



Beckmann Verlag

Dezember 2024

LU-Spezial

Effizienz und Zuverlässigkeit

Sonderausgabe für John Deere

IN DIESEM SPEZIAL:

Vesthimmerlands Maskinstation: Auf die richtige Spur gesetzt

Diget Maskinstation: Wenn Schlagkraft gefordert ist

Connected Support: Service der nächsten Generation

LU Tacke: Kompakte Powerpakete

LU Bürger-Grebe - Grünfütterernte: Ein Fall für Zwei

Gesamtkosten Feldhäcksler: Nicht nur der Kaufpreis zählt





4 Vesthimmerlands Maskinstation Auf die richtige Spur gesetzt

Automatische Lenksysteme haben in den letzten 20 Jahren in der Landtechnik für erhebliche Effizienzsteigerungen gesorgt. Die Entwicklung geht weiter: Heute geht es darum, den gesamten Maschinenpark in derselben Spur zu halten.



8 Diget Maskinstation Wenn Schlagkraft gefordert ist

Um eine Top-Futterqualität zu ernten, zählt in der Grassilageernte das perfekte Timing und eine hohe Schlagkraft. Auf beides hat sich das dänische Lohnunternehmen Diget Maskinstation bestens mit zwei schlagkräftigen Häckselketten eingestellt.



12 Connected Support Service der nächsten Generation

Online vernetzte Maschinen bieten viele Möglichkeiten für besseren Service, mehr Maschineneffizienz und intensivere Kundenbetreuung. Wie das schon heute in der Praxis funktioniert, zeigt das Beispiel des John-Deere-Vertriebspartners Zürn.



15 LU Tacke Kompakte Powerpakete

300 PS Maximalleistung bei 10 t Leergewicht: Der 6R 250 ist die Brot-und-Butter-Maschine bei LU Tacke. Mit Gülleausbringung und dem Pflanzen sowie Roden von Kartoffeln kommt dieser auf 2.000 Einsatzstunden pro Jahr.



18 LU Bürger-Grebe Ein Fall für Zwei

800 ha Gras in vier bis fünf Schnitten pro Jahr, hinzu kommen knapp 1.200 ha Mais – das ist der jährliche Speiseplan der beiden 625-PS-Häcksler. „Wir benötigen eine hohe Zuverlässigkeit und eine Top-Arbeitsqualität“, sagt Reinhard Bürger-Grebe.



22 Gesamtkosten Feldhäcksler Nicht nur der Kaufpreis zählt

Die Investition in einen Häcksler ist immer verbunden mit der Frage, wie wirtschaftlich eine Maschine wirklich ist. Die John Deere Häcksler-Spezialisten Klaus Kellner und Michael Lehner stellen die wichtigsten Punkte zur Kostenbewertung zusammen.

Fotos: Redaktion LOHNUNTERNEHMEN, Diget Maskinstation

IMPRESSUM

**BECKMANN
VERLAG**

Beckmann Verlag GmbH & Co. KG
Rudolf-Petzold-Ring 9
31275 Lehrte
Telefon: +49 5132 8591-0
Fax: +49 5132 8591-25
E-Mail: info@beckmann-verlag.de
Internet: www.LU-Web.de,
www.beckmann-verlag.de

Redaktion
E-Mail: redaktion@beckmann-verlag.de
Jens Noordhof
(Chefredakteur, jn), Dw: -43
Björn Anders Lützen
(stellv. Chefredakteur, lue), Dw: -46
Mirja Schmatzler
(stellv. Chefredakteurin, msc), Dw: -49

Möchten Sie die Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN kennenlernen?
Dann melden Sie sich unter Telefon +49 5132 8591-50
oder vertrieb@beckmann-verlag.de

Carmen Carl (cca), Dw: -45
Johannes Hädicke (jh), Dw: -47
Stephan Keppler (sk), Dw: -41



Liebe Leserinnen und Leser!

Noch größer, noch leistungsfähiger, schneller und schlagkräftiger – so bewerben heute viele Landtechnikhersteller ihre Maschinen. In der Praxis fragt sich aber so mancher Lohnunternehmer, wie man heute noch die ganze Kraft der Technik „auf den Boden“ bekommen soll? Erntefenster schrumpfen zusammen, da die Kunden – verständlicherweise – am liebsten alle gleichzeitig zum optimalen Zeitpunkt ernten wollen. Die Wetterkapriolen nehmen zu. Die Flächenstruktur hingegen lässt sich nun einmal nicht einfach auf die wachsende Landtechnik anpassen. Die Stellschraube Schlagkraft ist in vielen Betrieben schon bis kurz vor dem Abscheren angezogen.

Da wünschen sich viele Lohnunternehmer statt noch mehr Schlagkraft eher, dass die teure Technik effizienter eingesetzt werden kann und zuverlässig läuft. Falls es einmal zu einem Defekt kommen sollte, muss dieser schnell von der Werkstatt lokalisiert und behoben werden können. Telemetrie kann hier eine gute Unterstützung bieten und die Werkstatt mit ihren Kunden enger zusammenbringen – aber auch weitere Vorteile für den Lohnunternehmer bringen, damit er seine Maschinen effizienter einsetzen kann.

John Deere rüstet bereits seit über 20 Jahren Traktoren und Erntemaschinen mit sogenannten JDLink-Modulen aus. Diese senden, wenn der Kunde es zulässt, Maschinendaten an den Vertriebspartner bzw. dienen als Schnittstelle zwischen Maschine und LU-Büro für den Datenaustausch in Echtzeit. Eine weitere Funktion, die heute immer wichtiger zu werden scheint, ist der sogenannte Display-Fernzugriff. Er ermöglicht es, dass die Werkstatt oder der Betriebsleiter beim LU sich aus der Ferne über einen Computer oder mobiles Endgerät auf den Monitor der Maschine schalten und den Fahrer bei der Einstellung bzw. bei der Beurteilung einer Fehlermeldung unterstützen kann. Wie das genau in der Praxis funktioniert und welche Vorteile der „Connected Support“ noch bietet, haben wir beim John-Deere-Vertriebspartner Zürn (ab Seite 12) erfahren.



Statt noch mehr Schlagkraft wünschen sich viele Lohnunternehmer, dass die Technik effizienter und zuverlässiger läuft.

Björn Anders Lützen, Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

Ortswechsel: Wir waren für dieses Spezial u.a. auch wieder im Ausland unterwegs. Diesmal ging es in den Norden nach Dänemark. Zwei Lohnbetriebe haben wir dort besucht und uns von den Betriebsleitern erzählen lassen, wie sich die aktuelle Lage im Dienstleistungsgeschäft für sie darstellt. Überraschend war für mich, wie professionell und effizient diese Betriebe die Grassilageernte angehen. Bei Vesthimmerlands Maskinstation (ab Seite 4) wird z.B. auf einem Großteil der Flächen nach dem Verfahren Controlled Traffic Verfahren gearbeitet. Das heißt, die schwere Technik – wie Häcklser und Güllewagen – fährt immer in der gleichen Spur und der Boden auf dem Rest der Fläche wird geschont. Darüber hinaus bringt dieses Verfahren eine hohe Effizienz in der Bewirtschaftung mit sich, da die Fahrspuren immer vorgegeben sind und jeder weiß, wie er auf der jeweiligen Fläche zu fahren hat.

Bei diesem Lohnunternehmen wurde mir auch vorgeführt, wie einfach das Spurdatenmanagement mit Cloud-Lösungen wie John Deere AutoPath heute schon in der Praxis funktionieren kann. Ein Beispiel: Der Ausbringer zeichnet die Spuren während der Gülle-Unterfußdüngung auf, die Einzelkornmaschine legt den Mais direkt darauf ab und auch die Hacke nutzt diese Spurdaten. Dafür greifen sämtliche Traktoren auf dieselben Daten online zurück – ohne lästige Datenübertragung mit USB-Sticks. Ein weiteres Beispiel für mehr Effizienz in der Praxis.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

E-Mail: luetzen@beckmann-verlag.de



LU Vesthimmerlands Maskinstation, Aars (DK)

Auf die richtige Spur gesetzt

Automatische Lenksysteme haben in den letzten 20 Jahren in der Landtechnik für erhebliche Effizienzsteigerungen gesorgt. Die Entwicklung geht weiter: Heute geht es darum, nicht nur einen Schlepper, sondern – wenn erforderlich – den **gesamten Maschinenpark in derselben Spur zu halten**.

Ende Juni im Norden Dänemarks in der Region Vesthimmerland: Hier ist das Gelände von der letzten Eiszeit stark beeinflusst worden. Kleine Hügel und Senken durchziehen die Landschaft. In diesem Frühjahr war es kalt und feucht. Entsprechend steht auf vielen Flächen das blanke Wasser. Und auch der Mais macht zum Teil einen etwas traurigen Eindruck.

„Das Frühjahr war eindeutig zu nass. Jetzt hoffen wir auf warmes Wetter, damit der Mais richtig los wächst“, sagt Kian Thomsen. Er ist Mitarbeiter im Lohnunternehmen Vesthimmerlands Maskinstation und zieht heute mit einem John Deere 6R 215 mit angebauter Hacke seine Bah-

nen durch den kniehohen Maisbestand. Geschickt steuert er den Schlepper durch die Maisreihen – besser gesagt: Er lässt steuern. „Ich nutze das John Deere-Lenksystem. Der Schlepper ist mit JDLink ausgerüstet. Damit habe ich online Zugriff auf alle Spurdaten, die im Operations Center unseres Lohnunternehmens hinterlegt sind“, erklärt er. Das System zieht sich die Auftrags- und Spurdaten aus der Cloud, sobald Kian Thomsen die Feldgrenze überfährt und den Daten-Download bestätigt. „Das ist sehr einfach und verständlich aufgebaut. Ich aktiviere das automatische Lenksystem und der Schlepper fährt exakt die Spur entlang, die vorher die Sämaschine beim Maislegen mit John Deere

AutoPath aufgezeichnet hat. Zusätzlich ist die Hacke mit einem Kamerasystem und Verschieberahmen ausgerüstet, damit die Werkzeuge exakt an den Pflanzen entlang arbeiten. Einmal eingestellt, funktioniert diese Kombination sehr genau“, ergänzt er.

Arbeiten kombinieren

In sämtlichen wachsenden Maisbeständen muss in Dänemark Gras oder eine andere Begrünung eingesät werden, damit die Flächen nach der Ernte begrünt sind. „Zum einen halten wir damit das Unkraut klein, zum anderen können wir den Durchgang für die Grasaussaat zum mechanischen Pflanzenschutz verwenden“, sagt Mikkel Jespersen,



Dank John Deere AutoPath kann der Pflegeschlepper auf die Daten des Schleppers, der den Mais gesät hat, aus der Cloud zugreifen.

Mit AutoPath ist das Handling der Spurdaten auch für mich als Betriebsmanager sehr viel einfacher geworden.

Mikkel Jespersen, Manager

der das Unternehmen Vesthimmerlands Maskinstation zusammen mit dem Inhaber Jesper Sørensen leitet. Das Lohnunternehmen setzt zum Hacken von ca. 1.500 ha Mais zwei John Deere-Schlepper mit zwölfreihigen Maschio-Hacken, die über Verstellrahmen verfügen, ein.

„Mit AutoPath ist das Handling der Spurdaten auch für mich als Betriebsmanager sehr viel einfacher geworden. Die Spurdaten werden in der Cloud gespeichert. Ich kann als Administrator über das John Deere Operations Center festlegen, welche Maschine oder Schlepper aus unserm Fuhrpark auf die Daten zugreifen kann. Somit hat jede Maschine immer die für den Auftrag passenden Spurdaten im Zugriff. Da geschieht alles online – ohne USB-Stick, der immer am falschen Ort ist oder verloren geht“, ergänzt er mit einem Augenzwinkern.

Für ihn ist die Nutzung von AutoPath ein weiterer Schritt in Richtung mehr Effizienz. Die sei aus seiner Sicht notwendig, denn das Lohnunternehmergeschäft habe sich auch in Dänemark in den letzten zehn Jahren stark gewandelt. „Die Kunden sind nicht mehr so gelassen, wie es früher einmal war. Während der Saison sind alle in Eile und gestresst“, erklärt Mikkel Jespersen und führt



UNTERNEHMENS DATEN

Vesthimmerlands Maskinstation

Ort Aars, Dänemark

Gegründet 1999

Mitarbeiter 23 Festangestellte

Kundenstamm Milchviehbetriebe
Schweinehalter
Ackerbaubetriebe

Dienstleistungen Lohndrusch
Ballenpressen
Maislegen
Gülleausbringung
Grünfütterernte
Bodenbearbeitung und Aussaat

Schlüsselmaschinen 17 Traktoren von 200–450 PS (John Deere, Claas, New Holland)
3 Häcksler (John Deere, New Holland)
1 Mähdrescher (New Holland)
10 Güllewagen (Samson, Kaweco)
3 Mähkombinationen (Claas)
3 Vierkreiselschwader (Claas, Kuhn)
2 gezogene Maisleger (Horsch)
5 Quaderballenpressen (New Holland)
1 Rundballenpresse (New Holland)

➔ www.vhma.dk

weiter aus: „Wir müssen unsere Schlagkraft immer weiter erhöhen, um sämtliche Kunden bedienen zu können. Im Gegenzug leidet dadurch allerdings die Auslastung der Technik. Das ist keine einfache Situation für uns.“ Die Dienstleistungspreise könnten nicht in dem Maße erhöht werden, wie sie es eigentlich müssten, gibt er zu bedenken.

Abrechnungsmodelle

Abgerechnet wird je nach Dienstleistung nach unterschiedlichen Berechnungsgrundlagen. „Die Gülleausbringung rechnen wir nach Menge oder Zeit ab. Wir arbeiten hier in unserer Region ausschließlich mit Schlepper-Fass-Gespannen und können aufgrund der Straßenverkehrsgesetzgebung in Dänemark auch mit beladenen Fässern auf der Straße fahren. Deshalb gibt es bei uns keine Güllezubringung wie beispielsweise in Deutschland. Die Grassilageernte rechnen wir hingegen nach Zeit ab, das Maislegen nach Hektar,“ fügt Mikkel Jespersen hinzu.

60 % der Kunden, für die das Lohnunternehmen arbeitet, sind Milchviehhalter in einem Umkreis von ca. 40 km mit Herdengrößen von 100 bis 1.200 Kühen – durchschnittlich sind es ca. 600 Tiere. „Hinzu kommen dann noch Schweine- und Ackerbaubetriebe, die jeweils ca. 20 % unserer Kundschaft ausmachen“, erklärt er und sagt weiter: „Die Hälfte der Kunden überlässt die Außenwirtschaft den Lohnunternehmern. Die anderen hingegen lagern nur teilweise die Außenarbeiten an den Dienstleister aus.“ Das habe auch mit der Größe der Betriebe zu tun, wobei er beobachtet, dass gerade die Betriebe mit Fremdarbeitskräften noch in Landtechnik investieren würden, um die Mitarbeiter nicht ausschließlich im Stall beschäftigen zu müssen: „Das würde die Arbeit gerade bei jungen Menschen eher unattraktiv machen. Die wollen auch mal an die frische Luft.“

Neue Verfahren

Das Auftragsvolumen bei Vesthimmerlands Maskinstation lässt aufhorchen: Pro Jahr werden mit drei Häckselketten ca. 12.000 ha Grassilage geerntet, hinzu kommen 3.300 ha Maissilage. Mit insgesamt zehn Güllewagen bringt das Lohnunternehmen ca. 800.000 m³ Gülle je nach Wunsch des Kunden in unterschiedlichen Verfahren aus, angefangen vom Schlitzgerät über Güllegrubber und Scheibeneggen bis zum Schleppschlauch- und Schleppschuhverteiler. Die meisten Wagen sind mit Antriebs-

Keine Güllezubringung: In Dänemark gibt es in der Landwirtschaft andere Gesetze als in Deutschland. Das Gewicht der Gespanne spielt eine untergeordnete Rolle. Entsprechend wird die Gülle mit dem Ausbringfass zum Feld transportiert.



achsen ausgerüstet, was die Traktion im zum Teil hügeligen Gelände und unter feuchten Bedingungen erheblich verbessert. Gestartet wird in die Güllesaison auch in Dänemark am 1. Februar. „Da laufen alle Fässer auf Anschlag. Wir arbeiten in dieser Zeit 24 h pro Tag in zwei Schichten“, erklärt Mikkel Jespersen.

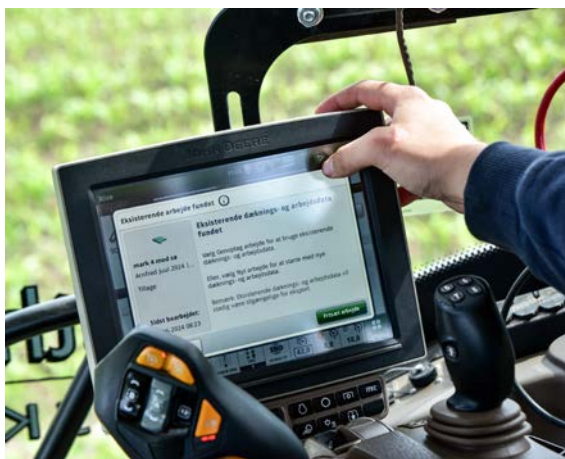
Später im Frühjahr werden dann schon wieder vier der Fässer gereinigt und weggestellt. „Die anderen sechs Güllewagen laufen dann noch bis in den Herbst. Wir arbeiten im Grünland, das alle fünf Jahre umgebrochen wird, sehr viel nach dem Controlled-Traffic-Farming-Verfahren. Das heißt, wir legen einmal feste Fahrgassen an und nutzen diese dann immer wieder. Der Häckslers und die Abfahrsgespanne fahren in dieser Fahrgasse und natürlich auch die Güllewagen. Somit haben wir keine Bodenverdichtungen mehr auf dem Rest der Fläche. Jeder Fahrer weiß, wie er auf der Fläche zu fahren hat – vor allem mit den schweren Güllewagen niemals außerhalb der Fahrgasse! Somit passen die Anschlüsse auch immer perfekt bei der Gülleausbringung und es gibt keinerlei Fehlstellen oder Überlappungen. Für mich ist das die perfekte Lösung“, meint Mikkel Jespersen. Hauptsächlich wird mit 24-m-Fahrgassen gearbeitet, eine der Arbeitsket-

ten ist jedoch für Kunden, die es wünschen, auf 30 m ausgelegt.

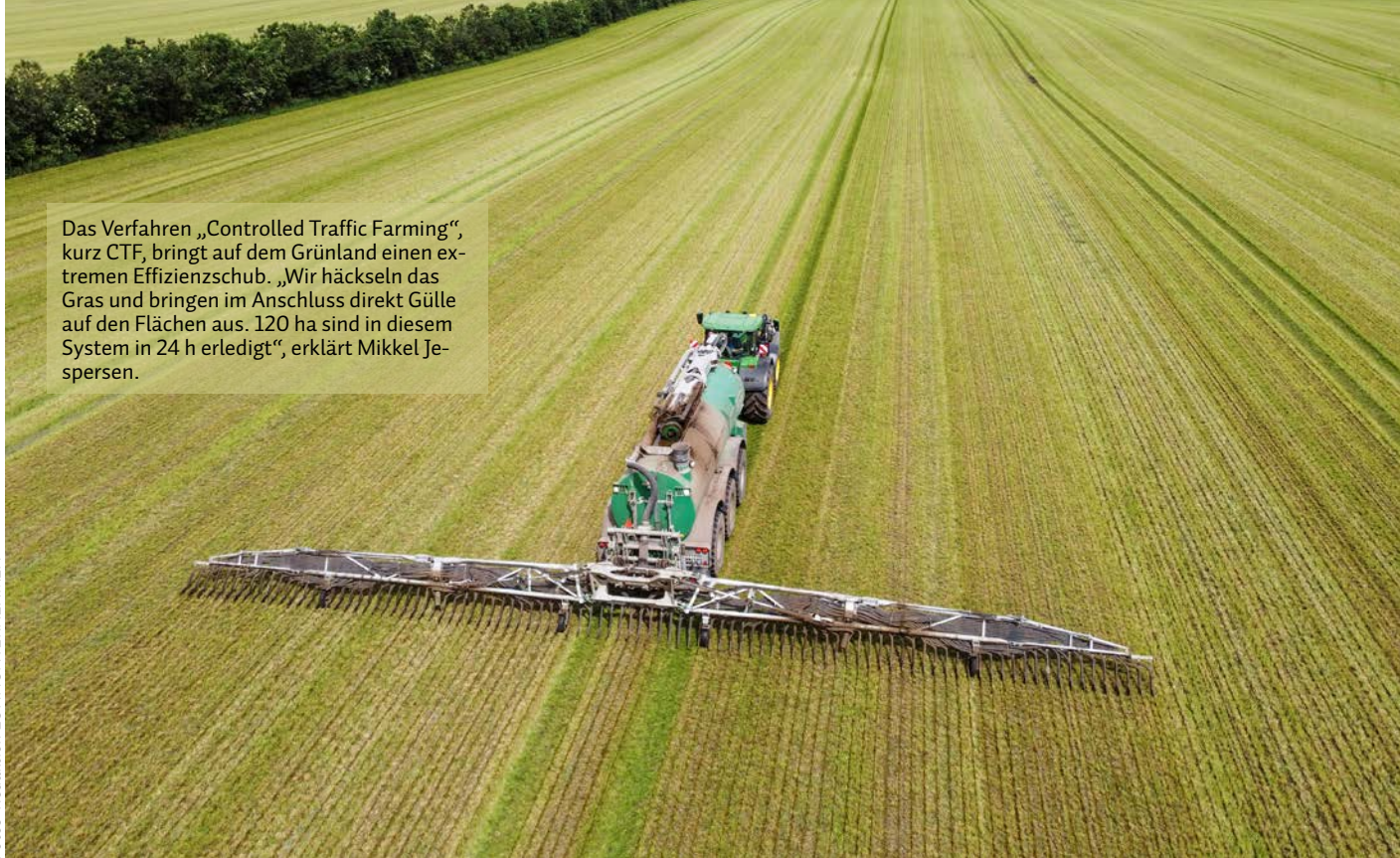
Die Ernteleistung der Häckselketten ist im CTF-Verfahren enorm, 15 ha/h sind keine Seltenheit. Nach jedem Schnitt – je nach Wetter und Niederschlag steht alle drei Wochen der nächste Erntedurchgang an – wird Gülle auf das Grasland ausgebracht. Dabei eignet sich die Schleppschuhtechnik aus seiner Sicht am besten: „Wir säuern die Gülle mit Schwefelsäure an und bringen sie nah am Boden aus, ohne die Pflanzen zu beschmutzen. Das ist ein sehr schlagkräftiges Verfahren und wir haben nur geringe Stickstoffverluste.“

Ein noch recht neues, aber sehr vielversprechendes Verfahren ist für Vesthimmerlands Maskinstation die Gülle-Unterfußdüngung im Strip-Till-Verfahren unter Mais. „Wir nutzen dafür einen Xerion mit Samson-Schwanenhalsfass und Strip-Till-Grubber von Horsch. Auf den Xerion haben wir ein John Deere-Lenkssystem aufgebaut und zeichnen die Spuren mit AutoPath auf. Der nachfolgende Schlepper, der den Mais aussät, nutzt dann diese Spuren. Die angehängten Drillmaschinen richten sich aktiv mit einem Steuerungssystem nach den Spuren aus, sodass der Mais exakt über dem Güllestreifen abgelegt wird. Das funktioniert ein-

Sobald der Schlepper die Feldgrenze überfährt, erhält der Fahrer einen Hinweis und kann sich die Spur- und Auftragsdaten herunterladen. Danach ist das automatische Lenksystem einsatzbereit.



Das Verfahren „Controlled Traffic Farming“, kurz CTF, bringt auf dem Grünland einen extremen Effizienzschub. „Wir häckseln das Gras und bringen im Anschluss direkt Gülle auf den Flächen aus. 120 ha sind in diesem System in 24 h erledigt“, erklärt Mikkel Jespersen.



wandfrei“, berichtet Mikkel Jespersen sehr zufrieden. Und auch die Kunden scheinen nach seiner Einschätzung recht angetan zu sein von diesem Verfahren, denn die Maisfläche, die mit Gülle-Unterfußdüngung angebaut wird, nimmt kontinuierlich von Jahr zu Jahr zu.

Für einige Milchviehkunden dokumentiert das Lohnunternehmen mittlerweile auch die Erträge und Inhaltsstoffe in der Grassilageernte. Dazu kommen HarvestLab-NIRS-Sensoren an den beiden John Deere-Häckslern zum Einsatz. „Die Kunden wollen wissen, wie viel Energie sie für die Fütterung ihrer Tiere ernten. Dafür sind sie auch bereit, einen Aufpreis, den wir für die Nutzung des NIRS-Sensors sowie die Datenverarbeitung berechnen, zu bezahlen“, sagt er. Um die Aufbereitung der Daten und die Übermittlung kümmert er sich.

Starker Servicepartner

Die Zusammenarbeit und Online-Verknüpfung mit seinem John Deere-Vertriebspartner Semler Agro in Haverslev sieht Mikkel Jespersen sehr positiv: „Unser Händler hat uns bei der Ersteinrichtung des Operations Center tatkräftig unterstützt. Durch JDLink kann er auf die Daten unserer John Deere-Maschinen zugreifen und den Fahrer aus der Ferne bei Einstellungen und Fehlerbehebungen über die Remote-Funktion unterstützen. Dadurch sinken für uns unproduktive Stillstandzeiten.“

Über das John Deere Operations Center kann Mikkel Jespersen dank DataConnect auch einige Maschinendaten und Standorte von Maschinen und Traktoren der anderen beiden Hauptmarken, die das Unternehmen einsetzt, einsehen: „Dort erhalten wir zwar leider noch nicht alle Daten wie bei unseren

John Deere-Schleppern. Immerhin kann ich die Positionen der Claas- und New Holland-Maschinen sehen. Das macht mir die Disposition schon deutlich einfacher, da ich mit einem kurzen Blick abschätzen kann, wie weit die Fahrer mit der Arbeit sind.“ Sein Wunsch wäre aber schon, dass sich die Hersteller weiter öffnen und zukünftig für ein Datenformat entscheiden, das über sämtliche Plattformen allumfänglich abgerufen werden kann, ergänzt er.

Sein Mitarbeiter Kian Thomsen dreht derzeit weitere Runden auf der Maisfläche

und lässt sich dabei zielgenau von seinem Lenksystem durch die Reihen steuern. „Der Tag ist noch lang – aber durch den hohen Automatisierungsgrad ist die Arbeit sehr angenehm. Abends steigt man entspannt ab. Das war früher anders, als die Schlepper manuell durch die Bestände gelenkt werden mussten“, meint er abschließend. ■

GETROFFEN: Kian Thomsen, Mitarbeiter

„Wir machen einen guten Job!“

Kian Thomsen ist fest angestellt im Lohnunternehmen Vesthimmerlands Maskinstation. Nach seiner Ausbildung zum Landwirt hat der 22-Jährige erst bei einem anderen Lohnunternehmer gearbeitet, bis er im Winter 2023/2024 als Erntehelfer nach Australien ging. „Das war eine tolle Erfahrung für mich. Die Landwirtschaft dort ist nicht mit unserer vergleichbar. Während meines Australienaufenthalts bin ich über Social Media mit meinem neuen Arbeitgeber in Kontakt gekommen. Ich kannte auch schon einige Mitarbeiter, die bei Vesthimmerlands Maskinstation arbeiten“, blickt er zurück. Und so konnte er, nachdem er von seinem Auslandsaufenthalt zurück war, direkt dort anfangen.

Seine Hauptaufgaben sind das Mähen mit der Triple-Kombination, das Schwaden, das Maishaacken und die Gülleausbringung. „Mir gefällt die Arbeit im Lohnunternehmen sehr gut. Ich bin jeden Tag draußen in der Natur. Kein Tag ist wie der andere. Immer wieder gibt es neue Herausforderungen. Das macht meinen Job so abwechslungsreich und interessant. Und ich bin auch stolz darauf, dass wir die Landwirtschaft in Dänemark voranbringen. Wir machen einen guten Job, produzieren hochwertige Nahrungsmittel und Qualitäts-

futter für die Tiere. Ich würde mich freuen, wenn die Bevölkerung unsere Arbeit mehr wertschätzen würde“, sagt Kian Thomsen abschließend. ■





Diget Maskinstation, Dronninglund (DK)

Wenn Schlagkraft gefordert ist

Um eine Top-Futterqualität zu ernten, zählt in der **Grassilageernte** das **perfekte Timing** und eine **hohe Schlagkraft**. Auf beides hat sich das dänische Lohnunternehmen Diget Maskinstation bestens eingestellt.

Viel weiter Richtung Norden geht es in Dänemark nicht mehr. Von Dronninglund bis nach Skagen – dem nördlichsten Punkt des dänischen Festlands – sind es nur noch knapp 80 km Luftlinie. Hier ist Mogens Sørensen Besitzer und Geschäftsführer eines Lohnunternehmens: der

Diget Maskinstation. Das Unternehmen ist breit aufgestellt. Zum einen wird die komplette Range der landwirtschaftlichen Dienstleistungen inkl. Kartoffelpflanzen und -ernten angeboten. Zum anderen kommen im geringeren Umfang Tiefbau und Erdbewegung sowie kommunale Arbeiten wie We-

gebau und Winterdienst hinzu. Gute Voraussetzungen also für eine ganzjährige und wirtschaftliche Auslastung der 19 festangestellten Mitarbeiter des Lohnunternehmens.

Der landwirtschaftliche Kundenstamm der Diget Maskinstation ist sehr gemischt



Gülleausbringtechnik zu investieren. Außerdem ernten wir für ihn 300 ha Kartoffeln. In unserer Region schauen die Landwirte sehr stark auf die Wirtschaftlichkeit, bevor sie sich dazu entscheiden, selbst in Technik zu investieren“, fügt er hinzu. Die Gülleausbringung und Dienstleistungen rund um die Kartoffel sind für das Lohnunternehmen gewichtige Umsatzbringer. „Danach kommt bei uns, was den Umsatz betrifft, die Grünfütterernte“, erklärt der Lohnunternehmer.

6.000 ha Grassilage

In der Regel werden in der Region fünf bis sechs Grasschnitte geerntet, jeweils etwas mehr als 1.000 ha pro Schnitt. „Im Grunde ernten wir ab Mitte Mai, je nach Wetterlage, alle drei bis vier Wochen Grassilage. In den letzten Jahren war durch die Frühjahrstrockenheit der zweite und dritte Schnitt jedoch unterdurchschnittlich. Zum Herbst hingegen kam der bis dahin fehlende Niederschlag und wir konnten auch noch im Oktober einen guten Schnitt einfahren“, führt er weiter aus. Ein Schnitt dauert für das

Wir ernten mit unseren beiden kompletten Ernteketten jeweils 10 bis 15 ha/h in Abhängigkeit des Ertrages und der Flächengröße bzw. des -schnitts.

Mogens Sørensen, Lohnunternehmer

und befindet sich in einem Umkreis von ca. 30 km um den Firmensitz. Neben Milchvieh- und Schweinebetrieben werden Ackerbauern mit durchschnittlichen Flächenausstattungen von 300 bis 500 ha bedient. Die Bandbreite der Milchbauern reicht von 300 bis 500 Kühen, so Mogens Sørensen: „Diese Betriebe sind in ihrer Größe sehr stabil, ein beschleunigter Strukturwandel ist in der Milchviehhaltung in unserer Region derzeit nicht zu erwarten. Anders sieht es im reinen Ackerbau aus. Hier sehen wir durchaus, dass sich Betriebe zusammenschließen. Wir haben beispielsweise eine Kooperation zwischen fünf Landwirten, die aktuell insgesamt 3.000 ha bewirtschaftet.“ Das würde für ihn aber nicht bedeuten, dass er als Dienstleister bei diesen Kunden arbeitslos würde. „Wir bringen für einen dieser Landwirte, ein Schweinehalter, die gesamte Gülle aus. Das sind immerhin 70.000 m³. Selbst bei einer solchen Menge rechnet es sich für diesen Kunden immer noch nicht, in eigene



Lohnunternehmen ca. eine Woche, bis alle Kunden abgearbeitet sind – wenn das Wetter mitspielt. In 2024 war dies nicht der Fall. Rückblickend hält Mogens Sørensen fest: „Es war das Jahr der vielen Wetterunterbrechungen für uns – das Frühjahr lange kalt und sehr nass. Aber auch der Frühsommer hat uns das Geschäft nicht gerade leichter gemacht, da es selbst für dänische Verhältnisse extrem unbeständig war.“

Bei vielen Milchviehbetrieben übernimmt das Lohnunternehmen Diget Masinstation mittlerweile die komplette Außenwirtschaft. „Gerade die Betriebe mit 300 bis 500 Kühen fokussieren sich auf die Führung ihrer Tierbestände. Diese investieren wenig bis gar nicht mehr in Landtechnik für die Außenwirtschaft, sondern lassen alles vom Lohnunternehmer erledigen“, fügt er hinzu. Seine Kunden, für die er die komplette Außenwirtschaft übernimmt, legen meistens nur noch den Ertebeginn fest. Den restlichen Ablauf kann Mogens Sørensen dann selbst organisieren. Im Norden Dänemarks wird die Grassilage nach dem Mähen mit dem Aufbereiter in der Regel über 24 h angewelkt und dann gehäckselt.

10 bis 15 ha/h

Gemäht wird mit zwei 10 m breiten Mähkombinationen mit Aufbereiter und Schwadzusammenführung auf einer Schnitthöhe von 5 bis 8 cm. Die äußeren Seiten werden beim Hoch- und Runterfahren der Fläche dabei immer nach innen gelegt. „So können wir im Anschluss mit unseren 15 m breiten Schwadern das Gras von 20 m Arbeitsbreite zusammenführen“, erklärt er. Das Schwad sei dann auch ausreichend dick, um einen leistungsstarken Häcksler effizient einzusetzen, ist der Lohnunternehmer von diesem Erntesystem überzeugt. „Wir ernten mit unseren beiden kompletten Ernteketten jeweils 10 bis 15 ha/h in Abhängigkeit des Ertrages und der Flächengröße bzw. des -schnitts“, fügt Mogens Sørensen hinzu.

Wenn der Startschuss für das Häckseln fällt, muss es sehr schnell gehen, damit die TS-Gehalte am Ende im Silo stimmen – vor allem im Hochsommer, wenn die Temperaturen auch in Dänemark nahe an die 30 Grad Celsius reichen. Die beiden Häcksler 9500 i von John Deere mit ca. 700 PS passen da sehr gut zu den Leistungsanforderungen, die der Lohnunternehmer an die Häckseltechnik stellt: „Die Maschinen sind mittlerweile in der zweiten Saison im Einsatz und verfügen über den kräftigen 18-L-John-Deere-Motor. Der Dieselverbrauch ist aus meiner Sicht sehr gut. Und AdBlue wird bei diesen Motoren auch nicht benötigt. Das gefällt mir.“

Ausgerüstet sind diese beiden Häcksler mit den neuen 35R-Pick-ups von John Deere. „Diese wurden in der Saison 2024 ausgeliefert. Vorher mussten wir noch mit dem Mo-

UNTERNEHMENS DATEN

Diget Maskinstation

Ort Dronninglund, Dänemark

Gegründet 1958

Mitarbeiter 19 Festangestellte

Kundenstamm Milchviehbetriebe
Schweinehalter
Ackerbauer
Kommunen
Gewerbetriebe

Dienstleistungen Gülleausbringung
Bodenbearbeitung
Aussaat
Kartoffeln pflanzen und ernten
Grünfütternte
Mineraldüngung
Pflanzenschutz
Ballenpressen
Erdbewegung
Wegebau
Winterdienst

Schlüsselmaschinen 19 Traktoren von 130–420 PS (John Deere)
2 Häcksler (John Deere)
2 Mähdrescher (John Deere)
1 SF-Schwadmäher (Macdon)
1 SF-Spritze (John Deere)
1 SF-Kartoffelroder (AVR)
3 gezogene Kartoffelroder (AVR)
2 Kartoffelleger (Dewulf, AVR)
5 Güllewagen (Samson)
2 Mähkombinationen (Krone)
2 Schwader (Claas)
2 Kalkstreuer (Bredal)
2 Universalstreuer (Tebbe)
2 Radlader (Case)
4 Großpackenpressen (Krone)

www.digetmaskinstation.dk

Die Außenbreite der Pickup von 3,5 m ist in Dänemark für die Straßenfahrt unproblematisch. Sondergenehmigungen sind hierfür in der Landwirtschaft nicht notwendig.



Fotos: Redaktion LOHNUUNTERNEHMEN, Diget Maskinstation, Werksbild

dell 659 vorlieben. Dieses war in der Grassilageernte mit den neuen Häckslern sozusagen der Flaschenhals und leistungsbegrenzend“, schaut der Lohnunternehmer zurück. Deshalb habe er sich auch dafür entschieden, zwei Jahre nach der Auslieferung der beiden Häcksler in die 3,5 m breiten 35 R zu investieren: „Wir sind damit bisher sehr zufrieden. Die neuen Pick-ups schlucken richtig Futtermasse weg. Der kettenlose An-

trieb über das große Getriebe wirkt sehr langlebig.“

Zum Teil muss recht schnell in der Ernte auf der Fläche gefahren werden. Dabei kam die alte Pick-up an ihre Leistungsgrenze. „Je nach Schwad kann es sein, dass wir beim Häckseln bis zu 20 km/h fahren. Das funktioniert mit der 35 R sehr gut. Sie liegt sehr ruhig und folgt den Bodenunebenheiten optimal. Und auch bei dieser hohen Geschwindigkeit nehmen die Zinken das Futter sauber auf und führen es zur groß dimensionierten Schnecke“, führt der Lohnunternehmer weiter aus. Selbst wenn sehr feuchtes Material gehäckselt werden muss, stelle dies keine Herausforderung für die neue Pick-up dar – das sei beim Vorgängermodell noch anders gewesen. Die Außenbreite von 3,5 m ist in Dänemark für die Straßenfahrt unproblematisch. Sondergenehmigung sind hierfür in der Landwirtschaft nicht notwendig.

Die Erntedaten werden mit den auf den Häckslern installierten HarvestLab-NIRS-Sensoren digital erfasst. Mogens Sørensen stellt seinen Kunden sämtliche Daten, welche die Maschinen während der Arbeiten auf ihren Flächen aufzeichnen, kostenlos zur Verfügung. „Es ist zwar ein Mehraufwand für mich. Ich sehe dies aber als ein wichtiges Instrument der Kundenbindung“, sagt er.

Der Silagetransport erfolgt ausschließlich mit Traktorgespannen. Hauptsächlich kommen dafür Schlepper mit 250 bis 300 PS und 45 bis 50 m³ großen Anhängern zum Einsatz. „Lkw spielen bei uns im Betrieb in der Grünfütternte keine Rolle. Lediglich in



Weiteres wichtiges Standbein des Lohnunternehmens Diget Maskinstation sind Dienstleistungen rund um die Kartoffel vom Legen bis zur Ernte.



Die Futterernte ist für das Lohnunternehmen einer der wichtigsten Umsatzbringer. Pro Jahr werden insgesamt knapp 6.000 ha Gras und 1.200 ha Mais gehäckselt.

Mogens Sørensen setzt mehrere 8 R mit eAutoPowr-Getriebe ein und ist mit der Leistung sehr zufrieden: „Im Vergleich zum Vorgänger verbrauchen wir 5 bis 8 % weniger Diesel.“

der Gülleausbringung beauftragen wir, wenn die Entfernungen zwischen Hof und Feld zu groß werden, einen lokalen Spediteur, der für uns dann den Straßentransport der Gülle übernimmt.“ Das Walzen übernehmen abschließend in der Erntekette der Diget Maschinestation pro Häcksler jeweils zwei auf 14 t ballastierte Schlepper.

Markenreine Flotte

Die Traktoren des Lohnunternehmens werden in der Regel nach fünf Jahren ausgetauscht. Im Durchschnitt der Flotte erreichen sie 1.200 h pro Jahr. „Gerade unsere John Deere 6R, die viel vor den Kartoffelrotern laufen, kommen in der Spitze auf Jahresleistungen von über 1.600 h“, ergänzt der Lohnunternehmer. Serviceverträge schließt der Lohnunternehmer jedoch nicht ab. „Wir nutzen auch keine Miet- oder Leasingmodelle, sondern kaufen die Traktoren. Wenn der Zeitpunkt günstig ist, verkaufen wir sie wieder. Das war immer meine Philosophie – und die hat bisher gut funktioniert“, ist sich Mogens Sørensen sicher.

In der betriebseigenen Werkstatt werden so weit möglich alle Reparaturen selbstständig durch festes Werkstattpersonal durchgeführt. „Nur so können wir bei den aktuellen Verrechnungssätzen der Fachwerkstätten von 110 bis 120 € pro Stunde hier bei uns in Dänemark die Reparaturkosten im Griff behalten. Wenn es allerdings um die Elektronik geht, sind wir auf die Unterstützung durch unseren Händler angewiesen. Diese Zusammenarbeit funktioniert sehr gut“, erklärt er weiter.



Insgesamt ist er mit seiner John-Deere-Schlepperflotte, die mittlerweile 17 Stück zählt, zufrieden. „Wir sind sehr kritisch, was die Landtechnik auf unserem Betrieb betrifft. Es gab eine Schlepperbaureihe von John Deere, die nicht gut zu uns gepasst hat. Die haben wir dann sukzessive wieder aus unserem Fuhrpark herausgenommen“, erzählt er, fügt aber auch hinzu: „Ich habe immer wieder mal Schlepper anderer Hersteller ausprobiert und versucht, sie in unsere Flotte zu integrieren. Ich bin dann aber wieder komplett zu John Deere zurückgekehrt. Zum einen passt die Technik gut zu unseren Anforderungen. Zum anderen bin ich davon überzeugt, dass es für das eigene Unternehmen einfacher und wirtschaftli-

cher ist, eine markenreine Flotte zu fahren. Die Fahrer müssen sich nicht auf unterschiedliche Bedienphilosophien der Marken einstellen. Die Elektronik, wie zum Beispiel die automatischen Lenksysteme, funktioniert bei diesem Hersteller zuverlässig. Sämtliche Kundenflächen haben wir im John Deere Operations Center digital hinterlegt. Hier werden auch die Spurdaten den Flächen zugeordnet und abgespeichert. Alle Traktoren können diese Daten über JDLink abrufen. Das ist für mich eine große Erleichterung. Und auch im Werkstatt-Handling ist es für uns deutlich einfacher, wenn nur für eine Marke Ersatz- und Verschleißteile eingekauft werden müssen.“

Connected Support

Service der nächsten Generation

Online vernetzte Maschinen bieten viele Möglichkeiten für besseren **Service**, mehr **Maschineneffizienz** und intensivere **Kundenbetreuung**. Wie das schon heute in der Praxis funktioniert, zeigt das Beispiel des John-Deere-Vertriebspartners Zürn, der heute ca. 2.000 vernetzte Maschinen betreut.



In den Büros der Werkstatlleiter der insgesamt 16 Zürn-Standorte wurde jeweils ein Monitor an der Wand montiert, auf dem nach Zustimmung der Kunden die aktivierten Kundenmaschinen des jeweiligen Standortes auf einer Karte dargestellt sind. „Wir bekommen immer mehr vernetzte Maschinen in unseren Bestand. Und unsere Idee war es, über einen zentralen Bildschirm darzustellen, wo sich die Maschinen gerade befinden, damit unsere Werkstatlleiter schnell einen Überblick haben, wenn eine Fehlermeldung auftritt“, erklärt Christian Hoffmann, der bei Zürn Landtechnik die Abteilung Precision Ag leitet. Diese unterstützt den Verkauf im Bereich des „Connected Support“ sowie Precision Farming und umfasst ein Team von insgesamt sieben Mitarbeitenden. Am Zürn-Standort Windsbach, ca. 20 km westlich von Nürnberg, sind auf der Karte zwischen 60 bis 150 aktive Maschinen auf dem Flachbildschirm zu sehen. „Natür-

lich ist das immer abhängig von der Saison“, ergänzt er.

Remote-Verbindung

Die im System angezeigten Fehler sind nach Prioritäten eingeteilt – von leicht über mittel bis schwer. „Wir können diese Kategorien entsprechend filtern. Ein leichter wäre beispielsweise, dass die Arbeitsscheinwerfer beim Häcksler im Straßenmodus eingeschaltet sind. Da setzen wir uns natürlich nicht mit dem Fahrer in Verbindung. Wenn hingegen ein schwerer Fehler auftritt und der Motor innerhalb der nächsten 15 min die Motorleistung drosseln wird, werden wir schon aktiv, sollte der Fahrer sich nicht schon vorher bei uns melden“, führt Felix Niemitz, stellvertretender Werkstatlleiter vom Standort Windsbach, weiter aus.

Er sieht auf seinem Rechner die Fehlercodes, die die Maschine in das System meldet und ggf. Fehler, die mit dem Defekt zu-

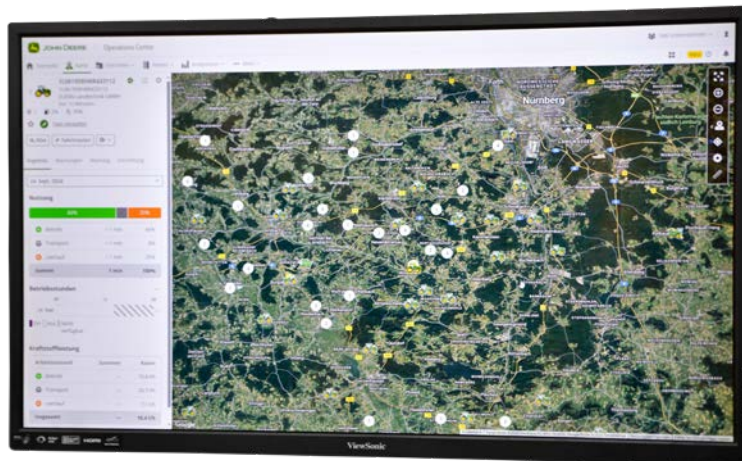
sammenhängen. „Somit bekomme ich in Echtzeit einen guten Überblick für die Ersteinschätzung der Lage und kann alles Nötige in die Wege leiten“, ergänzt er. Viele Fahrer hätten nun einmal Probleme dabei, die langen Buchstaben- und Zahlenkombinationen von Fehlercodes am Telefon durchzugeben. „Über die Remote-Verbindung zur Maschine, die das John-Deere-System bietet, sehe ich, was auf dem Display der Maschine angezeigt wird, und kann nachvollziehen, welches Problem vorliegt. Die Kunden wollen häufig von uns wissen, ob sie noch weiterfahren können, wenn z. B. Regen angekündigt ist und eine Fläche noch fertig bearbeitet werden muss. Ich kann dann meine Einschätzung dazu abgeben.“

Darüber hinaus bekommt Felix Niemitz sogenannte Expert Alerts über seinen Rechner angezeigt: „Die vernetzten Maschinen sind anonymisiert im ständigen Austausch mit der John-Deere-Datenbank. Ändern sich bestimmte Parameter und das System erkennt darin ein Muster, so werden wir informiert – zum Beispiel, wenn sich die Durchflussrate ändert und dies auf den Ausfall einer AdBlue-Einspritzdüse hindeutet. Dann können wir uns an den Kunden wenden und ihm den Austausch vorschlagen, bevor es zu dem plötzlichen Ausfall des Teils kommt“, erklärt der Werkstatlleiter. „Natürlich freuen sich die Kunden nicht immer, wenn wir mit einer solchen Nachricht bei ihnen anrufen. Aber so kann die Reparatur eingeplant werden. Wir bestellen die notwendigen Teile, und wenn der Kunde die Maschine in die Werkstatt bringt, wird der Auftrag zügig abgearbeitet“, so Felix Niemitz über den Ablauf.

Vernetzung ist Standard

Alle John-Deere-Traktoren, -Mähdrescher und -Feldhäcksler werden heute mit einem JDLink-Modem ab Werk ausgerüstet und sind somit für Connected Support vorbereitet. Die Aktivierung und Nutzung ist für die Lebensdauer der Maschine kostenfrei. Zu jeder Neuauslieferung gehört deshalb bei Zürn Landtechnik auch die Zuordnung der

Maschine zu einem Nutzerkonto, berichtet Christian Hoffmann weiter. „Wir erklären jedem Kunden, der JDLink noch nicht kennt, die Vorteile des Connected Support und welche Möglichkeiten das System darüber hinaus für ihn bietet. Dann legen wir gemeinsam ein Nutzerkonto des John Deere Operations Center an und fügen diesem die neue Maschine hinzu. Der Kunde entscheidet, ob er die Maschine aktivieren möchte und was mit den Daten, die sie liefert, passieren soll und ob unsere Werkstatt darauf zugreifen darf. Der Besitzer der Maschine ist immer Herr der Daten“, betont er.



Am Zürn-Standort Windsbach sind auf dem Bildschirm des Werkstattleiter-Büros 60 bis 150 aktive Maschinen zu sehen.

Über die Remote-Verbindung zur Maschine, die das John-Deere-System bietet, sehe ich, was auf dem Display der Maschine angezeigt wird.

Felix Niemitz,
Stellvertretender Werkstattleiter

„Nahezu 100 % der Kunden geben den Zugriff für unsere Werkstatt frei und beide Seiten profitieren davon. Der Kunde, indem wir viel schneller in der Fehlerdiagnose sind und weniger Zeit benötigen, die wir zur Behebung des Defekts oder aufgrund einer Unterstützung bei der Einstellung der Maschine in Rechnung setzen müssten. Unsere Werkstatt wiederum kann das Personal deutlich effizienter einsetzen, da unnötige Fahrten zum Kunden wegfallen“, so Andreas Fleischmann, technischer Produktspezialist Precision Ag bei Zürn Landtechnik, der noch hinzufügt: „Viele fordern uns schon beim Anruf direkt dazu auf, dass wir uns doch schnell mal auf ihr Display aufschalten sollen, damit wir gemeinsam mit ihnen auf die Maschineneinstellungen schauen können.“

Eine Rechnung wird bei Zürn bei kurzen Hilfestellungen nicht geschrieben. Geht es hingegen um eine zeitintensive Fehlerdiagnose, wird dies dem Kunden berechnet. Dieser kann sich übrigens über die Auswertung des Operations Center anzeigen lassen, wie lange die Werkstatt über die Remote-Verbindung mit der Maschine verbunden war.

Nutzung des Operations Center

Seit der Saison 2023 bietet John Deere ein einfaches Modem an, das in bestehenden Maschinen eines Fuhrparks nachgerüstet werden kann. „Das hat einen weiteren Schub in unserer Kundschaft gegeben, was die Nutzung des John Deere Operations Center betrifft. Denn somit habe ich die Möglichkeit, die Positionen und ggf. auch andere Parameter, die über den CANBUS-Anschluss abgerufen werden können, von älteren Maschinen oder Fremdfabrikaten anzeigen zu lassen. Das kann gerade bei einem großen Maschinenpark, wie ihn Lohnunternehmer haben, eine Erleichterung in der Disposition sein“, erklärt Christian Hoffmann. Mittlerweile hat Zürn über 1.000 vernetzte Partnerkonten im Operations Center. „Ca. 400 Kunden nutzen ihr Konto regelmäßig. Die Tendenz ist dabei klar steigend. Viele haben mittlerweile Lust dazu,

ihre Schläge zu digitalisieren und die Feldgrenzen auf ihren Schlepperterminals zu nutzen“, fügt er hinzu.

Komplexe Technik und eine hohe Funktionsvielfalt – da kann auch schon mal der Überblick beim Anwender verloren gehen. Auch hier bietet Zürn den Kunden kostenlose Unterstützung in Form von Webinaren rund um das Thema Precision Ag. Darüber können viele Fragen, die im Jahresverlauf in der Kundschaft auftauchen, bereits vor der Saison angesprochen werden – beispielsweise im Frühjahr vor der Maisaussaat. „Wir vermitteln den Kunden vorab, wie sie die Technik einstellen können, damit sie unseren Service weniger in Anspruch nehmen müssen. Dies kann beiden Seiten erheblichen Aufwand ersparen“, gibt Christian Hoffmann zu bedenken. 160 Kundenanrufe innerhalb von 24 h auf der Precision Ag-Expertenzentrale waren der bisherige Rekord im Frühjahr – was selbst von so einem gut aufgestellten Spezialistenteam wie bei Zürn kaum zu stemmen ist.

Vernetzter Kundendienst

Lohnunternehmer sind für Zürn Landtechnik zu einer wichtigen Kundengruppe geworden, nicht nur bei Traktoren, sondern vor allem im Bereich der Erntetechnik wie Mähdrescher und Häcksler. „Die Bandbreite der Lohnbetriebe ist in unserem Verkaufsgebiet sehr groß. Da gibt es den Ein-Mann-Betrieb mit einem Mähdrescher bis hin zum sehr professionellen Dienstleister mit 50 Angestellten und über zehn Häckselketten. Gerade diese Kundengruppe erwartet von der Erntetechnik eine sehr hohe Zuverlässigkeit, da zum Teil hinter den Maschinen aufwendige Logistikketten stehen“, erklärt Hubert Binder, Manager der Abteilung Vernetzter Kundendienst. Diese Abteilung wurde bei Zürn in 2020 gegründet und unterstützt die eigenen Standorte bei Fragen rund um den Connected Support – entweder, indem Lösungen direkt vorgeschlagen werden oder Tickets für den Support von John Deere geschrieben werden.

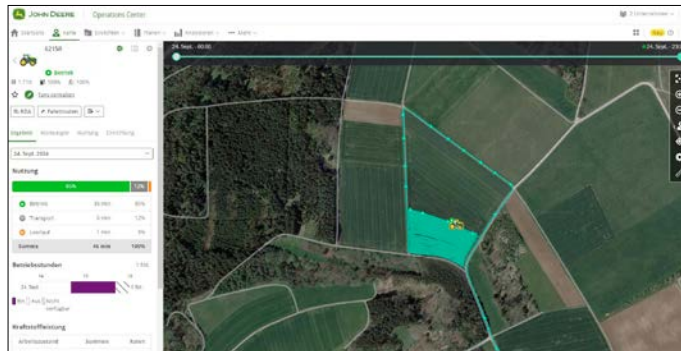


V.l.: Markus Lindner, Technical Communicator Zürn; Hubert Binder, Manager der Abteilung Vernetzter Kundendienst; Christian Hoffmann, Leiter Abteilung Precision Ag Zürn; Andreas Fleischmann, technischer Produktspezialist Precision Ag Zürn

Die Werkstattleitung erhält sogenannte Expert-Alerts, die automatisch von den vernetzten Maschinen gesendet werden.

Benachrichtigungen			
Datum und Uhrzeit	Schweregrad	Name	
23.09.2024, 17:23	Info	GPS-Empfangen: Störung - Normalkwert	
23.09.2024, 17:16	Mittel	Kraftstoffdruckwied. - Der Kraftstoffdruck außerhalb	
23.09.2024, 16:04	Hoch	Kraftstoffdruckwied. - Motorleistung begrenzt. Kraftstoffdruck prüfen (siehe Betriebsanleitung)	
23.09.2024, 15:25	Info	JDLink nicht registriert - JDLink registrieren	
23.09.2024, 15:44	Info	Neuer Fehlercode verfügbar	

Mit Einverständnis des Kunden, kann die Werkstatt auf die Maschinendaten zurückgreifen.



Über den Display-Fernzugriff kann sich die Werkstatt auf den Monitor der Maschine aufschalten. Der Fahrer erkennt dies an dem eingeblendeten blauen Rand um den Bildschirminhalt.



„Darüber hinaus haben wir eine Zürn-eigene Wissensdatenbank aufgebaut, in der wir Fehler und Lösungen archivieren. Tritt derselbe Fehler bei einer Maschine an einem anderen Zürn-Standort oder unseren Partnerbetrieben auf, können die Kollegen auf die Datenbank zugreifen“, so Hubert Binder. Außerdem kann diese Abteilung von John Deere zertifizierte Schulungen mit dem Werkstattpersonal von Zürn durchführen.

Neu ist die Position eines Maschinen Monitoring Spezialisten bei Zürn. Dieser hat die gesamte Flotte der 2.000 vernetzten Maschinen im Verkaufsgebiet von Zürn im Blick und ist neuerdings u.a. für die Abwicklung der Expert Alerts zuständig. „Er bekommt die Informationen, wenn ein Expert Alert auftritt und nimmt dann Kontakt mit dem Kunden auf. Er koordiniert anschließend auch mit der zuständigen Zürn-Werkstatt, wann die Reparatur erfolgen kann. Darüber hinaus wird er informiert, falls es von John Deere eine Service-Aktion geben sollte und bei bestimmten Modellen ein außerordentliches Update erfolgen muss. Durch die Bündelung in einer Person, die für diese Themen zuständig ist, können wir effizienter arbeiten, da nicht mehr jeder Werkstattleiter sämtliche Meldungen der Maschinen im Blick haben muss, sondern nur informiert wird, wenn es wirklich notwendig ist“, ist er überzeugt. Die Optimierung in der Nutzung von zur Verfügung stehenden Technologien wird zukünftig ein weiterer Baustein sein in der Rolle des Machine Monitoring Spezialisten zusammen mit der Abteilung für Precision-AG.

ZÜRN-GRUPPE



In drei Bereichen zu Hause

Die Zürn Gruppe beschäftigt heute insgesamt über 450 Mitarbeitende in den drei Unternehmensbereichen Zürn Landtechnik GmbH, Zürn Harvesting und Garford Deutschland. Allein im Bereich Zürn Landtechnik sind ca. 320 Personen an 16 Standorten im Osten Baden-Württembergs bis zum Bodensee und in Bayern beschäftigt. Hauptmarken, die vertrieben werden, sind John Deere, Kuhn, Strautmann, Schuitmaker, Väderstad und Garford.

Der Maschinenbau ist im Unternehmen unter Zürn Harvesting zusammengefasst. Am Standort Ravenstein-Merchingen werden

unterschiedliche Mähdrescherschneidwerke und Schneidwerkstranportwagen sowie Direktschneidwerke produziert. Außerdem stellt Zürn Harvesting Feldversuchs-Technik vom Parzellen-Mähdrescher über -Düngerstreuer bis hin zur -Sämaschine her.

Über Garford Deutschland importiert und vertreibt Zürn mechanische Hacktechnik des englischen Herstellers Garford deutschlandweit. Dazu zählen einfache Reihenhacken, Hacken mit Kamerasteuerung und aktivem Seitenverschieberahmen bis hin zur Präzisionshacke mit Einzelpflanzenerkennung.

Eine wachsende Anzahl von Lohnunternehmen setzt ihre Häckslers und Mähdrescher in den östlichen Bundesländern Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt ein, um die Auslastung der Technik zu erhöhen. Somit bewegen sie sich zum Teil weit aus dem Verkaufs- und Servicegebiet der Zürn Landtechnik heraus. „Seit die Maschinen mit JDLink ausgerüstet sind, können wir auch dann aus der Ferne zugreifen und vieles schnell und unproblematisch beispielsweise durch den Fernzugriff auf Display und Maschine klären“, ergänzt Hubert Binder. Und selbst wenn sich der Fehler aus der Ferne nicht beheben lässt, so kann er zumindest eingegrenzt werden und im Notfall der John-Deere-Vertriebspartner vor Ort beauftragt werden, die Reparatur durchzuführen. „In der Regel geben wir diesem dann den Reparaturauftrag und übernehmen, je nachdem, welches Service- oder Garantiepaket der Kunde gewählt hat, die gesamte Abwicklung. Wichtig ist, dass dem Kunden schnell geholfen wird, aber auch die Zusammenarbeit mit dem anderen John-Deere-Vertriebspartner für beide Seiten funktioniert“, sagt er abschließend.



LU Tacke, Dorsten

Kompakte Powerpakete

300 PS Maximalleistung bei 10 t Leergewicht: Der **6R 250 ist die Brot-und-Butter-Maschine bei LU Tacke**. Mit Gülleausbringung und dem Pflanzen sowie Roden von Kartoffeln kommt dieser auf 2.000 Einsatzstunden pro Jahr.

Der Lohnbetrieb Tacke ist ein echter „6R-Betrieb“. Der erste – ein 6210R – kam im Jahr 2013 in das Unternehmen und ist auch heute noch im Einsatz. „Der zweite folgte 2015. Es war ein 6175R. Diesen haben wir aber wieder umgesetzt, da er für unsere Anforderungen nicht ausreichend Leistung hatte“, blickt Lohnunternehmer Hendrik Tacke zurück. Er führt das Unternehmen mit zwei Festangestellten gemeinsam mit seiner Frau Julia. 2018 und 2021 folgten dann zwei 6250R, 2022 ein 6230R. Seit Frühjahr 2024 hat der Lohnbetrieb Tacke einen 6R 250 der neuesten Generation im Einsatz. „Vor allem unter der Haube und in der Kabine hat der Hersteller beim 6R der neuesten Generation deutlich erkennbar Hand angelegt“, erklärt Hendrik Tacke und weiter: „Die beiden neuen G5 Plus-Displays im 12,8 Zoll-Format sind nun hochauflösend und lassen sich besser ablesen – egal, ob es dunkel ist oder die Sonne auf den Bildschirm scheint.“ Auch laufe das Hoch-

fahren der Systeme nach dem Start des Schleppers dank der schnelleren Prozessoren nun zügiger ab. Gut gefällt ihm, dass man sich die Inhalte der beiden Displays frei und nach eigenem Belieben belegen kann. Außerdem ist die Mediaeinheit jetzt einsatzfähig für Apple CarPlay und Android Auto. „Das ist im Praxiseinsatz des Schleppers natürlich nicht unbedingt entscheidend. Wir haben aber Fahrer, die diese Möglichkeit der Smartphone-Kopplung durchaus zu schätzen wissen.“

Auf der Straße ein Brett

Die Schlepper, die der Lohnbetrieb Tacke bestellt, sind immer vollausgestattet. Hendrik Tacke legt einen hohen Wert auf Komfortfeatures für die Fahrer: „Wir haben zum Teil lange Arbeitstage, da müssen sich die Fahrer in der Kabine wohlfühlen. Der beste Sitz ist bei uns immer Standard. Dadurch, dass wir im Frühjahr und Herbst oft im Dunkeln arbeiten, wählen wir auch immer das große Licht-

paket und lassen uns von unserem Händler zusätzlich noch Arbeitsscheinwerfer unter den Blinkern vorn montieren.“

Dass sich technisch etwas bei der neuen Generation des 6R geändert hat, spürt man aber vor allem beim Fahren auf der Straße, erklärt der Lohnunternehmer weiter: „Die Abstimmung der neuen Lenkung ist deutlich besser gelungen. Der Schlepper lässt sich ruhiger auf der Straße halten. Der Fahrkomfort war auch bei der Vorgängerbaureihe nicht schlecht. Wenn man den neuen allerdings erst einmal gefahren ist, fällt auf, wie viel besser die Lenkung abgestimmt ist.“ Im Zusammenspiel mit der Vorderachsfederung liegt der Schlepper auch bei der Höchstgeschwindigkeit von 50 km/h wie das sprichwörtliche Brett auf der Straße, meint Hendrik Tacke.

Fokus auf Bodenschonung

Bei der Bereifung des neuen 6R 250 hat sich der Lohnunternehmer ebenfalls für das ma-

Die neuen G5 Plus-Displays der 6R 250 sind hochauflösend und besser ablesbar.



Vor allem auf hohen Fahrkomfort legt Lohnunternehmer Hendrik Tacke sehr viel Wert und bestellt die Traktoren immer in Vollausstattung mit der höchstmöglichen Sitzkonfiguration.



Neu im Lohnbetrieb Tacke in dieser Saison sind zwei 6R 250 mit dem John Deere „Sportpaket“. Dieses umfasst u.a. eine neue Lenksäule und eine optimierte Abstimmung der Vorderradsfederung.



ximal Mögliche entschieden: Vorne sind es 620/75 R 30 und hinten 900/60 R 42 Traxion Optimall VF-Reifen von Vredestein. Hinten erreichen sie einen Durchmesser von 2,15 m. „Wir wollten hier die maximale Aufstandsfläche, um eine möglichst hohe Bodenschonung zu erreichen. Unser Händler Greving hat das möglich gemacht. Ab Werk ist diese Kombination nicht lieferbar“, berichtet er weiter. Alle Schlepper des Lohnbetriebes Tacke sind mit Reifenregelanlagen von PTG ausgerüstet – ein weiteres Zeichen dafür, das er hohen Wert auf Bodenschonung legt. Auf dem Acker wird je nach Einsatzart mit Reifeninnendruck zwischen 0,7 und 1 bar gearbeitet, auf der Straße auf 2 bar erhöht.

„Ein weiterer Vorteil ist die hohe Bodenschonung, die wir durch die große Bereifung erreichen. Wir haben durchaus nasse Kartoffelernten in den letzten Jahren erlebt. Und da zählt auf dem Acker zum Teil jeder Zentimeter“, gibt er zu bedenken. Der Aufpreis für die größere Bereifung sei aber auch nicht wegzudiskutieren: „Knapp 10.000 € kostet diese Ausrüstung mehr, im Vergleich zur Standardbereifung. Das zahlt mir der Kunde nicht direkt zurück. Aber wir setzen die Maschinen auch auf unseren eigenen Flächen ein – und da wollen wir keine Kompromisse eingehen, was die Bodenschonung betrifft.“

Was für unsere Flächen gut ist, kann für unsere Kunden nicht schlecht sein.“

10.000 h? Kein Problem

Pro Jahr kommen die Traktoren beim Lohnbetrieb Tacke auf Einsatzzeiten von 1.000 bis 2.000 h. „Die beiden Hauptschlepper knacken die Marke von 2.000 h. Die anderen pendeln sich bei 1.500 h ein. Die beiden älteren, die hauptsächlich im Transport eingesetzt werden, laufen etwas weniger“, erklärt der Lohnunternehmer. Vor hohen Stundenzahlen fürchtet er sich nicht: „Zwei unserer Schlepper haben schon weit über 10.000 Stunden auf dem Zähler. Wenn sie gut laufen, sehe ich keinen Grund, diese wegzugeben. Die Schlepper sind abbezahlt und verdienen ihr Geld mit leichten Transportarbeiten. Damit kann ich dann auch weniger gut eingearbeitete Aushilfskräfte loschicken.“

Die Bandbreite der Kunden reicht von Milchviehaltern über Schweinebetriebe bis zu reinen Ackerbauern und Biogasanlagenbetreibern in einem Umkreis von ca. 50 km. „Die Verteilung ist dabei sehr abhängig von der jeweiligen Dienstleistung. In der Gülleausbringung bedienen wir z. B. zu 75 % Rindviehbetriebe. Hinzu kommen dann noch die Schweinebetriebe und im geringeren Umfang Biogasanlagen. Beim Kartoffelroden

UNTERNEHMENS DATEN

LU Tacke

Ort	Dorsten, Nordrhein-Westfalen
Gegründet	2006
Mitarbeiter	2 Festangestellte
Kundenstamm	Milchviehbetriebe Schweinebetriebe Ackerbauern Biogasanlagen
Dienstleistungen	Lohntrusch Gülleausbringung Bodenbearbeitung und Aussaat Pflanzenschutz Kartoffeltechnik Zwiebeltechnik
Schlüsselmaschinen	7 Traktoren von 200–300 PS (John Deere) 2 Mähdrescher (John Deere) 3 Kartoffelroder (Ropa) 2 Güllewagen (Zunhammer) 1 Gülleverschlauchungsanlage (Perwulf)
Besonderheiten	120 ha Ackerbau
www.tackelohnbetrieb.de	

sieht es hingegen wieder ganz anders aus. Hier überwiegen die Schweinebetriebe, wobei in den letzten drei Jahren auch einige Milchviehhalter die Kartoffel in die Fruchtfolge aufgenommen haben“, so Hendrik Tacke über die Verteilung der Kundschaft.

Umsatzgarant Kartoffel

Die Saison beginnt im Lohnbetrieb Tacke mit der Gülleausbringung am ersten Februar. „Wir bieten neben der Ausbringung mit dem Güllewagen auch die Verschlauchung an. Damit können wir zum Teil deutlich früher in die Flächen fahren als dem Schlepper-Fass-Gespann“, so Hendrik Tacke. Danach werden Kartoffeln mit zwei Maschinen gepflanzt. Eine Spezialität ist die Aussaat von Zwiebeln mit einer Kombination aus Kreiselegge und Spezialdrille für Feinsaat. „Dann beginnt



Die Hauptschlepper im Lohnbetrieb Tacke werden über 2.000 h pro Jahr eingesetzt.

Um möglichst bodenschonend zu arbeiten, wurden die Schlepper größtmöglich bereift (vorne 620/75 R 30 und hinten 900/60 R 42) und zusätzlich eine Reifendruckregelanlage montiert.

für uns schon die Kartoffelernte. Dabei kommen drei gezogene Roder von Ropa zum Einsatz“, erklärt er und führt weiter aus: „Wir haben viele Kunden, und deren Kartoffeln werden von den Einkäufern sehr unterschiedlich abgerufen. Entsprechend flexibel müssen wir als Dienstleister reagieren. Es kann sein, dass wir morgens hier in der Nähe unseres Standortes roden und am Nachmittag dann in 30 km Entfernung einen Kunden bedienen müssen. Das Schleppergespann ist hier sehr viel agiler auf der Straße als der Selbstfahrer – einmal von der Außenbreite her, zum anderen ist das Schleppergespann schneller.“

Einen weiteren Vorteil sieht er bei der Reinigung der gezogenen Roder, die beim Wechsel der Felder mittlerweile obligatorisch ist: „Wir dürfen keine Krankheiten oder Unkräuter verschleppen – dazu zählt auch das Erdmandelgras, das sich in unserer Region leider immer weiterverbreitet. Den schleppergezogenen Roder haben wir schnell gereinigt. Beim Selbstfahrer sähe das hingegen anders aus.“

Hendrik Tacke legt Wert darauf, dass die Fahrer ihren Maschinen fest zugeteilt sind.

Gerade bei der Rodetechnik sei die Maschinenüberwachung sehr wichtig: „Das Gespann aus Schlepper und Roder wird in der Regel in der Erntephase nicht getrennt. Der jeweilige Fahrer kennt seine Kombination ganz genau und auch die neuralgischen Punkte, auf die er besonders achten muss. Das klappt meiner Meinung nach sehr gut.“ Auch die Ablösung durch Aushilfskräfte während der Saison sei so gelöst, dass diese möglichst immer auf demselben Schlepper eingesetzt werden. „Dadurch geht deutlich weniger kaputt.“

Alle Schlepper im Unternehmen Tacke sind mit automatischen Lenksystemen ausgerüstet. „Die neuen Schlepper können die Spurdaten online über das John Deere Operations Center austauschen. Für uns ist es eine Arbeitserleichterung, dass wir auch beim Roden mit dem Lenksystem fahren können. Wenn sich der Schlepper dann an der Spur des Schleppers, der die Kartoffeln gelegt hat, orientiert, ist das natürlich klasse. Der Fahrer kann sich dann voll und ganz auf die Überwachung des Roders konzentrieren“, erläutert er den Nutzen des Systems.

Wir haben zum Teil lange Arbeitstage, da müssen sich die Fahrer in der Kabine wohlfühlen.

Hendrik Tacke, Lohnunternehmer



Fotos: Redaktion LOHNUNTERNEHMEN, LU Tacke

Enger Draht zum Händler

Die neuen Schlepper bestellt der Lohnbetrieb Tacke immer mit Serviceverträgen. „In der Garantiezeit läuft der Service deshalb über den Händler, danach erledigen wir diesen in unserer eigenen Werkstatt“, sagt Hendrik Tacke. Alle Traktoren sind mit aktiviertem JDLink-Modul ausgerüstet, sodass er jederzeit die Position tracken und die Maschinendaten abrufen kann. Auch sein John Deere Vertriebspartner Greving kann auf die Maschinen online zugreifen. „Wir pflegen ein sehr partnerschaftliches Verhältnis und ich kann mich immer zu 100 % auf meinen Händler verlassen. Auch wenn ich einen Ausfall habe und kurzfristig eine Ersatzmaschine benötige, wird mir dort immer geholfen“, sagt er.

Die 6R 250 passen sehr gut zu den Anforderungen des Lohnbetriebes Tacke, deshalb wurde auch noch ein zweiter Traktor der neuesten Generation für 2024 bestellt und im Spätsommer ausgeliefert. Abschließend fällt Hendrik Tacke folgendes Urteil zum 6R 250: „Insgesamt ist das Preis-Leistungs-Verhältnis bei diesem Schleppertyp für uns sehr gut. Die 300 PS Maximalleistung können wir im Herbst unter nassen Bedingungen gut gebrauchen. Auch mit dem Gewicht von knapp 10 t bin ich sehr zufrieden. Immerhin kann der Schlepper somit ca. 6 t zuladen, bis das zulässige Gesamtgewicht ausgeschöpft ist.“

LU Bürger-Grebe, Korbach

Ein Fall für Zwei

800 ha Gras in vier bis fünf Schnitten pro Jahr, hinzu kommen knapp 1.200 ha Mais – das ist der jährliche Speiseplan der beiden **625-PS-Häcksler**, die das Lohnunternehmen Bürger-Grebe einsetzt. „Wir benötigen eine **hohe Zuverlässigkeit** und eine **Top-Arbeitsqualität**“, sagt Reinhard Bürger-Grebe.



Der Einsatzradius des Lohnunternehmens Bürger-Grebe aus dem hessischen Korbach misst ungefähr 40 km. „Spannend an unserem Gebiet sind die unterschiedlichen Höhenlagen, die von 200 bis 650 m reichen. Das führt zu einer unterschiedlichen Abreife der Bestände, was wir vor allem in der Maisernte spüren. Wir beginnen bei den Kunden in den tieferen Lagen und arbeiten uns langsam nach oben vor“, beschreibt Reinhard Bürger-Grebe die Region. Auch in der Grasernte lassen sich die Häckselketten dadurch besser auslasten als in anderen Regionen Deutschlands. „Die Grasschnitte gehen hier ineinander über – nicht so wie z. B. an der Küste, wo innerhalb einer Woche ein Schnitt unter der Folie liegt und dann wieder drei Wochen Pause sind“, ergänzt sein Sohn Tobias Grebe.

Der Kundenstamm im Segment Grünfütterernte besteht aus vier Biogasanlagenbetreibern und einigen wenigen Milchviehbetrieben im sehr großen Maßstab inklusive des eigenen mit knapp 400 Kühen, wie es der Lohnunternehmer umschreibt: „Wir arbeiten nur mit wenigen Kunden zusammen. Diese zählen aber zu den sehr professionell aufgestellten und melken 300 bis 700 Kühe. Im Grunde sind diese sehr vergleichbar mit unserem eigenen Betrieb mit knapp 400 Kühen und 250 ha.“

Ordentlich Futter gibt es also für die beiden Häcksler des Betriebes, die seit 2020 aus dem Hause John Deere kommen. „Wir wollten zwei identische Maschinen und haben uns für den 8600i mit 625 PS mit 10-reihigem Maisvorsatz entschieden“, blickt Reinhard Bürger-Grebe zurück und er-

klärt weiter: „Vorher hatten wir zwei unterschiedliche Maschinen anderer Hersteller in einer ähnlichen PS-Klasse wie unsere beiden John-Deere-Maschinen im Einsatz. Das hat dann immer wieder zu Diskussionen in der Kundschaft geführt. Mal sollten wir mit dem einen, mal mit dem anderen kommen. Das wollten wir mit der Investition in zwei gleiche Maschinen unterbinden.“ Und tatsächlich – die Entscheidung habe sich ausgezahlt – heute gibt es keine Diskussionen mehr um den Häcksler in LU Bürger-Grebes Kundschaft.

Geringer Verschleiß

Was den Wechsel der Marke betrifft, so hat der Lohnunternehmer seine Entscheidung ebenfalls nicht bereut: „Die Maschinen sind von Anfang an gut gelaufen. In den fünf Jah-

ren, die wir sie nun eingesetzt haben, gab es nur zwei Defekte pro Maschine, die aber vom Händler als Garantiefälle behoben werden konnten. Deshalb haben wir uns auch dazu entschieden, der Marke bei der Häckseltechnik treu zu bleiben. 2025 bekommen wir zwei neue 8600i.“ Überrascht war er über die Verschleißfestigkeit der Dura-Line-Teile im Gutstrom, die bis zur Inzahlungnahme der beiden Häcksler nicht ausgewechselt wurden. „Wir mussten lediglich bei beiden Häckslern die Bleche tauschen, die nicht beschichtet waren. Wir hatten uns damals nicht für die vollständige Dura-Line-Ausstattung entschieden. Bei den Neuen hingegen ist die dabei“, sagt Tobias Grebe. Und auch die Qualität der Hartmetallgegen-scheide hat überzeugt: „Wir haben sie nach über 2.000 h einmal gedreht. Aber nicht, weil sie von einer Seite komplett verschlissen war. Wir hatten nur das Gefühl, dass das mal sein müsste.“ Die Grasmesser wurden ca. alle 400 h gewechselt und die Maismesser nach zwei Ernten. „Pro Jahr sind wir auf Gesamtkosten von ca. 5.000 € für Verschleiß, Wartung und Reparaturen pro Maschine gekommen“, so Tobias Grebe.

Über die gesamte Laufzeit lag der Dieserverbrauch bei beiden Maschinen bei jeweils 49 l pro Stunde plus 0,85 l AdBlue pro Stunde. „Das sind aus unserer Sicht sehr gute Werte. Vor allem der AdBlue-Verbrauch ist sehr niedrig, sodass wir in den 43 l-Tank nur alle drei bis vier Tage AdBlue nachtanken mussten. Die Verbrauchsdaten lassen sich durch die Vernetzung der Maschinen mit JDLink über das Operations Center des Herstellers abrufen. Auch das gefällt uns sehr gut und bringt zusätzliche Transparenz in die Maschinenkosten“, fügt er hinzu. Außerdem kann sein John-Deere-Vertriebspartner auf die Maschinendaten zugreifen. „Die Werkstatt kann sich über Display-Fernzugriff

auf unsere Häcksler schalten, wenn etwas unklar ist. Das ist eine gute Unterstützung für uns. Gerade wenn sich der Fahrer nicht sicher ist, ob er noch weiterfahren kann, weil eine Fehlermeldung auf dem Monitor erscheint, ist es klasse, dass die Werkstatt aus der Ferne kurz ihre Einschätzung abgeben kann“, erklärt Reinhard Bürger-Grebe.

Wir benötigen gerade bei den Häckslern eine sehr hohe Einsatzsicherheit.

Tobias Grebe,
Lohnunternehmer

Fünf Jahre und 3.000 h

In der Regel plant das Lohnunternehmen Bürger-Grebe die Nutzungsdauer der Häcksler auf fünf Jahre bzw. ca. 2.500 bis 3.000 Einsatzstunden. „Pro Jahr kommen ca. 200 bis 300 h im Gras und 200 bis 300 h im Mais pro Maschine zusammen. Wir benötigen gerade bei den Häckslern eine sehr hohe Einsatzsicherheit. Entsprechend ist regelmäßiger Austausch für uns obligatorisch“, erklärt Tobias Grebe weiter. Die Häcksler werden ohne Servicevertrag ausschließlich mit der Werksgarantie ohne Verlängerung gekauft.

„Unsere Kunden möchten heute in der gleichen Zeit die Ernte unter der Folie haben wie vor zehn Jahren. Allerdings hatten sie früher 150 ha Grasland – heute sind es über 300“, fasst es Reinhard Bürger-Grebe zusammen. Natürlich muss auch die Siloanlage entsprechend aufnahmefähig sein und die Verdichtungstechnik angepasst werden.



Wichtigstes Qualitätskriterium in der Maisernte ist die vollständige Zertrümmerung der Körner. Hier dulden die Kunden des Lohnunternehmens Bürger-Grebe keine Kompromisse.

Gehäckselt wird bei LU Bürger-Grebe immer in kompletter Erntekette, bestehend aus einem Häcksler, drei Abfahrern mit 40 bis 45 m³ und einem Walzfahrzeug. Bei den großen Kunden wird die Grassilage mit zwei Ketten gleichzeitig geerntet. „Die Landwirte wollen, dass wir schnell fertig werden. Deshalb sagen wir ihnen: Dann überlasst uns bitte die Ernte komplett. Unsere Fahrzeuge sind optimal auf die Leistung des Häckslers abgepasst. Die Mitarbeiter wissen, wie sie zu fahren haben. Wenn nun in dieser Kette wieder ein Fahrzeug eines Kunden mitfährt, stockt die Ernte eher und es wird am Ende alles länger dauern“, meint Tobias Grebe. Die Absprache mit den Kunden funktioniert gut. „Das liegt aber auch daran, dass wir nur mit wenigen Kunden arbeiten, die sich untereinander und auch mit uns absprechen, wann die Ernte starten soll“, ergänzt er.

Kurzschnitt auch im Gras

Die Anforderungen der Kunden in der Grassilageernte sind nicht nur hinsichtlich der Schlagkraft gewachsen. Auch beim Thema Häcksellänge hat sich der Trend zu immer kürzeren Schnittlängen verschoben. Das geht natürlich ein Stück weit auch auf die Häckselleistung. „Wenn wir früher bei Schnittlängen von 12 bis 13 mm mit 10 bis 12 km/h fahren konnten, so sind es heute bei 5 bis 10 mm nur noch 7 bis 8 km/h. Wir rechnen die Grassilageernte nach Zeit ab. Deshalb ist dieser Umstand für uns kein Problem“, führt der Lohnunternehmer weiter aus, gibt aber auch zu bedenken: „Ganz unproblematisch ist dieser Trend nicht. Häufig werden bei unseren Kunden noch Freiflächen-Silos angelegt. Diese können unter Umständen aufgrund des hohen Gewichts unseres Walzschleppers bei den kurzen Schnittlängen auseinander gedrückt werden. Deshalb müssten dafür eigentlich Fahr-siloanlagen mit Wänden verwendet werden.“

Führen gemeinsam das Lohnunternehmen: Reinhard Bürger-Grebe mit Sohn Tobias



UNTERNEHMENS DATEN

LU Bürger-Grebe

Ort	Korbach, Hessen
Gegründet	1990
Mitarbeiter	7 Festangestellte 1 Auszubildender
Kundenstamm	Milchviehbetriebe Biogasanlagen Ackerbaubetriebe
Dienstleistungen	Grünfütterernte Gülleausbringung Separation Aussaat: Getreide& Mais Bodenbearbeitung Lkw Transporte
Schlüsselmaschinen	10 Traktoren von 200–360 PS (John Deere, Fendt) 2 Häcksler (John Deere) 1 Xerion (Claas)
Besonderheiten	Milchviehbetrieb mit ca. 400 Kühen plus weibliche Nachzucht Biogasanlage mit 75 kW

www.buerger-grebe.de

Wichtigstes Qualitätskriterium in der Maiseinnte ist hingegen die vollständige Zerkleinerung der Körner. Hier dulden die Kunden des Lohnunternehmens Bürger-Grebe keine Kompromisse. Die beiden bisherigen Häcksler hätten in diesem Zusammenhang bereits einen guten Dienst geleistet. „Trotzdem haben wir uns dazu entschieden, bei den beiden neuen Maschinen noch einen Schritt weiter zu gehen und im Bereich der Aufbereiter den John Deere Premium-Körnerprozessor mit 110 und 144 Zähnen bei 40 % Drehzahldifferenz gewählt“, erklärt der Lohnunternehmer und weiter: „Die Maisbestände sind in unserer Region sehr heterogen in der Abreife, da wir sehr wechselhafte Böden haben. Wir haben es auch in dieser Maiseinnte wieder gesehen, dass es Teilbereiche in Flächen von 44 % TS-Gehalt gibt, während der Durchschnitt bei 34 % liegt. Hier macht sich die automatische Schnittlängen Anpassung bezahlt, die in Verbindung mit dem NIRS-Sensor bei unseren Häckslern möglich ist. Somit häckseln wir trockene Bereiche tendenziell kürzer, feuchte entsprechend länger – ohne dass der Fahrer eingreifen muss.“

Zwei Neue für 2025

Zur Saison 2025 kommen nun zwei neue Häcksler auf den Betrieb Bürger-Grebe. Neben der kompletten Dura-Line-Ausstattung und den aggressiveren Körnerprozessoren haben Tobias und Reinhardt Bürger-Grebe noch eine weitere „Schippe obendrauf“ gelegt, sagt Reinhardt Bürger-Grebe über seine Investitionsüberlegungen: „Wir haben uns dazu entschieden, die 64-Messer-Trommel zu wählen, um noch flexibler im Schnittlän-



Das Häckseln wird im Lohnunternehmen immer in kompletter Erntekette durchgeführt, bestehend aus Häcksler, drei Abfahrgespanssen und einem Walzfahrzeug.

genspektrum zu werden und ggf. kürzer mit mehr Leistung häckseln zu können. Beide neuen Häcksler sind mit dem HarvestLab mit NIRS-Sensor ausgerüstet. Vorher hatte nur einer der beiden Häcksler diese Ausstattung.“ Seine Biogaskunden würden die Trockensubstanzwerte, die sein Häcksler aufzeichnet, für die Abrechnung nutzen. „Bisher konnten wir nur die Trockensubstanz bestimmen, mit den neuen Häckslern dann auch die Inhaltsstoffe. Hier sehe ich durchaus Potenzial, wenn wir als Dienstleister zukünftig unseren Kunden mehr digitale Daten zu ihrem Futter liefern können“, ist Tobias Grebe überzeugt.

Der zusätzliche Aufwand wird dem Kunden nicht gesondert in Rechnung gestellt. „Wir sehen das als ein Kundenbindungsinstrument und müssen die zusätzliche Technik in unseren Arbeitspreis einkalkulieren. Wir haben den Vorteil, dass wir den NIRS-Sensor auch für unseren eigenen Milchviehbetrieb nutzen können. Wir und auch unsere Kunden kaufen Maisflächen von anderen Landwirten für die Fütterung zu. Da ist es dann für die Abrechnung schon interessant, wie hoch der TS-Gehalt ist. Aber auch die Inhaltsstoffe, wie z. B. der Stärkegehalt, spielen hier als Qualitätsanzeiger eine wichtige Rolle“, ergänzt Reinhardt Bürger-Grebe. Einen weiteren Vorteil

bietet der NIRS-Sensor. Durch die genaue Ermittlung der Erntemenge kann auch das Siliermittel exakt dosiert werden und somit deutlich effizienter eingesetzt und ggf. Kosten eingespart werden.

Benötigt er zukünftig mehr Leistung beim Häcksler, wenn die Kundenbetriebe weiter wachsen? „Nein. Im Gras sind wir mit den 625 PS bereits sehr gut bedient. Hier kommen wir an die Grenze, was die Fahrgeschwindigkeit auf den Flächen betrifft. Im Mais könnte man ggf. stärkere Häcksler einsetzen – dann muss aber die gesamte dahinterstehende Kette von der Abfuhr bis zur Verdichtung ebenfalls mitwachsen. Und hier sehe ich erhebliche Probleme, gerade wenn auf weit entfernten Flächen geerntet werden muss. Es werden immer mehr Fahrzeuge zum Abtransport benötigt, damit die Kette rund läuft. Beim Anschneiden der Flächen hingegen stehen die Fahrzeuge alle in einer Schlange und warten darauf, dass sie an der Reihe sind. Das halte ich für wenig effizient“, gibt der Lohnunternehmer zu bedenken. Und er ergänzt, dass die beiden Häcksler, die er einsetzt, ja auch nicht gerade leistungsarm sind. Abschließend sagt er: „Wir ernten am Tag zwischen 1.200 und 1.800 t Mais. Das ist für unsere Region mit durchschnittlichen Flächengrößen von 2,5 ha schon sehr ordentlich.“

GETROFFEN: Kevin Behle, Aushilfe

Sehen, was man schafft

Kevin Behle fährt seit 15 Jahren als Aushilfe Häcksler im Lohnunternehmen Bürger-Grebe. In seinem Hauptberuf ist er Servicetechniker bei einem Landmaschinenhändler. „Ich verbringe sozusagen meinen Urlaub auf dem Häcksler“, erzählt er. Ihn reizt am Häckslerfahren vor allem die hohe Leistungsfähigkeit der Technik: „Es macht einfach Spaß, mit dieser PS-starken Maschine zu arbeiten. Am Abend sieht man, was man geschafft hat – das ist ein gutes Gefühl.“ Und das können pro Erntetag je nach Flächenstruktur und Aufwuchs in der Spitze schon einmal bis zu 1.800 t Mais sein. An seinem Häcksler gefalle ihm die Wartungsfreundlichkeit: „Der Verschleiß ist sehr gering. Der gesamte Gutfluss funktioniert sehr gut. Die Wurfleistung ist super und das Anhäckseln damit kein Problem. Wenig schrauben – viel arbeiten. So soll es sein.“ Im hügeligen Gelände komme es auf eine gute Abstimmung des Allradantriebs an, damit der Häcksler nicht raddiert. „Das ist im Mais weniger das Problem. Im Graseinsatz wollen wir aber die Grasnarbe schonen. Als wir die



Fotos: Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

beiden Häcksler neu bekommen haben, wurden über unseren Vertriebspartner die Parameter des Fahrtriebes so eingestellt, dass es für uns am besten passt. Seitdem läuft die Maschine auch am Hang sehr gut“, sagt Kevin Behle abschließend. ■

Rundum abgesichert

Der 8600i ist der stärkste Häcksler mit Standard-Gutfluss bei John Deere. Zur nächsten Saison bietet der Hersteller dieses Modell nun mit einem umfassenden Garantie-Paket an – inklusive Dieserverbrauch. Was steckt dahinter?



Fotos: Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

Wäre es nicht schön, wenn man beim Kauf einer Maschine sämtliche Kosten inklusive Diesel, die sie verursacht, ein Jahr im Voraus wüsste und diese somit fest kalkulieren könnte? John Deere bietet genau das für die Saison 2025 mit einem umfassenden Garantie-Paket für das Häckslermodell 8600i an.

Der Hersteller garantiert, dass die 625-PS-Maschine im Jahresdurchschnitt 48 l Diesel pro Stunde verbraucht – dies umfasst Leerlauf-, Fahr- und Arbeitszeit. Laut John Deere hat die Maschine in einer umfassenden Prüfung der DLG bewiesen, wie sparsam sie unter Praxisbedingungen arbeitet. Werte zwischen 0,47 bis 0,55 l Diesel pro Tonne Erntemasse wurde hier bei Schnittlängen von 4 mm bis 12 mm und Durchsätzen von 214 bis 239 t Frischmasse pro Stunde in der Maisernte ermittelt (siehe LU-Tipp).

48 l/h Diesel garantiert

Damit der Kunde an der Aktion teilnehmen kann, muss er sich lediglich gemeinsam mit seinem Vertriebspartner für das Diesel-Garantie-Programm registrieren lassen. Über das Operations Center kann nachvollzogen werden, wie die Maschine in der Praxis läuft. Sollte es Auffälligkeiten in den Dieserverbrauchswerten geben, kann der Vertriebspartner den Kunden bei der Einstellung der



Die neue 300er-Pro-Serie mit kleinem Trommeldurchmesser wurde zur Saison 2024 neu vorgestellt, baut insgesamt deutlich flacher und bietet viele Verbesserungen im Vergleich zur Vorgängerbaureihe.

Maschine unterstützen. So oder so kann der Käufer der Maschine nur profitieren. Jeden Liter Diesel, den er über die garantierten 48 l/h mehr verbraucht, bekommt er von John Deere zum Preis von 1,20 € zurückerstattet. Liegt der Verbrauch nach Ablauf des Jahres 2025 bei unter 48 l/h, zahlt der Hersteller pauschal eine Prämie von 10.000 €.

Motor- & Verschleißteilgarantie

Zur Diesengarantie kommt beim 8600i noch eine Motorgarantie von acht Jahren bzw. 4.000 h auf den 6-Zylinder-Motor mit sei-

nen 13,5 l Hubraum von John Deere. Und wenn der Kunde eines der DuraLine-Verschleißpakete für den Gutstrom ordert, gibt der Hersteller auch auf diese Teile eine Garantie von fünf Jahren bzw. 3.000 h.

Als optimal passenden Maisvorsatz für den 625-PS-Häcksler empfiehlt John Deere den neuen Kemper 375 Pro mit 7,5 m Arbeitsbreite. Die 300er-Pro-Serie mit kleinem Trommeldurchmesser wurde zur Saison 2024 neu vorgestellt, baut insgesamt deutlich flacher und bietet viele Verbesserungen im Vergleich zur Vorgängerbaureihe. Dazu gehören z. B. die neue Zahnform der Mitnehmer und die neu gestalteten Einlauffinger, die dafür sorgen sollen, dass die Pflanzen sicher erfasst und festgehalten werden, um sie dem Förderkanal zuzuführen. Dieses Update sorgt für weniger Pflanzenverluste, weniger Kolbenverluste und zudem eine höhere Leistung im Lagermais. Auch wurde der Mitteltisch des Vorsatzes so angepasst, dass der Gutfluss in schwachem, aber vor allem auch in ertragreichem Mais verbessert wurde. So soll nun auch möglich sein, ertragreichen Mais unter sehr kurzen Schnittlängen von 3-5 mm leistungsstark zu verarbeiten. Mit dem HD-Paket ist der Vorsatz für hohe Erntemengen und eine lange Lebensdauer gebaut.

Für das Diesel-Garantie-Programm sind alle neuen 8600i Häcksler (auch Lagermaschinen) qualifiziert.

DER LU-TIPP DLG-Prüfbericht zum Download

In Feldversuchen der DLG wurden die Erntemengen, die für die Ernte benötigten Zeiten sowie die Kraftstoffverbrauchswerte vom John-

Deere-Häcksler 8600i (Modelljahr 2023) in der Silomaisernte gemessen. Die Ergebnisse der DLG-Prüfung aus dem Jahr 2022 gibt es als kostenlose PDF zum Download:



kurzelinks.de/dlg-test-8600i

Gesamtkosten Feldhäcksler

„Es zählt nicht nur der Kaufpreis.“



Was sind die größten Kostenpunkte, wenn man sich den Einsatz eines Feldhäckslers näher ansieht?

► **Klaus Kellner:** Viele Kunden sehen im ersten Moment nur die Anschaffungskosten. Entscheidend ist aber die Wirtschaftlichkeit über die gesamte Nutzungsdauer. Es beginnt also mit der Anschaffung und damit die richtige Ausstattung und die passende Größe an Leistung zu kaufen – und hier kann zu Beginn am meisten Geld gespart oder eben auch unnötig ausgegeben werden. Die Frage ist doch: Wie viel Leistung benötige ich wirklich und welche Auslastung kann ich an einem Tag bzw. über die Erntekampagne erzielen. Ein John Deere 8600 mit 625 PS hat im DLG-Test Stundenleistungen je nach Schnittlänge von über 230 t/h erzielt. Mit Wende- und Umsetzzeiten sehen wir dadurch selbst in kleinstrukturierten Gebieten häufig Tagesleistungen von ca. 1.500 t, bei größeren Schlägen sogar von gut 2.000 t. Das gelingt aber nur, wenn die Erntekette rund läuft und die Logistik und das Silomanagement zum Häcksler passt. Häufig beobachten wir in der Praxis, dass je größer die Maschinen werden, die Leerlaufzeit und damit die unproduktive Zeit überproportional steigt – und das kostet einfach Geld.

Woran liegt das?

► **Kellner:** Die Logistik zu planen ist eine der größten Herausforderungen für Lohnunternehmer, vor allem bei wechselnden Hof-Feld-Entfernungen, verschiedenen Schlaggrößen

und unterschiedlichen Erträgen. Jeder Kunde oder Lohnunternehmer versucht das Optimum zu erzielen, also nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig Logistik vorzuhalten. Das wird mit jeder größeren Leistungsstufe des Häckslers jedoch schwieriger.

Bei der Wahl der richtigen Leistungsgröße kann man also am meisten Geld sparen. Was kommt aber danach?

► **Kellner:** Viel wichtiger als der Kaufpreis sind Einsatzsicherheit und niedrige Betriebskosten über einen möglichst langen Zeitraum, nur dann geht die Kalkulation auf. Überraschungen durch Stillstand oder hohe Reparaturkosten sind zum einen nicht planbar und auf der anderen Seite häufig auch nicht in den Margen darstellbar. Aus diesem Grund benötigt ein Lohnunternehmer ein schlüssiges und wirtschaftliches Gesamtkonzept, welches idealerweise alle Kosten abdeckt.

Die Investition in einen neuen Häcksler ist mit hohen Kosten verbunden und der Frage, wie wirtschaftlich eine Maschine am Ende wirklich ist. Klaus Kellner, verantwortlich für das weltweite Feldhäckslergeschäft bei John Deere, und Michael Lehner, Produktspezialist Erntetechnik, fassen die wichtigsten Punkte für die **Bewertung der Lebenszykluskosten** zusammen.

Und wie stellt sich John Deere dieser Anforderung?

► **Michael Lehner:** Ich möchte dies gerne an einem konkreten Beispiel aus der Praxis erläutern, wie z. B. anhand der beiden John-Deere-Häckslers 8600 aus dem Jahr 2020 von Lohnunternehmer Bürger-Grebe, die mit einer 56er-Messertrommel genutzt wurden (Anmerkung d. Red.: Siehe dazu auch Bericht: „Ein Fall für Zwei“ ab Seite 18). Beide Maschinen haben nun knapp 3.000 h gelaufen und waren bis auf jeweils ca. 5.000 € Reparaturkosten unauffällig. Wichtig ist aber auch, wie die Auslastung zustande kam. Dazu ein paar Fakten: Die Laufleistung pro Maschine lag bei ca. 600 Motorstunden pro Jahr. Jedes Jahr wurden ca. 550–600 ha pro Häcksler geerntet. Hinzu kamen ca. 200–300 Trommelstunden pro Häcksler und Jahr in der Grassilageernte.

Klaus Kellner (l.), Global Business Manager SPFH & Heads, und Michael Lehner (r.), Produktspezialist Erntetechnik



► Wie kann John Deere die Daten ermitteln?

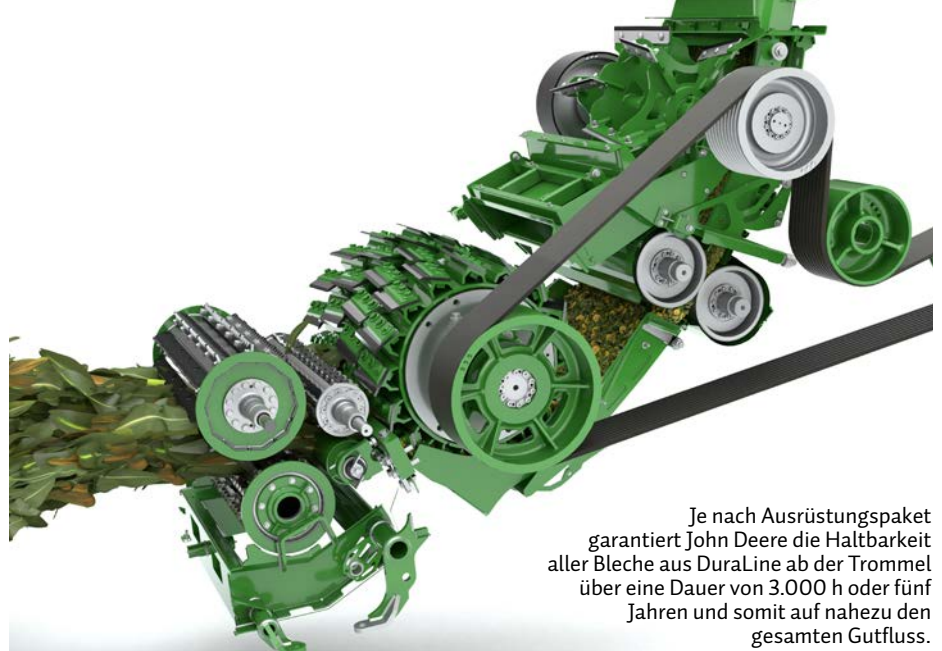
► **Lehner:** Das können wir sehr gut nachvollziehen. Zum einen haben wir alle Einsatz- und Kraftstoffdaten über JDLink und das Operation Center darstellen können, zum anderen wurden alle Kosten genau dokumentiert. Bei der Analyse der Daten ist ein sehr niedriger Verschleiß zu erkennen. Natürlich ist das Verschleißverhalten von vielen Einflussfaktoren abhängig und in jeder Region anders, aber die meisten Verschleißkosten sind von vorneherein durch unsere Verschleißteilgarantie abgesichert. Generell ist bei LU Bürger-Grebe aber Folgendes festzuhalten: Zum Verschleiß – außer Messer, Schleifstein und Glattwalzenabstreifer hat der Kunde in knapp 3.000 h keine weiteren Verschleißkosten gehabt – die Gegenschneide ist nach wie vor die erste und wurde vor der letzten Mäisernte 2024 zum ersten Mal gedreht. Das gleiche Phänomen berichtet auch LU Nico Marquardt aus Schleswig-Holstein, der für seine beiden 8600er aus 2023 mit mittlerweile je 1.500 h nur Grasmesser und Schleifsteine benötigt hat. Bei ihm halten die Grasmesser ca. 300 Trommelstunden und die Maismesser können nach ca. 1.800 ha Mais pro Maschine weiter genutzt werden.

► Welche Betriebskosten haben denn die beiden Häcksler von LU Bürger Grebe in den fünf Jahren verursacht?

► **Lehner:** Ein Satz Grasmesser für den 8600er hält je nach Region und Fahrer ca. 150–400 Trommelstunden und kostet bei 60 Messern 2.269 € netto oder im Frühbezug sogar nur 1.998 € + 159 € pro Schleifstein. Hierbei sei erwähnt, dass die Preise kürzlich in diesem Bereich angepasst worden sind. Zusätzlich wurden bei den beiden 8600er je zwei weitere Satz Grasmesser benötigt. Ein Satz Maismesser hält je nach Region, Stoppelhöhe und Fahrer bis zu 3.000 ha und kostet 2.640 € netto bzw. im Frühbezug 2.270 € bei 60 Messern. Das Lohnunternehmen Bürger-Grebe hat in den fünf Jahren, in denen die 8600er eingesetzt wurden, jeweils einen zusätzlichen Satz Maismesser benötigt und zusätzlich zehn Schleifsteine. Die Wartungskosten können relativ leicht über einen Wartungsvertrag transparent dargestellt werden und liegen im Bereich von ca. 6 € pro Stunde. Damit hatte LU Bürger-Grebe Gesamtkosten einschl. Wertverlust, Verschleiß, Wartungskosten und Zinsen (Zinssatz damals 1,99 %) von lediglich 54.000 € pro Jahr oder 90 € pro Stunde.

► Was noch fehlt, sind die Kraftstoffkosten. Wo liegen diese bei einer fünfjährigen Nutzungszeit?

► **Kellner:** Die Kraftstoffkosten tragen unter anderem zum höchsten Kostenblock bei den laufenden Kosten eines Feldhäckslers bei. John Deere hat unter anderem den 8600er



Je nach Ausrüstungspaket garantiert John Deere die Haltbarkeit aller Bleche aus DuraLine ab der Trommel über eine Dauer von 3.000 h oder fünf Jahren und somit auf nahezu den gesamten Gutfluss.

Fotos: Redaktion LOHNUNTERNEHMEN, Werkbilder

von der DLG prüfen lassen. Dieser Test hat eindrucksvoll bewiesen, dass der 8600er beim Thema Leistung pro PS und Kraftstoffeffizienz im direkten Vergleich klar der Klassenprimus ist. Jeder Kunde, der ein Modell zwischen 550 und 650 PS fährt, sollte einmal im Display die gesamten Liter über die Laufzeit durch die Motorstunden teilen – er wird dann schnell feststellen, dass unter 50 l/h Dieselverbrauch im Schnitt einer Erntekampagne bereits einen sehr guten Wert darstellt. Wir haben einmal die Daten der beiden 8600er von LU Bürger-Grebe über den gesamten Zeitraum analysiert. Hier ist zu erkennen, dass er bei 49 l/h lag und damit sehr nah an dem von uns garantierten Verbrauch von 48 l/h heranreicht (Anmerkung d. Red.: Siehe dazu auch Bericht: „Rundum abgesichert“ auf Seite 21). In 3.000 h hat die Maschine also ca. 147.000 l Diesel benötigt – und das ist vielleicht auch interessant, nur 0,85 l AdBlue pro Stunde.

► Was mache ich aber nun, wenn ich selbst bei den Daten ins Grübeln komme, da sie mir zu optimistisch vorkommen?

► **Lehner:** Genau aus diesem Grund haben wir beim Modell 8600 ein umfassendes Garantiepaket zusammengestellt. Wir sind der Meinung, dass eine Garantie der einfachste Weg ist, Kosten von vorneherein geklärt zu wissen und eventuelle Überraschungen in diesem Zusammenhang zu eliminieren. John Deere war z. B. der erste Hersteller, der auf Verschleißteile eine Garantie gibt. Je nachdem, welches Verschleißteilpaket ein Kunde wählt, garantieren wir die Haltbarkeit aller Bleche aus DuraLine ab der Trommel über eine Dauer von 3.000 h oder fünf Jahren und somit auf nahezu den gesamten Gutfluss. Die Wartung kann zudem vom Vertriebspartner transparent mit einem Wartungsvertrag kalkuliert und abgesichert werden. Am Beispiel des 8600 liegen die Wartungskosten einschl. aller Filter und Öle bei 2.500–3.000 h bei gerade einmal ca. 6 €/h.

Jeder Lohnunternehmer weiß, dass ein Feldhäcksler-Motor enormen Belastungen ausgesetzt ist und Schäden in diesem Bereich

häufig mit sehr hohen Kosten und Diskussionen verbunden sind. Es ist für unsere Kunden deshalb beruhigend zu wissen, dass der 13,5-Liter-Motor von John Deere in allen 8000 Feldhäckslern über einen Zeitraum von acht Jahren oder 4.000 Motorstunden über eine Garantie abgesichert ist. Dies gilt ebenfalls für Kunden, die bereits eine ältere Maschine einsetzen oder sich für den Kauf eines gebrauchten John-Deere-Feldhäckslers entscheiden, der noch keine acht Jahre oder 4.000 Stunden Nutzungsdauer hat.

► Damit bleibt noch ein wichtiger Punkt offen – der Restwert der Maschine.

► **Kellner:** Genau. Der Restwert bzw. Restwertverlauf ist von vielen Faktoren abhängig, in erster Linie natürlich vom Verschleißzustand und dem allgemeinen Pflegezustand in Verbindung mit den Gesamtstunden, aber auch vom Marktumfeld. Wann der ideale Zeitpunkt zum Handeln auf eine Neumaschine ist, muss letztlich jeder Kunde für sich entscheiden. LU Bürger-Grebe hat sich jetzt zum Handeln entschieden, da nun größere Erhaltungsaufwendungen wie z. B. der Wechsel der Körnerprozessorwalzen mit Lagern fällig geworden wäre und der hohe Restwert der beiden 8600er dazu beigetragen, jetzt den Wechsel zu zwei neuen Maschinen zu vollziehen. Er kann sagen, dass er die letzten fünf Jahre sehr günstig gehäckselt hat und nun mit den beiden neuen 8600ern ab 2025 wieder gut für die Zukunft aufgestellt ist.

► Eine Frage zum Schluss: Warum bietet John Deere gerade beim 8600er das umfassende Garantiepaket an?

► **Kellner:** Beim 8600er haben wir alles zusammen, was für ein umfassendes Garantiepaket notwendig ist: Neutrale Testergebnisse der DLG, Einsatz-, Leistungs- und Kraftstoffdaten von unzähligen Maschinen weltweit und die jahrzehntelange Erfahrung mit DuraLine. Der 8600 bietet in Kombination mit dem Kemper-Vorsatz ein Gesamtpaket, welches dem Kunden eine effiziente Maschine zu niedrigen und kalkulierbaren Kosten liefert. ■

GARANTIERTE KRAFTSTOFFEFFIZIENZ.

AB

0,99%

5 JAHRE¹⁾



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

DECKELN SIE IHRE KRAFTSTOFFKOSTEN FÜR 2025 UND SICHERN SIE SICH EINE ATTRAKTIVE FINANZIERUNG BEIM KAUF EINES NEUEN 8600 FELDHÄCKSLERS²⁾

Mit unserem Diesel-Garantie-Programm erzielen Sie bei der Ernte noch nie dagewesene Effizienz und Einsparungen. So funktioniert's: Mit der JDLink™ Technologie erfassen Sie die Leistung Ihres 8600 Feldhäckslers. Überschreiten Sie unseren Grenzwert für die Effizienz von 48 l/h, bezahlen wir den Differenzbetrag. Unterschreiten Sie ihn, erhalten Sie einen Einkaufsgutschein im Wert von 10.000 €³⁾. Fragen Sie Ihren John Deere Vertriebspartner nach unseren attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten.



LITER
STUNDE

¹⁾Anzahlung: 50% des Nettoverkaufspreises zzgl. MwSt, 60 monatl. Raten, 5 Jahre Laufzeit, Zinssatz: 0,99 p. a. Weitere Informationen zu Zinssätzen, Laufzeit und Raten erhalten Sie von Ihrem John Deere Vertriebspartner vor Ort oder von der John Deere Bank S. A., Zweigniederlassung Deutschland. Die Konditionen sind gültig bis zum 31.12.2024 für Modelljahr 2025 Feldhäcksler. Sämtliche Finanzierungsauskünfte und -vorschläge sind freibleibend und begründen keine rechtsgeschäftliche Bindung. Ausschließlich für gewerbliche Kunden in Deutschland. Irrtum, Nachtrag, jederzeitige Änderung und Widerruf vorbehalten. Eventuell anfallende Gebühren sind nicht berücksichtigt. Bearbeitung und Genehmigung erfolgt durch die John Deere Bank S. A., Luxemburg. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen.

²⁾Gekauft nach dem 1. November 2024 und Ersteinsatz vor dem 31. August 2025

³⁾Die vollständigen Programmbedingungen erhalten Sie bei Ihrem Vertriebspartner vor Ort.