ der Landtechnik gelistet zu sein, auch eine tolle verstärkende Wirkung unseres eigenen Markenimage ist. Aber vor allem die Tatsache, dass wir so stark im Ersatzgeschäft sind

und viele Händler Neutraktoren selbst mit unsere Reifen ausgerüstet haben, rückte uns in den Fokus der Traktorenhersteller. Das Ersatzgeschäft hat für uns unverändert sehr große Priorität. Beide Bereiche gehören allerdings unbedingt zusammen.

■ Das Wettbewerbsfeld im Bereich Agrarreifen wächst seit Jahren wieder. Wie gehen Sie mit diesem Druck um?

■ **Nijland:** Die Bedeutung und Attraktivität der Landwirtschaft als einer in ihrer Bedeutung wachsenden Branche sorgt in der Tat für eine wachende Anbieterschar. Einige Premiumhersteller haben dieses Feld nach längerer Marktabwesenheit für sich „wiederentdeckt“, zusätzlich drängen vor allem aus Asien neue Anbieter in den Markt. Auf der anderen Seite steigen die Anforderungen an Effizienz und Qualität der Nahrungsmittelproduktion, ebenso wie das wachsende Bewusstsein für Bodenschutz. Diese Qualitäten spielen für uns in der Produktentwicklung schon seit Jahren eine sehr große Rolle.

Deshalb sehe ich im Premiumsegment generell und speziell für die Marke Vredestein sehr gute Chancen. Unsere Mission bei Agrar- und Baumaschinenreifen ist es, die Effizienz und Rentabilität von Maschinen und Reifen für den Endverbraucher zu steigern, also z. B. für Lohnunternehmer und Landwirte. Mit unserem wachsenden Sortiment und den Innovationen, für die wir vollen Rückenwind unserer Konzernleitung durch hohe Entwicklungsbudgets haben, sehe ich uns gut aufgestellt. Klar ist aber auch: Der Landtechnikmarkt ist kein Selbstläufer, hier heißt es, permanent am Ball zu bleiben.

■ Einige Reifenhersteller setzen auf Mehrmarken-Konzepte, um unterhalb des Premiumsegments Marktanteile zu erschließen. Ist das auch für Apollo geplant – etwa mit Apollo-Agrarreifen?

■ **Nijland:** Nein, innerhalb der Gruppe liegt der Fokus bei Landwirtschaft allein auf der

Bernhard Schmolz fungiert bei Apollo Europe als Vertriebsleiter Zentraleuropa & Deutschland.

Marke Vredestein. Auch ohne eine weitere Marke sehe ich genügend Potenzial – zum Beispiel durch eine weitere Vergrößerung des Sortiments. Dies ist schon seit 2017 in erheblichem Umfang geschehen, mit 40 bis 50 neuen Produkten jedes Jahr, und das soll auch in den kommenden fünf Jahren fortgesetzt werden. Unser Ziel ist ein vollständiges Sortiment für den Agrarsektor. Da liegen wesentliche Wachstumschancen, denn unser Plan sieht schon vor, dass in den nächsten fünf Jahren die Hälfte des Umsatzes aus neuen Produkten kommen soll.

Weiteres Potenzial sehe ich in einer noch intensiveren Marktbearbeitung, denn wir sind noch nicht in allen europäischen Ländern gleich stark vertreten. Und es gibt nach wie vor Segmente, in denen unsere Marktanteile nicht das gewünschte Niveau haben – insgesamt also noch viele Möglichkeiten für Vredestein. Mit dem Apollo-Sortiment fokussieren wir uns bei Off-Highway speziell auf Baumaschinen.

■ Fallen darunter auch Rad- und Teleskop-lader?

■ **Schmolz:** Im Prinzip ja, jedenfalls für außerlandwirtschaftliche Anwendungen. Hier haben wir im Bereich Bau seit Kurzem die Kunden Liebherr, Caterpillar, Dieci und Manitou in der Erstausrüstung gewinnen können. Rad- und Teleskoplader, die vorwiegend im landwirtschaftlichen Umfeld zum Einsatz kommen, ordnen wir in unserer internen Struktur allerdings in den Bereich Agrar ein, neben Traktoren, Erntemaschinen und Implements.

■ Sie haben vorhin davon gesprochen, das Produktportfolio erweitern zu wollen. Wo liegt dabei ein besonderes Augenmerk?

■ **Joost Kemna** (Produktmanager Agrar- und Baumaschinenreifen): Nach wie vor sehr hohen Stellenwert haben natürlich unsere Traxion-Serien für Traktoren, und hier u.a. der Traxion Optimall und der Traxion 65, den wir 2017 bzw. 2020 eingeführt haben. Nebenbei bemerkt, feiern wir in diesem Jahr das 25-jährige Jubiläum des Traxion-Konzepts bei Traktorreifen, zu dessen Kernelementen die gebogenen, sich zur Schulter hin öffnenden Stollen gehören.

■ Wie sehen die Pläne bezüglich neuer Reifen im Grünlandeinsatz aus? Hier war Vredestein bisher nicht wirklich umfassend aufgestellt ...

■ **Köhne:** Hierfür bringt der bereits erwähnte Traxion 65 durch sein Stollendesign deutlich bessere Möglichkeiten mit als der Traxion+, der in den Grünlandregionen und da speziell im Alpenraum nicht den erhofften Anklang fand.

■ **Schmolz:** Auch unseren neuen Traxion Versa Green kann man mit seinen abgerundeten Stollen als „grünlandtauglich“ dazu rechnen. Ihn hätten wir unseren Kunden



Für das Produktmanagement Agrar- und Baumaschinenreifen ist Joost Kemna zuständig.

eigentlich im Februar zur Agritechnica vorstellen wollen.

■ **Köhne:** Dieser Reifen eignet sich übrigens nicht nur sehr gut auf Grünland, sondern speziell bei Lohnunternehmern auch für den Kommunaleinsatz, etwa im Winterdienst oder in der Grünflächenpflege.

■ **Kemna:** Zum Stichwort Neuheiten möchte ich gern auch die Implementreifen nennen. Sie sollen voraussichtlich im Mai und September 2022 durch mehrere Neuvorstellungen besonderes Augenmerk bekommen. Darüber hinaus soll unser Portfolio auch im Bereich der VF-Reifen wachsen, wo wir 2017 mit der Serie Traxion Optimall gestartet sind, den VF-Reifen für Traktoren. Hier sehen wir ebenfalls noch viel Potenzial.

■ Bieten Sie VF-Reifen auch für andere Maschinensegmente an, etwa Erntemaschinen oder Implements?

■ **Kemna:** Für Erntemaschinen haben wir bisher keine ausdrücklichen VF-Reifen, allerdings sind die Traxion-Harvest-Reifen mit ihrer CHO-Technologie, was für cycling harvest operation steht, sehr gut auf Bodenschonung beim Mähdrusch vorbereitet. Diese Reifen fangen den hohen Druck, der durch die Zuladung des vollen Körnertanks und durch das Gesamtgewicht der Maschine in der Spitze mit bis zu 15 t Last pro Rad entsteht, sehr gut auf.

■ **Nijland:** Und was die Implements angeht, etwa im Bereich Güllefässer, oder gar für Gülle-Selbstfahrer, so haben wir zu VF-Technologie bisher nichts im Angebot. Aber in diese Richtung werden wir unser Sortiment definitiv erweitern, unsere Kunden erwarten das zu Recht.

■ Wie hoch sind eigentlich die Mehrkosten der VF-Reifen im Vergleich zu Standardmodellen?

■ **Schmolz:** Je nach Modell liegen VF-Reifen im Verkaufspreis zwischen 10 % und 15 % höher als Standardversionen gleicher Dimension. Trotzdem entscheiden sich immer mehr Kunden dafür, weil sie den hohen wirtschaftlichen Nutzen erkennen und schätzen. Damit machen sich die VF-Mehrkosten in re-

Bei Lohnunternehmen sind VF-Reifen mittlerweile für die großen Traktoren die 1. Wahl

Joost Kemna, Produktmanager
Agrar- und Baumaschinenreifen

lativ kurzer Zeit bezahlt. Das haben uns unabhängige Vergleichstests der DLG anschaulich bewiesen. Im Vergleich zu VF-Reifen anderer Premium-Anbieter und sowieso zu IF-Reifen haben unsere Traxion Optimall eine deutlich größere Aufstandsfläche, eine gleichmäßigere Druckverteilung und weniger Schlupf. Das ist eindeutig mess- und kalkulierbar. Eine Faustregel dazu ist: Ein VF-Reifen spart pro Stunde ackern etwa 10 % Diesel. Nicht zu vergessen sind der um bis zu 30 % geringere Verschleiß sowie die wesentlich bessere Laufruhe aufgrund des erhöhten Gummianteils in der Profilmittte.

■ Welchen Anteil haben VF-Reifen inzwischen bei Vredestein?

■ **Nijland:** Belastbare Marktzahlen gibt es nicht, weil die ermittelten Statistiken nach Reifendimensionen, aber nicht nach Aspekten wie Standard, IF und VF unterscheiden. Was jedoch die aktuellen Verkaufszahlen bei uns betrifft, liegt der VF-Anteil zumindest bei XL-Reifen im Premiumsegment schon 20 %.

■ **Kemna:** Bei Lohnunternehmen sind VF-Reifen mittlerweile für die großen Traktoren die 1. Wahl, meist in Verbindung mit einer Reifendruck-Regelanlage. Künftig werden wir VF-Reifen auch für Leistungsklassen unterhalb 200 PS anbieten, wobei ich dazu noch keine Zeitachse nennen kann.

■ **Köhne:** Was die Wirtschaftlichkeit von Reifeninvestitionen angeht, sehe ich Vredestein jedoch auch im Standardsegment eindeutig im Vorteil, verglichen mit anderen Fabrikaten. Auch dazu gab es DLG-Tests mit eindrucksvollen Ergebnissen, zu Produktivität durch geringeren Schlupf und längere Lebensdauer bzw. weniger Verschleiß wie zur Kraftstoffeffizienz.

■ Lässt sich das beziffern?

■ **Kemna:** Auf Basis des genannten DLG-Tests, der mit mehreren Maschinen bei zwei Lohnunternehmern und unter gut vergleichbaren Einsatzbedingungen stattfand, wurde – rein auf die Lebensdauer bezogen – eine Einsparung von 1 € pro Betriebsstunde ermittelt, verglichen mit einem europäischen Premium-Wettbewerber. Hochgerechnet auf 1.000 Betriebsstunden pro Jahr und pro Schlepper, entspricht das bei fünf Traktoren und fünf Jahren Nutzungszeit der Reifen insgesamt 25.000 € Ersparnis. Eindeutiger geht es meines Erachtens nicht!



Für den hiesigen Markt zeichnet Peter Köhne als Verkaufsleiter Agar- und Baumaschinenreifen Deutschland verantwortlich.

■ Wo kaufen Lohnunternehmer eigentlich ihre Reifen?

► **Köhne:** Unsere Apollo Tyres Germany GmbH verkauft Vredestein Agrar- und Baumaschinenreifen hauptsächlich über Händler. Allerdings gibt es dabei regionale Unterschiede. In Westdeutschland erreichen die klassischen Reifenhändler auf der einen und die Landmaschinen-Fachbetriebe auf der anderen Seite etwa gleiche Stückzahlen bei Agrarreifen. In Ostdeutschland liegt das Gewicht eindeutiger auf dem Reifenhandel. In Summe läuft es bundesweit etwa auf das

Im Bereich Landwirtschaftsreifen können wir auf ein Netz von rund 500 Händlern bauen.

Peter Köhne, Verkaufsleiter Agar- und Baumaschinenreifen Deutschland

Verhältnis ein Drittel Landmaschinen- und zwei Drittel Reifenhandel hinaus.

■ Wie dicht ist Ihr Händlernetz hierzulande?

► **Köhne:** Im Bereich Landwirtschaftsreifen können wir in Deutschland auf ein Netz von rund 500 Händlern bauen, deren Anzahl Filialen natürlich noch einmal erheblich größer ist.

► **Nijland:** Dennoch ist ein wichtiger Ansatzpunkt dabei die Unterstützung, die wir seitens der Hersteller über unser eigenes Vertriebs- und Außendienstteam den Händlern geben können. Diesbezüglich werden wir unsere Aktivitäten noch weiter ausbauen. In unserer deutschen Vertriebsgesellschaft für Apollo und Vredestein sind schon jetzt rund 50 Mitarbeitende tätig, davon fünf im Außendienst allein für den Bereich Landwirtschaft. Hier möchten wir mittelfristig unsere Präsenz erhöhen. Das be-

trifft auch Gespräche mit und Besuche bei Lohnunternehmern, letzteres natürlich in Abstimmung mit unseren Händlern. Lohnunternehmer sind für uns eine zentrale Zielgruppe, die wir noch besser als bisher mit unseren Produkten und wirtschaftlichen Reifen-Lösungen für ihre Arbeit überzeugen möchten.

Das Interview führte Jens Noordhof, Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

IMPRESSUM

BECKMANN VERLAG

Dieser Sonderdruck wurde mit einem Beitrag aus der Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN 3/2022 erstellt. Weitere Informationen zur Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN unter www.LU-Web.de

Verlag

Beckmann Verlag GmbH & Co. KG
Rudolf-Petzold-Ring 9, 31275 Lehrte

Redaktion

E-Mail: redaktion@beckmann-verlag.de
Jens Noordhof, Björn Anders Lützen,
Anne Ehnts, Johannes Hädicke, Stephan Keppler,
Pia-Kim Schaper, Mirja Schmatzler

Vertrieb

Telefon +49 5132 8591-50
E-Mail: vertrieb@beckmann-verlag.de

UNTERNEHMEN — UNSERE ANSPRECHPARTNER FÜR LANDWIRTSCHAFTSREIFEN



PLZ-Gebiet 20-22, 24-28, 30-33, 40-49; 59
André Weber

✉ andre.weber@apolloyres.com
☎ 0151 72726046



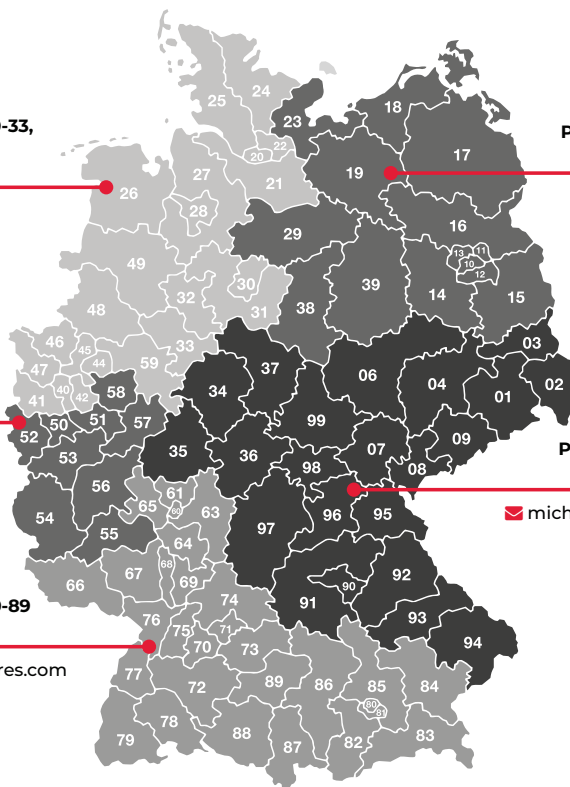
PLZ-Gebiet 50-58
Peter Köhne

✉ peter.koehne@apolloyres.com
☎ 0152 90005056



PLZ-Gebiet 60-69, 70-79, 80-89
Sven Büttner

✉ sven.buettner@apolloyres.com
☎ 0151 20326307



PLZ-Gebiet 10-19, 23, 29, 38-39
Mario Hosticky

✉ mario.hosticky@apolloyres.com
☎ 0160 4242582



PLZ-Gebiet 01-09, 34-37, 90-99
Michael Neupert

✉ michael.neupert@apolloyres.com
☎ 0152 90002911



VREDESTEIN
TYRES



VREDESTEIN TRAXION XXL
✓ Verschleißverhalten
unter Realbedingungen
DLG-Prüfbericht 7026



1€ SPAREN PRO BETRIEBSSTUNDE

MEHR STUNDEN — IMMER

VREDESTEIN
TYRES