



Zukunft MITGESTALTEN

Die Welt im Blick

Für gut befunden
Die Maestro SX im Test

4

Ein neuer Geist
Wodkaproduktion in Frankreich

32

HORSCH Live
Ein Event der Superlative

45

AUSGABE 22



AKTUELLES

- 4 Für gut befunden: Maestro SX im Test
- 6 Mechanische Sätechnik innovativ weitergedacht: Versa KR
- 8 Bandspritzung mit einer Flächenspritze
- 9 Er trat in große Fußstapfen: Verabschiedung Horst Keller

AUS ALLER WELT

- 10 Von der Idee zum Produkt: SLC Agricola, BR

AUS DER PRAXIS

- 12 Gesunder Boden – gesunde Pflanzen: Joe Wecker, CA

AUS DEM UNTERNEHMEN

- 16 Vom Bürocontainer zum Profi Standort: HORSCH Ukraine
- 18 HORSCH weltweit – Strategie für Marktdurchdringung (Philipp Horsch)
- 22 HORSCH treibt unterschiedliche Aspekte der Autonomie voran (Michael und Philipp Horsch)
- 24 Pflanzenschutztechnik auf allen Kontinenten (Theodor Leeb)

BETRIEBSREPORTAGE

- 29 Unter den Besten: SAXAGRO s.r.o., SK
- 32 Ein neuer Geist: Ferme de Faronville, FR

SERVICE & VERTRIEB

- 36 Von der Vision zum Erfolg: Muddy River Agricultural, AU

HORSCH INTERN

- 40 Folgen von Rohstoffknappheit
- 42 „Das Schicksal hat mich zu HORSCH geführt“ (Amir Ali Sabiri)

- 44 Azubiprojekte begeistern

FITZENTRUM

- 45 HORSCH Live – ein Event der Superlative

Impressum

terraHORSCH ist das internationale Kundenmagazin der HORSCH Maschinen GmbH
 Sitzenhof 1, DE-92421 Schwandorf
 Tel.: +49 9431 7143-0, Fax: +49 9431 7143-9200
 terra@horsch.com, www.horsch.com

Verantwortlich für den Inhalt: Cornelia Horsch

Redaktion: Johannes Hädicke

Mit Beiträgen von: Camille Blandin, Daniel Brandt, Rodrigo Duck, Johannes Hädicke, Cornelia Horsch, Theresa Mantel, Andrea Mayes, Maik Penner, Štefan Ščecina, Josef Stangl

Fotos: Archiv HORSCH, Photographie Petra Kellner, Promo Pictures, Ferme de Faronville (privat), Andrea Mayes, Archiv Muddy River, SAXAGRO s.r.o. (privat), Štefan Ščecina, Joe Wecker (privat)

Übersetzungen: englisch: Heike Wolf; französisch: Stéphane Proust, TCA Consulting; polnisch: Barbara Dudkowska; russisch: Vyacheslav Veklenko, ungarisch: Axial Kft., portugiesisch: Arno Dallmeyer, tschechisch: Chicory s.r.o., slowakisch: Marian Kukučka, serbisch: YU-DNI d.o.o., kroatisch: Jerkovic d.o.o.

terraHORSCH erscheint zweimal jährlich in den Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch, Kroatisch, Polnisch, Portugiesisch, Russisch, Serbisch, Slowakisch, Tschechisch und Ungarisch.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig.

Produktion & Grafik: Beckmann Verlag GmbH & Co KG, Lehrte
Druck: Frischmann Druck und Medien GmbH, Amberg

Papier: 120 g/qm Maxi Offset. Das Papier ist nach dem EU Ecolabel zertifiziert. Die Vergabe erfolgt auf Produkte und Dienstleistungen, die geringere Umweltauswirkungen haben als vergleichbare Produkte. Näheres auch unter www.eu-ecolabel.de.

Druckfarbe: Druckfarbe QUICKFAST COFREE. Mineralölfrei und kobaltfrei. Außerdem zertifiziert nach und empfohlen für den Druck nach „Cradle-to-Cradle“, sozusagen nach dem Prinzip vom „Ursprung zum Ursprung“ – ein Ansatz, der sich mit der Verbreitung von durchgängiger und konsequenter Kreislaufwirtschaft beschäftigt. Näheres auch unter www.c2c-ev.de.

Die im Magazin enthaltenen Fotos entstanden unter Einhaltung der vorgeschriebenen Covid-19 Sicherheitsmaßnahmen.

Liebe Leser:innen



In dieser Ausgabe der terraHORSCH nehmen wir Sie wieder einmal mit auf verschiedene Kontinente und stellen Ihnen Landwirte mit kreativen Ideen vor.

Zeitungen können zwar berichten und informieren, dennoch fehlen das eigene Beobachten, der direkte Austausch, die eigenen Fragen und Antworten dazu und das Erleben von etwas Neuem. Am eigenen Leib haben wir die letzten Monate erfahren können, was es heißt, sich nicht mehr persönlich treffen zu können.

Nach acht Monaten Lockdown freut sich nun jeder auf die Lockerungen und den direkten Kontakt. Das HORSCH Le Café ist wieder offen und viele Mitarbeiter kommen zurück aus ihrem Heimarbeitsplatz. Sie nutzen die Gelegenheit, die Kollegen der eigenen und auch der anderen Abteilungen wieder persönlich zu treffen.

Endlich beginnen auch wieder Präsenzs Schulungen und Landwirte kommen zu Veranstaltungen auf den Sitzenhof, nach Landau oder nach Kněžmost. Unser normales Leben kehrt zurück.

Wir haben in dieser Zeit viel gelernt, nutzen digitale Medien wie nie zuvor und werden uns sicherlich in Zukunft organisatorisch neu aufstellen. Das Thema Corona tritt in den Hintergrund, während jetzt wieder interessante Themen wie Klima, Umwelt, gesunder Boden und Pflanzen, Tierwohl, gesunde Ernährung und Lieferkettengesetz nach vorne rücken.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und eine gute Ernte. Auf ein hoffentlich baldiges Wiedersehen!

Ihre

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'C. Horsch'.

Cornelia Horsch

Für gut befunden

Die neuen Maestros von HORSCH sind mit zwei verschiedenen Dosierverfahren erhältlich. Während das AirVac System seine Feuertaufe bereits hinter sich hat, ist 2021 für die AirSpeed Dosierer das erste Serienjahr. terraHORSCH fasst Eindrücke aus der Praxis zusammen.

Schnell, präzise, vielseitig – so beschreibt HORSCH die Hauptvorteile der neuen Maestro Einzelkornsämaschinen. Zum Einsatz kommen dabei zwei verschiedene Dosierer. Die Systeme AirVac und AirSpeed sind sehr ähnlich aufgebaut und arbeiten eigentlich nach demselben Dosierprinzip. Beim AirVac System wird per Vakuum vereinzelt, also das Saatgut an eine Lochscheibe gesaugt. Das AirSpeed System arbeitet dagegen nach dem Überdruckprinzip, die Körner werden an die Lochscheibe gedrückt. Der große Unterschied liegt in der Übergabe des Saatgutes vom Dosierer in den Boden: Beim AirVac System werden die Körner mittels eines Fallrohrs in den Furchengrund geleitet und bei Bedarf noch von der Fangrolle angedrückt. Beim AirSpeed System werden die vereinzelt Körner von einem Luftstrom erfasst, beschleunigt und mit dem Luftstrom durch das Schussrohr in den Boden geschossen. Die Fangrolle ist fest verbaut und bettet das Saatgut ein.

Maschinen mit AirVac Dosierer liefen bereits in der letzten Saison in Serie. Die ersten Maestros SX (AirSpeed Dosierer nach dem Schussystem) kamen im Frühjahr dieses Jahres zu den Kunden.

Eine Maestro 16 SX ging in die Nordost-Ukraine in die Region Tschernihiw. Der Betrieb Itschnanske betreibt dort auf 12.500 ha Ackerbau. Hauptfrüchte sind Winterweizen, Sommergerste, Sonnenblumen, Mais und Soja. Gearbeitet wird hauptsächlich mit John Deere-Schleppern und Claas-Mähdreschern. Von HORSCH besitzt das Agrarunternehmen zwei Tiger 4 MT mit aufgebautem Düngetank, zwei Maestro 24 SW sowie die neue Maestro 16 SX. Zur weiteren Maschinenausstattung gehören eine 16-reihige Direktsaatdrille, eine Scheibenegge und zwei Pflüge.

Der Hauptgrund für die Anschaffung der Maestro SX war die extrem hohe Schlagkraft bei sicherer Einbettung der Körner.

Betriebsleiter Mykola Kopyl berichtet, dass das Ein- und Ausklappen sehr schnell geht. So schnell und einfach, dass es die Abläufe nicht stört und er es nicht einmal für nötig hielt, die Zeit für den Vorgang zu stoppen. Ebenso lobt er die Bedienung: „Der Service-Techniker hat uns nur einmal erklärt und gezeigt, wie alles funktioniert, dann sind wir alle sehr gut damit zurechtgekommen.“ Die Körner passieren ja im Schussrohr einen Sensor, der die Körner zählt, die Abstände zwischen den Körnern ermittelt und somit auch Information über Doppel- und Fehlstellen gibt. Diese Werte werden übersichtlich am Terminal der Maschine angezeigt. Da die Dosierer elektrisch angetrieben sind, können sie reihen-individuell angesteuert werden. So sind Einzelreihenabschaltung, SectionControl,

VariableRate und Fahrgassenschaltung möglich. Neben einer VariableRate Schaltung über die komplette Arbeitsbreite ist es mit einer entsprechenden hochauflösenden Applikationskarte auch möglich, die Saatmenge innerhalb der Arbeitsbreite einzelreihenbezogen zu steuern. Bei der Fahrgassenschaltung ist ein prozentualer Aufschlag auf die Aussaatstärke in den Reihen links und rechts der Fahrgasse individuell einstellbar.

Auch mit der Bedienung der „Hardware“ ist Mykola Kopyl zufrieden: „Ablagetiefe, Schließrollen, Räumsterne – alles ist Ruckzuck eingestellt. Die Bedienelemente sind gut erreichbar.“

„Der Wechsel der Dosierscheiben geht flott“, sagt der Betriebsleiter. „Wir haben da ja den Vergleich zum alten System. Mit Präzision und Ablagegenauigkeit bei verschiedenen Kulturen waren wir auch zufrieden. Unser Agronom sagte, das sei die beste Körnerverteilung gewesen, die er bis jetzt gesehen hat. Sogar mit schlechtem, unterschiedlichem Saatgut. Mit dem Maestro SW Dosierer hatten wir manchmal Probleme mit kleinem und dünnem Sonnenblumen-Saatgut. Der AirSpeed Dosierer hat das wirklich gut bewältigt. Die automatische Regelung des Schardrucks, AutoForce, war bei uns kontinuierlich eingeschaltet. Die Ablagetiefe hat dabei immer gepasst.“

Einen kleinen Kritikpunkt gibt es bei der Tankgröße und der Reichweite: Die Menge an Dünger und Saatgut hat bei Mais für 30 ha gereicht, bei Mikrogranulat aber nur für 20 ha. Der Behälter könnte also für unsere zugegebenermaßen vergleichsweise sehr hohe Ausbringungsmenge etwas größer sein.“

Nun aber zu einem ganz wesentlichen Faktor auf einem Großbetrieb: der Schlagkraft. In der Ukraine wurde die Erfahrung gemacht, dass die 16-reihige Maestro SX dieselbe Leistung gebracht hat wie eine Maestro 24 SW: 200–220 ha in 24 Stunden. Die Geschwindigkeit betrug dabei 16–17 km/h bei Mais und 14–15 km/h bei Sonnenblumen.

Diese Werte freuen Thomas Murr, Sales Support Planting bei HORSCH: „Sie decken sich absolut mit unseren Angaben. Offiziell bestätigen wir eine maximale Geschwindigkeit von 15 km/h, wissen aber auch von Praktikern, die bis zu 18 km/h gefahren sind. Aber man sollte immer bedenken: Je höher die Geschwindigkeit, desto besser müssen die Einflussfaktoren passen. Und bei 15 km/h muss eigentlich alles optimal sein. Besonders gilt das für das Saatbett. Am besten feinkrümelig sowie ausreichend rückverfestigt und sehr eben. So gibt es weniger mögliche Erschütterungen an den Saatreihen. Die Maschine muss ruhig laufen, damit Vereinzlung und Kornablage auch bei diesen sehr hohen Geschwindigkeiten noch präzise funktionieren können. Auf dem Betrieb Kernel, ebenfalls in der Ukraine, wurden mit einer Maestro 24 SX

Schlagkraft als wesentlicher Faktor:
Je nach Kultur und Bedingungen säte
die Maestro 16 SX in der Ukraine
mit einer Geschwindigkeit von bis
zu 17 km/h.



Auf dem Betrieb Kernel wurden mit einer
Maestro 24 SX Höchstgeschwindigkeiten von 17
bis 18 km/h erzielt. So konnten im Schichtbetrieb
an 24 Stunden 400 bis 450 ha gesät werden.



Betriebsleiter Mykola Kopyl ist mit der Leistung
der Maestro 16 SX mehr als zufrieden und lobt
unter anderem die einfache Bedienung, die
Präzision und die Ablagegenauigkeit.

Höchstgeschwindigkeiten in der Schwarzerde von 17 bis
18 km/h erzielt. Im Schichtbetrieb konnten so an 24 Stunden
400 bis 450 ha gesät werden. Das ist selbst für uns beinahe
kaum zu glauben!"

Allerdings muss bei solchen Leistungen entsprechend
Zugkraft dahinterstecken. „400 PS sind da bei 24 Reihen
nicht zu viel“, so die Erfahrung von Thomas Murr. „Besser
sind manchmal 500 PS mit großer Hydraulikpumpe. Auf den
Großbetrieben ist das meist kein Problem, da die großen
Bodenbearbeitungsschlepper im Frühjahr eh nur rumstehen.
Der Grund liegt im relativ hohen Ölbedarf für die Pneumatik,
denn wir brauchen bei dieser hohen Fahrgeschwindigkeit
mehr Luft als beim Vakuum-System. Und zwar nicht nur für
das Saatgut, sondern vor allem für den Dünger. Es wird da
ja richtig viel Material transportiert. Bei der Pneumatik haben
wir die größten und stabilsten Komponenten verbaut, die es
am Markt gibt. Normalerweise kommt das Öl ja komplett vom
Schlepper. Optional bieten wir eine Bordhydraulik per Zapf-
welle an. Aber in der Regel haben die Traktoren ausreichende
Kapazitäten.

Mit steigender Geschwindigkeit wachsen natürlich auch
die Anforderungen an Haltbarkeit und Verschleißfestigkeit
der Maschine. Schauen wir uns die Grundkomponenten wie

Parallelogramme, Grundrahmen und Reihenkörper an, sind
wir hier sehr gut aufgestellt. Große Drehpunkte mit Buchsen,
stabile Lager und Klapp- bzw. Drehpunkte sorgen für aus-
reichend Reserven für die zunehmende Belastung. Bei guter
Pflege und Wartung der Maestro SV/SX sind Einsatzsicherheit
und hohe Gesamtleistungen gegeben. Für die Verschleißteile
Dünger- und Sätscheiben gilt aber der alte Grundsatz: doppelte
Geschwindigkeit – vierfacher Verschleiß. Vor allem die Groß-
betriebe nehmen das trotzdem in Kauf. Sie wollen die kurzen
Zeitfenster für die Aussaat optimal nutzen.

Obwohl es das erste Serienjahr für die Maestro SX ist,
konnten wir schon viel Erfahrung mit der Maschine sammeln“,
sagt Thomas Murr. „Wir haben getestet und vorgeführt. Einige
Kunden haben uns aber auch ohne Vorführung ihr Vertrauen
geschenkt und in eine Maschine mit AirSpeed Dosierung
investiert. Und das, obwohl es sich um ein bisher weniger
verbreitetes Dosiersystem handelt. Viele Maschinen konnten
wir in Osteuropa platzieren, potenzielle Einsatzgebiete sind
aber auf der ganzen Welt einschließlich Zentraleuropa. In-
teressant ist, dass wir offensichtlich die Anforderungen der
unterschiedlichen Märkte sehr gut getroffen haben, da wir
in allen Arbeitsbreiten und Maschinen-Kategorien solide Ver-
kaufszahlen sehen.“

Mechanische Sätechnik innovativ weitergedacht

Die mechanische Sätechnik ist vor allem in kleiner strukturierten Regionen stark verbreitet. HORSCH bietet heute mit der Versa KR auch in dieser Maschinenkategorie ein passendes Produkt an. terraHORSCH sprach mit Kai-Christian Schramm vom Produktmarketing und Maximilian Kandlbinder vom Produktmanagement.



Kai-Christian Schramm (rechts) und Maximilian Kandlbinder (links)

Schramm: „Die Kunden haben alle ähnliche Ansprüche nach Präzision bei der Aussaat. Das haben wir auch im Einsatz draußen mit den Vorserienmaschinen gemerkt. Aber so viel vorweg: Wir konnten viele Landwirte positiv überzeugen. Eine Versa KR läuft zum Beispiel auf einem Gemischtbetrieb mit Schwerpunkt Viehhaltung, wo der Ackerbau eher zur Produktion von Futterkomponenten dient. Da muss eine Drille einfach, effizient und selbsterklärend sein. Gleiches gilt auf kleineren Betrieben, deren Strategie, einen hohen Deckungsbeitrag zu erzielen, auf Diversifikation beruht. Deshalb brauchen sie viel Flexibilität, beispielsweise durch die Möglichkeit, mit verschiedenen Reihenabständen zu arbeiten. Und wir sollten nicht vergessen, dass sich alle Betriebe unabhängig von der Betriebsgröße stetig weiterentwickeln. Typische Märkte finden wir in Zentral- und Osteuropa. Generell legen die Landwirte großen Wert auf Arbeitsqualität. Denn letztlich sichert genau das den Ertrag.“

Herzstück der Sämaschine ist die elektrisch angetriebene Dosierung namens SmartClip auf der Vorgelegewelle. Die Dosierer werden dabei einzeln angesteuert. So können Fahrgassen ganz individuell eingestellt werden – werkzeuglos. „Was die Reihenabstände angeht, sind wir dank SmartClip flexibel. Das ist in dieser Maschinenklasse wirklich außergewöhnlich. 15, 30 oder 45 cm sind überhaupt kein Problem, ebenso 12,5, 25 und 37,5 cm“, erklärt Kai-Christian Schramm. Gleiches gilt für den Fahrgassenrhythmus. Diese Flexibilität ist besonders wichtig für

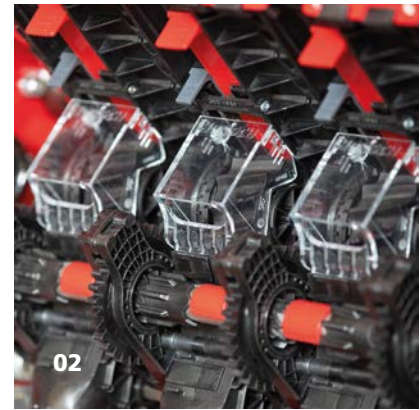
Der Name Versa ist lateinisch und bedeutet „umgekehrt“. Er ist eine Anspielung darauf, dass seit Firmengründung ausschließlich auf die pneumatischen Dosiersysteme gesetzt wurde. Zur Erinnerung: HORSCH war das erste Unternehmen, das eine pneumatische Drille (PD 12) gebaut hat. Das Portfolio der Sätechnik wird nun weiter ausgebaut mit dem Ziel, für die verschiedensten Betriebsgrößen und Standortbedingungen eine optimale Lösung anzubieten.

Die Kreiselegge ist nichts grundsätzlich Neues, denn auf schweren oder stark wechselnden Standorten hat die Kreiselegge durch eine sehr dosierte Anpassung der Intensität der Saatbettbereitung bei der Aussaat ihre Vorzüge.

„Gerade in Süddeutschland, also dort, wo wir ja eigentlich herkommen, fordern viele Betriebe von uns eine leichtere Drei-Meter-Sämaschine unterhalb der Express 3 KR“, sagt Kai-Christian Schramm vom HORSCH Produktmarketing. „Aber wenn wir in ein für uns neues Segment einsteigen, wollen wir natürlich besonders innovativ sein“, ergänzt sein Kollege Maximilian Kandlbinder. „Die Versa KR ist eindeutig keine Low-Budget-Maschine, sondern soll Maßstäbe bei den mechanischen Drillen setzen.“

ARBEITSQUALITÄT ZÄHLT

So hat sich HORSCH zunächst einmal genügend Zeit dafür genommen und genau angeschaut, wie die Bedürfnisse der Landwirte sind. Dazu Kai-Christian



Maschinengemeinschaften oder wenn die Drille in den Verleih geht.

„Die Dosierung selbst wird je nach Saatgut mit einem Absperrschieber zwischen Zellenrad und Nockenrad verstellt“, sagt Maximilian Kandlbinder. „Die Dosierräder können einzeln und werkzeuglos herausgenommen werden, wenn sie kontrolliert oder getauscht werden sollen. Die Versa KR kommt mit den unterschiedlichsten Saatgütern und Früchten klar. Das sind vor allem Raps, Weizen, Gerste und Leguminosen. Die Aussaatmengen reichen dabei bisher von 1,5 bis 250 kg/ha. Niedrigere und höhere Aussaatstärken für spezielle Kulturen oder extrem hohe Aussaatmengen werden im nächsten Jahr folgen.“

Die Versa KR ist serienmäßig ISO-BUS-fähig. Die Bedienung erfolgt über das Traktorterminal oder das HORSCH Touch 800 Terminal und ermöglicht eine individuelle Einstellung der Anzeigeoptionen. So lässt sich zum Beispiel die Ansicht im Terminal individualisieren. Die Aussaat nach Applikationskarten mit VariableRate über die gesamte oder die halbe Arbeitsbreite ist möglich. SectionControl ist in unseren Zielmärkten ein wichtiges Thema und bekommt immer mehr Bedeutung. Hard- und Software sind die neueste Generation von HORSCH. Den I-Manager gibt es bisher so nur bei der Versa KR. Erst nach und nach wird er auch bei anderen Maschinentypen eingebaut.“

Die komplette Bedienung der Maschine erfolgt auf der linken Maschinenseite. Per Universalschlüssel können Sätiefe und Schardruck schnell und einfach eingestellt werden.

BEWÄHRTE BASIS

Zweites Herzstück sind die DuoDisc Säschare. Das speziell für die Versa Baureihe entwickelte Doppelscheibenschar

basiert auf den bewährten Komponenten der TurboDisc Säschare. „So erreichen wir eine exakte und gleichmäßige Saatgutablage, einen perfekten Feldaufgang und letztlich mehr als zufriedenstellende Bestände“, sagt Kai-Christian Schramm. „Die Feldaufgänge sind mit einem Doppelscheibenschar unserer Erfahrung nach signifikant gleichmäßiger als bei einem Schleppschar.“

Der Saatguttank fasst 900 l. Er kann über optionale Aufsätze auf ein Volumen von 1.200 l oder 1.500 l erweitert werden. Das sorgt für Schlagkraft.

Die Versa 3 KR baut auf der bekannten Kredo Kreiselegge auf. Bei 3 m Arbeitsbreite hat sie zehn Kreisel. Es gibt zwei verschiedene Packer: Eine Zahnpackerwalze mit einem Durchmesser von 64 cm ist für den universellen Einsatz gedacht. Sie hat eine hohe Tragfähigkeit, was gut für den Zugkraftbedarf und damit auch für den Kraftstoffverbrauch ist. Der Trapezringpacker hat einen Durchmesser von 50 cm für schwere Böden mit einer hohen punktuellen Rückverfestigungsleistung oder mit 60 cm für wechselnde Böden von leicht bis schwer mit hohen Anforderungen an die Tragfähigkeit. Dass die Packer das Gewicht der Gesamtmaschine maßgeblich beeinflussen, sollte bei der Auswahl der Zugschlepper berücksichtigt werden. Gedacht ist die Maschine für Traktoren von 160 PS aufwärts, die eine 3-t-Sä-kombination stemmen können.

Die Kreiselegge kann selbstverständlich auch solo betrieben werden. Dann wird die Säeinheit über vier Befestigungspunkte abgekoppelt. Abstellstützen werden serienmäßig mitgeliefert.

„Was die Ausstattungsvarianten angeht, sind wir noch lange nicht am Ende“, sagt Maximilian Kandlbinder. „Da wird in der nächsten Zeit noch einiges kommen. Schließlich haben wir mehr als genug Er-

01 Versa 3 KR bei der Aussaat von Winterweizen.

02 Herzstück der Versa ist die elektrisch angetriebene Dosierung.

03 Das einzeltiefengeführte Doppelscheibenschar DuoDisc wurde speziell für die Versa Baureihe entwickelt.

fahrung bei der Großtechnik, die wir auch in diesem Bereich anwenden können, um uns abzuheben. Nur ein Beispiel ist der Einsatz von zwei Komponenten für Untersaaten oder die Unterfußdüngung, den ich mir bei der Versa KR sehr gut vorstellen könnte. Oder auch das Thema Saatflussüberwachung.“

Offiziell ist die mechanische Drillmaschine ab dieser Saison verfügbar. Die ersten Maschinen waren aber sehr schnell vergriffen. Zudem haben sich viele Händler mit Vorführmaschinen für die Herbstaussaat 2021 gewappnet. Gebaut wird sie, wie die Express und die Kredo, in Ronneburg.

Kai-Christian Schramm freut sich über das große Interesse an der Versa KR. „Wir hatten bei unseren Online-Trainings im Frühjahr die Versa KR vorgestellt“, sagt der Produktverantwortliche. „Die Versa KR hat in vielen Märkten große Aufmerksamkeit erregt. Und auch aus den Märkten, wo Kreiseleggen-Kombinationen bisher keine Rolle spielen, kamen am Schluss der Schulung immer Fragen nach der Maschine. Bei der Versa KR handelt es sich eben um Technik von morgen.“



Abschlussherbizidbehandlung in Zuckerrüben mittels Bandapplikation mit einer HORSCH Leeb GS

BANDSPRITZUNG MIT FLÄCHENSPRITZE

In diesem Frühjahr startete HORSCH zusammen mit dem Julius-Kühn-Institut für Anwendungstechnik im Pflanzenschutz, dem Institut für Zuckerrübenforschung in Göttingen und der Hentschel System GmbH ein vom Bundeslandwirtschaftsministerium gefördertes Projekt, das Verfahren zur kombinierten chemisch-mechanischen und mechanischen Unkrautbekämpfung vorantreiben soll.

Eine der zentralen Aufgaben von HORSCH in diesem Projekt ist die Entwicklung einer automatischen Reihenführung für unsere Pflanzenschutztechnik. Diese Steuerung wird die Düse und somit das Applikationsband automatisch über der Reihe führen. Weitere Inhalte des Projektes sind die richtige Düsenwahl in Bezug auf die Querverteilung innerhalb des Bandes und die optimale Breite des Sprühbandes für eine sichere Wirkung in Interaktion mit der mechanischen Unkrautbekämpfung zwischen den Reihen. Des Weiteren werden Möglichkeiten untersucht, um verschiedenste Reihenweiten mit einer 25 cm Düsenteilung in diesem Verfahren abzubilden. Das Projekt ist für uns von großem Interesse, um die Entwicklungen zusammen mit unseren Projektpartnern weiter voranzutreiben und für die Praxis zuverlässig und anwendungssicher zu machen.

Die ersten Versuche, mit einer Flächenspritze Zuckerrüben im Band zu applizieren, starteten wir Anfang 2018. In den folgenden Jahren testeten und optimierten ausgewählte HORSCH Kunden dieses Verfahren auf ihren Betrieben. Die Herausforderung dabei liegt im exakten Anschlussfahren bei der Aussaat. Weichen die Reihenweiten zwischen den Anschlussfahrten von der Reihenweite in der Sämaschine ab, funktioniert das Verfahren nicht. Alle Reihenabstände müssen absolut identisch sein. Die Praktiker zeigen uns immer wieder auf beeindruckende Art und Weise, wie präzise ein RTK gestütztes Säverfahren hinsichtlich des Anschlussfahrens ablaufen kann. Die Spurfindung

erfolgt entweder bei der Aussaat Spur an Spur oder mittels vorgeplanter Spuren. Die Spurplanung im Vorfeld bringt bei diesem Verfahren noch einmal ein paar Pluspunkte an Präzision. Eventuell ist auch ein GPS-Empfänger auf der Sä- bzw. Pflanztechnik für die Steuerung bei diesem Bandspritzverfahren vorteilhaft.

Bei der Applikation von Herbiziden im Band spielen die Reihenweite und die Anzahl der Kulturreihen unter der Maschine zwischen den Fahrgassenspuren eine entscheidende Rolle. Diese beiden Kriterien bestimmen die aktiven Düsen im Gestänge. Eine 50 cm Reihe ist bei unserer 25 cm Düsenteilung sehr gut umsetzbar. Auch für die üblichen 75 cm Reihenweite testen wir derzeit Lösungen in den Betrieben und mit unseren anfangs erwähnten Projektpartnern in der Entwicklung mit dem Ziel, möglichst schnell praxistaugliche Nachrüstlösungen anzubieten. Die Bandspritzung im Mais kann im Normalfall mit bestehender Technik umgesetzt werden. Zwischen den Bändern/Reihen erfolgt in den meisten Betrieben eine mechanische Unkrautbekämpfung mit einer Hackmaschine.

Unter den derzeitigen Rahmenbedingungen ist die Bandspritzung mit einer Pflanzenschutzspritze vor allem bei Zuckerrüben und Kartoffeln interessant. Aber auch andere Reihenkulturen kommen für dieses Verfahren infrage.

Die Erfahrungen und neue Erkenntnisse aus diesem auf drei Jahre ausgelegten Verbundprojekt Bandspritzen mit einer Flächenspritze wollen wir Ihnen hier zukünftig immer wieder vorstellen. 🌐

Die Projektpartner:



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Er trat in große Fußstapfen

Nach 27 Jahren, davon 20 Jahre als Geschäftsführer, verlässt Horst Keller HORSCH. terraHORSCH blickt auf Meilensteine seiner Tätigkeit im Unternehmen zurück.

Es begann im Jahr 1994, als Horst Keller (Jahrgang 1963) in der Firma anfang und zusammen mit Mitgründer Walter Horsch die kaufmännische Leitung übernahm. Etwa eineinhalb Jahre später übernahm er auch die Leitung der Bereiche Einkauf, Personal und IT. Schon 1997 erteilten ihm die Geschäftsführer Michael und Walter Horsch die Einzelprokura und damit die Erlaubnis, HORSCH auch offiziell geschäftlich nach außen zu vertreten. Im Januar 2001 verabschiedete sich Walter Horsch aus der Geschäftsführung und übertrug diese auf Horst Keller, der dann zusammen mit Michael Horsch Geschäftsführer der HORSCH Maschinen GmbH war.

EIGENER PRODUKTIONSSTANDORT

Zwei Jahre später übernahm Herr Keller übergangsweise die Leitung für den Vertrieb in Deutschland, Österreich und Großbritannien, da Cornelia Horsch sich um den Aufbau der HORSCH France in Frankreich kümmerte. Horst Keller war

immer bereit und auch so flexibel, sich selbst um Bereiche zu kümmern, die nicht unbedingt direkt in seinen Aufgabenbereich fielen. Wie für alle Familienmitglieder hieß es für ihn immer: Da, wo ich gebraucht werde, kümmere ich mich und kreppele gerne meine Ärmel hoch! Er sah es einerseits als Herausforderung, aber auch als persönliches Wachsen an. „Solche Erfahrungen lassen mich reifen und erweitern meinen Blick“, sagte er gerne.

Eine der vielleicht wichtigsten Entscheidungen der Firmengeschichte hat Horst Keller auch mitverantwortet: die Eröffnung des ersten eigenen Produktionsstandortes abseits der Firmenzentrale in Schwandorf mit dem Werk in Ronneburg. Doch vor der Eröffnung 2007 begann bereits im Jahr 2005 eine schwierige und aufwendige Suche nach dem geeigneten Standort.

Weitere wichtige Entscheidungen, die Horst Keller aktiv mit vorangetrieben hat, waren die Gründung einer eigenen Vertriebsgesellschaft HORSCH UK im Vereinigten Königreich 2010 und mit der

HORSCH LLC 2013 die Gründung einer HORSCH Tochter in den USA. In Mapleton, North Dakota, entstand ein eigener großer Standort inkl. Produktion und Konstruktion in den USA. Zur selben Zeit pendelte Horst Keller auch regelmäßig nach Landau. Denn dort führte er selbst vor Ort mit seinem Team eine komplett neue Finanz- und Buchhaltungssoftware bei HORSCH LEEB ein.

VON NEUN AUF 450 MILLIONEN

Durch die starke Globalisierung und Internationalisierung von HORSCH mit eigenen Vertriebsniederlassungen und vielen internationalen Händlern waren Zoll-Thematiken die prägenden Dinge in den letzten Jahren seiner Tätigkeit.

In der Zeit von Horst Keller als Mitgeschäftsführer konnte HORSCH seinen Umsatz von neun Millionen Euro in 1994 auf über 450 Millionen in 2020 steigern.

Als Geschäftsführer für den Bereich Finanzen war für Horst Keller stets ein selbstständiges Arbeiten wichtig, ebenso wie gerechte Lohnstrukturen, Belohnung von Leistung und Einsatzbereitschaft, ein menschliches Miteinander sowie klare und verlässliche Strukturen, die den Mitarbeitern Sicherheit geben.

Ein Höhepunkt in seiner Firmenlaufbahn waren auch die zahlreichen Wertschöpfungspreise, die HORSCH unter seiner Verantwortung gewann. Dazu zählt der mehrfache Gewinn der Auszeichnung „Bayerns Best 50“ und der „Große Preis des Mittelstandes“.

Wir danken Horst Keller für seinen jahrelangen hohen, engagierten Einsatz!



Am 27.06.2021 wurde Horst Keller (stehend, 3. v. rechts) mit seiner Frau Elisabeth (4. v. rechts) von den Familien Horsch, Leeb und Eyer mit einem Gartenfest verabschiedet.



VON DER IDEE ZUM PRODUKT



Der direkte Kontakt zur landwirtschaftlichen Praxis ist bei HORSCH enorm wichtig. Denn nur so werden Anforderungen erkannt und Probleme deutlich. Es entstehen Produkte, die auf die jeweiligen Besonderheiten der Regionen zugeschnitten sind – auch international. Ein Beispiel dafür ist der Evo, eine Maschine zur Ausbringung von granuliertem Dünger. terraHORSCH hat dafür in Brasilien nachgefragt.

terraHORSCH: Herr Bizzi, bitte stellen Sie sich doch unseren Lesern kurz vor.

Luciano Bizzi: Mein Name ist Luciano Bizzi. Ich arbeite seit 15 Jahren bei SLC Agrícola, einem börsennotierten landwirtschaftlichen Unternehmen in Brasilien. Dort manage ich den Maschinenpark der gesamten Gruppe. Ich bin also verantwortlich für die Anschaffung, die Wartung und den Service, aber auch für die Einführung neuer Verfahren.

Können Sie uns mehr zum Unternehmen sagen?

Unser Hauptsitz ist in Porto Alegre im Bundesstaat Rio Grande do Sul. Wir produzieren aber an 16 Standorten, die strategisch in sechs brasilianischen Staaten verteilt sind. Im Geschäftsjahr 2019/2020 haben wir eine Gesamtfläche von 448.568 ha bewirtschaftet: 125.462 ha Baumwolle, 235.444 ha Sojabohnen, 82.392 ha Getreide und 5.270 ha andere Kulturen.

Wann haben Sie die HORSCH und insbesondere Michael Horsch kennengelernt?

Auf der Agritechnica 2013 hatten wir zum ersten Mal Kontakt zu HORSCH. Wir waren von der Vielzahl der Maschinen, aber vor allem von der Qualität begeistert. Michael Horsch traf ich dann 2015, ebenfalls auf der Agritechnica.

Damals hatten Sie ein besonderes Anliegen. Wie wurde Ihre Idee bei HORSCH aufgenommen?

Wir wollten ein spezielles Düngesystem entwickeln, um die Ausbringqualität zu verbessern. Bei HORSCH hatten wir etwas Ähnliches gesehen. Zunächst war es unsere Idee zu versuchen, die bestehende Technik entsprechend anzupassen. Aber Michael schlug vor, eine komplett neue Maschine zu entwickeln. Und das haben wir dann auch während eines Besuchs am HORSCH Hauptsitz in Schwandorf gemacht.

Wie lief das ab?

Anfangs konnte ich gar nicht glauben, wie viel Zeit HORSCH da investierte. Ich dachte, wir bekämen ein paar Fragen gestellt und das wäre es dann erst einmal. Aber wir haben einen ganzen Tag mit Michael verbracht. Er hat uns mit Fragen gelöchert, die Maschine nahm immer mehr Gestalt an und

am Ende des Tages war das Projekt definiert. Was mich aber am meisten beeindruckt hat, war nicht die Entstehung des Projektes, sondern Michaels Wissen über den Boden und die Bodenbearbeitung.

Aus dem Projekt entstand ein konkretes Ergebnis. Überzeugt Sie diese Maschine?

Das war in der Tat ein spannender Punkt. Ich kenne viele Beispiele von importierten Maschinen, die bei uns nicht besonders gut gearbeitet haben. Meist waren etliche Anpassungen an unsere Bedingungen nötig. Aber als ich Michael fragte, ob ich die Maschine auch erst bezahlen könne, wenn sie tatsächlich die gewünschte Arbeit macht, sagte er: Wenn die Maschine nicht tadellos arbeiten würde, käme er persönlich, um mir das Geld zurückzugeben. Das hat mich dann endgültig überzeugt. Ein weiterer Punkt, der mich beruhigt hat, war, dass wir schon bei der Projektbesprechung enorm viele Details festgelegt haben.

Wie war dann die erste Erfahrung mit der Maschine?

Die Maschine kam bei uns an und wir haben sie sofort eingesetzt. Die Qualität der Komponenten und Bauteile hat uns mehr als überzeugt – so etwas kannten wir bisher gar nicht. Vor allem aber hat die Arbeitsleistung, die wir mit dem Evo erreichten, unsere Erwartungen sogar noch übertroffen.





03



Luciano Bizzi

Wie viele Hektar hat die Maschine bisher gemacht?

Wir arbeiten nun schon seit vier Ernteperioden mit dem Evo und haben mehr als 20.000 ha mit ein und derselben Maschine gemacht. Wir mussten nur ein paar Verschleißteile tauschen. Auch die Wartungskosten sind also niedrig.

Wann wurde Ihnen klar, dass SLC Agricola mehrere dieser Maschinen anschaffen würde?

Wir haben die Maschine zwei Jahre lang getestet. Dabei zeigte sich sehr schnell, dass der Evo ideal für uns ist, um in der Reihe zu düngen. Ab 2019 stellten wir dann immer mehr auf diese Art der Düngung um. Seitdem nutzen alle unsere Standorte diesen Maschinentyp.

01 Die Standorte von SLC Agricola sind strategisch in sechs brasilianischen Staaten verteilt.

02 Michael Horsch (li.), Rodrigo Duck, Geschäftsführer von HORSCH do Brasil (Mitte) und Stefan Vorwerk, Produktionsleiter von HORSCH do Brasil (re.), bei einem Besuch von SLC Agricola.

03 Der Evo CS arbeitet mittlerweile auf allen Standorten der SLC Agricola Gruppe.

Sind das dann immer noch Maschinen der ersten Generation oder gibt es bereits Verbesserungen?

Natürlich wurde in der Zwischenzeit schon einiges angepasst, etwa am Schneidscheiben-System. Es arbeitet jetzt mit einer hydraulischen Steuerung, mit der der Anstellwinkel der Schare eingestellt werden kann.


Lassen Sie uns ein wenig über das Produkt an sich sprechen. Was sind für Sie die Vorteile des Evo CS?

Da gibt es einige: Erstens die Genauigkeit der Düngerverteilung und die Tatsache, dass wir auf zwei Ebenen ausbringen können – mit der Option, die jeweilige Dosierung zu verändern. Dann noch der sehr große Düngerbehälter, die Möglichkeit, beim Düngen den Boden zu lockern und natürlich die schon vorher angesprochene Qualität der Bauteile.

Offensichtlich sind Sie ja mit dem Evo CS sehr zufrieden. Aber was hat Sie an der Maschine am meisten überrascht?

Da muss ich nicht lange überlegen: die Haltbarkeit und die einfache Handhabung.

Sie streichen immer wieder die Qualität heraus. Warum?

Das ist bei dieser Maschine einfach herausragend! Wir sind damit mehr als zufrieden. Übrigens haben wir für die nächste Ernte bereits neun weitere Evo gekauft. 



Evo

Der HORSCH Evo dient in Brasilien zur tiefen Lockerung von Böden. Gleichzeitig kann gezielt Dünger abgelegt werden. Die beiden Zinkenreihen des Evo CS können je nach Bedarf des Kunden auf 45 cm, 50 cm oder 30 Zoll Reihenabstand und in einer maximalen Arbeitstiefe von bis zu 35 cm lockern. Die Düngerablage erfolgt auf nahezu voller Arbeitstiefe. Dadurch kann der Anwender frische Nährstoffe, vor allem Phosphor und Kali, gezielt in den Boden bringen. Ausgestattet mit einem Packersystem hinterlässt der Evo CS eine hohe Oberflächengüte. Der angebaute Säwagen SW 12000 kann zwei verschiedene Komponenten beim Strichabstand von 45 cm oder 30 Zoll exakt dosieren und an das Zinkensystem übergeben. Das Gesamtvolumen von 12000 Liter sorgt für eine hohe Flächenleistung und Reichweite.

Zum Einsatz kommt der Evo CS in Brasilien heute nicht als Standardwerkzeug, sondern vielmehr zur gezielten Aufwertung von Flächen, die üblicherweise in Direktsaat bewirtschaftet werden.

Gesunder Boden – gesunde Pflanzen

Joe Wecker bewirtschaftet einen 9.000-Acres-Betrieb in Kanada. Dort arbeitet er nicht nur nach den Prinzipien des ökologischen Landbaus, sondern verwendet gezielt Begleit- und Mischkulturen und verbessert die Bodengesundheit durch das Ausbringen von Pflanzenhilfsstoffen. Für terraHORSCH berichtet er über seine Erfahrungen.

Begleit- und Mischkulturen, Hilfsstoffe, Bodengesundheit sowie eine vielfältige Fruchtfolge – um diese Themen ging es bei den Artikeln des Beraters Joel Williams in den vergangenen Ausgaben von terraHORSCH. Einer, der dies in der Praxis anwendet, ist Joe Wecker, deutschstämmiger Farmer aus Regina Plains im Süd-Osten der Provinz Saskatchewan, Kanada. Sein Familienbetrieb, den er mit seinem Vater und zwei fest angestellten Mitarbeitern bewirtschaftet, liegt etwa in der Mitte zwischen Winnipeg und Calgary. Das ist gute 100 km nördlich der US-amerikanischen Grenze. Die Gegend ist extrem flach, es gibt keinerlei Windschutzgehölze. Pro Jahr fallen durchschnittlich 380 mm, in den letzten vier Jahren allerdings bedeutend weniger – ganze 50 mm pro Jahr. Allerdings hat es diese Saison endlich wieder einmal Niederschläge gegeben. Die Winter in den Regina Plains sind sehr kalt, bei warmen Sommern.

Die Wecker Farms liegen an einer Landstraße. Auf der einen Seite befinden sich zwei Wohn- sowie die Betriebsgebäude, inklusive einer imposanten Siloanlage mit Trocknung und Reinigung. Weshalb Letzteres wichtig ist, dazu später mehr. Nur wenige Meter entfernt auf der anderen Straßenseite sind weitere Silos. Farm und Inventar machen einen top gepflegten Eindruck. Traktoren und Mähdrescher kommen hauptsächlich von John Deere. Auf dem Betrieb laufen ein 9560RT, ein 8370RT, ein 6215RT sowie ein Fendt 1050 Vario, zwei Mähdrescher mit 14-m-Schneidwerk und zwei Schwadmäher mit 12 m Arbeitsbreite. Gesät wird mit einer 18-m-Maschine mit Flüssigdüngung. Darüber hinaus gibt es einen Feingrubber für die Bodenbearbeitung im Frühjahr, Striegel und Hackgeräte sowie einen Rollstriegel. Der Transport des Erntegutes erfolgt ab Mähdrescher mit einem Überladewagen und ab Feldrand dann mit drei Auflieger-Lkw.

Bewirtschaftet werden über 3.500 ha, 2.500 davon ökologisch, der Rest ist in der Umstellung. „Aber alles davon regenerativ“, sagt Joe Wecker. Deshalb schätzt der Farmer seine Maschinenausstattung auch als verhältnismäßig üppig ein. Regenerative Landwirtschaft bedeutet für ihn zum einen eine Vielfalt an Kulturen, die Kombination von Kulturen untereinander sowie Zwischenfrüchte und Gründüngung. Außerdem setzt er auf den gezielten Einsatz von Pflanzenhilfsstoffen. Angebaut werden: Durum-Weizen, Sommer-Weizen, Hafer, Flachs, Luzerne zur Saatguterzeugung,

Khorosan-Weizen, Dinkel, Einkorn, Erbsen, Linsen und Kichererbsen.

Er setzt flexibel verschiedene Begleitkulturen ein, je nach Fruchtfolge. Dies sind zum Beispiel: Getreide/Getreide-Klee, Getreide-Luzerne, Kichererbsen-Flachs, Erbsen-Senf, Erbsen-Hafer oder Gerste, Linsen-Hafer, Linsen-Brassica sowie Brassica-Erbsen-Klee.

WENIGER RISIKO

Aber warum macht er das? „Intercropping, also der Anbau von Begleit- und Mischkulturen, bedeutet mehr Biodiversität“, ist der Landwirt überzeugt. „Das hat positive Folgen für die Bodenfruchtbarkeit, auf nützliche Insekten, die Förderung von Mykorrhiza, den Nährstoffaustausch – besonders gut zu sehen bei Erbsen als Begleitkultur, Synergien beim Wachstum, keine Konkurrenz, es ist weniger Düngung nötig, mehr Bodenabdeckung, weniger Unkräuter, eine schnellere Zersetzung von Ernterückständen. Und: Risiko-Reduzierung, besonders in sehr trockenen Jahren.“

Gute Erfahrungen habe ich zum Beispiel mit Hafer in Kombination mit Erbsen gemacht. Sie haben eine komplett andere Wurzelstruktur, die auch in der Funktion völlig unterschiedlich ist. In den verschiedenen Bereichen herrschen andere pH-Werte und auch die Nährstoffe werden auf anderem Weg freigesetzt. Wenn man die Pflanzen ausgräbt, kann man sehr gut die Knöllchenbakterien erkennen, die den Stickstoff fixieren. Ein anderes Beispiel ist die Kombination von Gelbsenf mit Ahornersben. Wir machen das vor allem, weil die Erbsen vor der Ernte gerne ins Lager gehen. Der Senf stützt sie aber, so dass es kaum Probleme beim Mähdrusch gibt. Das funktioniert hervorragend. Denn Ahornersben sind deshalb eigentlich recht schwierig anzubauen. Daher erzielen wir für sie einen hohen Preis. Der Senf hilft uns dabei“, meint der Landwirt.

Oder Bio-Flachs mit Kichererbsen. „Das haben wir drei Jahre in Folge angebaut“, erzählt Joe Wecker. „Normalerweise müssen Kichererbsen um die fünf oder sechs Mal mit Fungiziden behandelt werden. Aber als Bio-Betrieb haben wir diese Möglichkeit ja nicht. In dieser Kombination haben wir aber die Erfahrung gemacht, dass wir so überhaupt keine Fungizide brauchen. Es gibt da irgendwelche Vorgänge, vermutlich im Boden, die das unnötig machen. Das ist ganz deutlich erkennbar.“



01



02



03



04



05

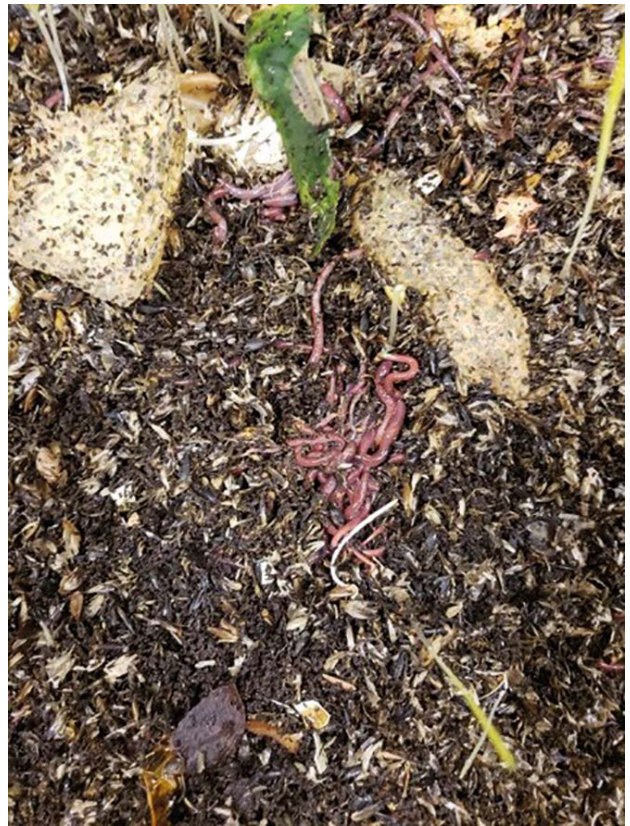
01 Die Gegend um Wecker Farms ist extrem flach mit wenig Niederschlägen.

02 Joe Weckers Fokus lag schon immer auf der Bodengesundheit und was man daran verbessern kann.

03 Der Weizen ist hier schon auf den Schwad gelegt. Die Luzerne bedeckt trotz wenigen Niederschlägen komplett den Boden, der Acker geht grün in den Winter.

04 + 05 Es ist gut zu erkennen, wie beide Kulturen miteinander verflochten sind und die Erbsen vom Senf oben gehalten werden.





Die Zuchtanlage für Regenwürmer besteht aus zehn Containern. Mit dem Substrat daraus wird das Saatgut behandelt. Das fördert die Bildung von Knöllchenbakterien, zum Beispiel bei der Erbse.

Eine weitere Kombination, die wir gerne nutzen, ist Bio-Einkorn mit Klee als Untersaat. Denn eins ist mir wichtig: Intercropping, so der englische Begriff, bedeutet für mich nicht nur die Verwendung von Mischkulturen, bei denen beide Partner genutzt werden. Für mich umfasst das auch Begleitkulturen, bei denen nur eine der Kulturen aus der Kombination geerntet wird. Besonders gerne nutze ich das beim Getreide, wie etwa bei Hafer und Erbsen. Das ist überhaupt eine meiner Lieblingskombinationen. Auffällig ist da immer, wie gesund die Blätter sind. Noch ein Beispiel ist Hafer mit Kapuziner-Erbsen. Letzteres ist eine besondere Sorte, die für den Landwirt eine Herausforderung darstellt. Gemeinsam mit dem Hafer ist das viel einfacher. Vor allem der Unkrautdruck ist geringer.“

POSITIVE EFFEKTE

Joe Wecker schildert noch eine weitere Möglichkeit: Sommerweizen mit Luzerne als Untersaat. Gerade bei der Erzeugung von Luzerne zur Saat gibt es seiner Erfahrung nach in den Folgejahren immer wieder einiges an Aufwuchs. Obwohl sie dann gezielt als Begleitpflanze genutzt wird, muss er aufpassen, dass der Luzerne-Anteil nicht zu hoch wird. Dann hat das Getreide bessere Chancen, die Luzerne zu überholen. Der posi-

tive Effekt, den Joe Wecker feststellen konnte, sind 1,5 bis 2 % mehr Eiweiß beim Weizen. Und das ohne Einbußen beim Ertrag. Eine Untersaat mit Luzerne eignet sich also hervorragend, wenn man einen höheren Eiweißgehalt beim Weizen erzielen will. Auch Gelbsenf mit Ahornerbse funktionieren seiner Erfahrung nach gut. Der Mähdrusch sei problemlos mit nur ein paar veränderten Einstellungen an der Maschine durchführbar.

Die Effekte beim Intercropping sieht man laut Joe Wecker sofort. Gleich im ersten Jahr waren bei den Kombinationen Flachs-Kichererbsen sowie Flachs-Linsen keinerlei Fungizide mehr nötig. Bei der Bodengesundheit dauerte es etwas länger. Er hat über einen Zeitraum von drei Jahren die Düngeintensität nach und



nach verringert und ist jetzt im Vergleich zum Anfang bei der Hälfte. In diesem Zeitraum hat sich das Bodenleben verbessert, bei stabilen Erträgen. Dass die Pflanzen nicht so mit Stickstoff vollgepumpt sind, sei für sie aber auch insgesamt besser. Der Druck von Pilzen und tierischen Schädlingen nimmt deutlich ab.

Großen Wert legt Joe Wecker auf Boden- und Nährstoffanalysen. „Wichtig dabei ist mir der Zusammenhang, was im Boden ist und was in der Pflanze“, sagt er. „Oder vielmehr: Was ist im Boden und was ist nicht in der Pflanze. Denn es ist nicht automatisch so, dass alles aus dem Boden auch für die Pflanze verfügbar ist. Dafür braucht es ein intaktes Bodenleben. Deshalb führen wir nicht nur Bodenuntersuchungen, sondern immer auch Gewebetests bei den Pflanzen durch. Stellen wir dabei Auffälligkeiten fest, wissen wir, dass wir etwas für ein gutes Bodenleben tun müssen. Zusätzlich zu unseren Misch- und Begleitkulturen, die darauf ja auch positive Auswirkungen haben.“

Egal ob bio oder konventionell – auf all unseren Flächen bringen wir Stimulanzien aus, damit speziell im Wurzelbereich das Bodenleben gefördert wird. Es bekommt so einen Schub, damit einige der bisher nicht verfügbaren Nährstoffe für die Pflanze verfügbar gemacht werden können.“

REGELMÄSSIGE ANALYSEN

Die Gewebetests werden auf den Wecker Farms mindestens einmal jährlich gemacht. Stellt er beim Vergleich mit den Bodenanalysen fest, dass Nährstoffe für die Pflanzen nicht verfügbar sind, werden diese ausgebracht.

Meistens ist es Bor, das gemeinsam mit Algenextrakt und Fulvosäure gespritzt wird. Das kostet nicht viel. Und Schaden richtet er damit nach eigenen Angaben auch keinen an. Aber er erzielt diesen kleinen Schub fürs Bodenleben.

Doch zurück zu den Boden- und Pflanzenuntersuchungen. Joe Wecker beschreibt uns die Ergebnisse einer Analyse einer seiner Flächen, die noch konventionell bewirtschaftet wird. „Hier ist die Kultur Flachs. Phosphor habe ich dort keinen ausgebracht. In der Analyse ist zwar nur halb so viel Stickstoff, wie es eigentlich sein sollte. Ich habe mir da aber überhaupt keine Sorgen gemacht. Und der Bestand entwickelte sich auch wirklich gut. Früher war es immer unser Ziel, wie wir mit einem hohen Aufwand einen möglichst hohen Ertrag bekommen. Heute machen wir eigentlich das Gegenteil: Wir schauen, wie wenig Aufwand nötig ist, um keine Erträge zu verlieren.“

Das Refraktometer haben wir während der Vegetationsperiode immer dabei. Damit stellen wir ganz schnell draußen fest, wie gut die Pflanzengesundheit ist. Anhand des Zuckergehaltes merken wir, ob Defizite da sind. Falls ja, machen wir sofort einen Labortest, um Klarheit zu bekommen. Bringen wir beispielsweise Bor aus, mischen wir noch Fulvosäure, Algenextrakt und ein bisschen Zucker hinzu. Zucker ist dabei gut für die Nützlinge.“

KONSEQUENTES HANDELN

Die Umstellung des Betriebes auf ökologische Wirtschaftsweise begann vor fünf Jahren. Auf die Frage nach dem Warum antwortet der Farmer: „Zum einen ernähren wir uns selbst schon seit einiger Zeit bio. Zum anderen haben wir auf dem Betrieb Bodendegradierungen festgestellt. Dadurch sind wir auf Intercropping gekommen. Parallel dazu haben wir vieles hinterfragt und versucht, Verbindungen zu erkennen. Oft merkt man kleinere Dinge ja erst, wenn daraus größere Probleme werden. Und dann fängt man an, nachzudenken.“

Was die Erträge angeht, sind die Rückgänge wirklich nur minimal, wenn ich es mit meinen Nachbarn vergleiche. Es kommt aber sehr auf die Frucht an. Bei Gerste und Flachs zum Beispiel merkt man fast gar nichts, bei Weizen sind es 10 bis 15 %. Gerade hier ist die Sortenwahl wichtig: Moderner Weizen bringt gute Erträge nur bei optimaler Nährstoffversorgung. Daher benutzen wir lieber ältere Sorten, die meist immer noch auf dem Markt sind. Ansonsten gibt es oft Restbestände. Gerste wiederum ist da unserer Erfahrung nach weniger empfindlich.

Die Erträge sind aber nicht alles. Ich diskutiere oft mit den Mühlen, die ich direkt beliebere. Aus diesem Grund wird das Getreide auch sorgfältig gereinigt und getrocknet. Von meinen Kunden bekomme ich oft zu hören:

Wir mögen Ihr Getreide sehr gern. Unser Brot bekommt dadurch einen besseren Geschmack. Ich habe ja vorhin schon gesagt: Unsere Kunden werden künftig nicht nur für die Menge bezahlen, sondern auch für andere Dinge. Beispielsweise auch für Kichererbsen, die komplett ohne Fungizideinsatz erzeugt wurden.

Regenerative-Bio-Landwirtschaft zu betreiben, war schon seit Längerem mein Wunsch. Die Bodengesundheit und vor allem, was wir daran verbessern können, hatte ich schon immer im Fokus. Bei allem, was wir tun, ist das unser Bestreben. Denn ein gesunder Boden sorgt für gesunde Pflanzen. Ähnlich ist das mit den Insekten. Wir schauen sehr darauf, Bienen und anderen Nützlingen auf unseren Feldern einen guten Lebensraum zu bieten. Intercropping ist da ideal, denn wir schaffen hier automatisch Bereiche, wo Insekten bestens gedeihen können.

Und nicht zuletzt bin ich davon überzeugt, dass unsere Kunden an uns eine höhere Erwartung haben, als dass wir immer nur so weitermachen wie bisher. Dies wird nicht nur ein wichtiger Grund für sie sein, mit uns zusammenzuarbeiten. Sie werden das auch honorieren.“

„Es ist nicht automatisch so, dass alles aus dem Boden auch für die Pflanze verfügbar ist. Dafür braucht es ein intaktes Bodenleben.“

JOE WECKER

Das 3.000 m² große Gebäude und die 14 ha Gesamtfläche sind bereits jetzt auf weiteres Wachstum ausgelegt.



VOM BÜROCONTAINER ZUM PROFI-STANDORT

Die Geschichte von HORSCH Ukraine ist beeindruckend und hat sich dank eines inzwischen großen Teams rasant weiterentwickelt – mit vielen Erfolgen und einem neuen Firmenstandort, der Ende Juni feierlich eingeweiht wurde.

Dabei begann am 1. Juni 2009 alles relativ überschaubar, um nicht zu sagen klein, mit der Gründung der ukrainischen HORSCH Tochter in Polkownitsche. Natürlich war die Marke HORSCH mit dem Partner Agro Soyuz auch schon vorher im Land präsent, aber hier lag der Fokus fast ausschließlich auf Zinken-Direktsätechnik, wie sie HORSCH zum Beispiel auch in Kasachstan sehr erfolgreich verkauft. 2009 wurde in der Ukraine dann voll durchgestartet – denn seitdem wird ein genau auf die jeweilige Region angepasstes Maschinenportfolio verkauft.

Die Ukraine ist in mehrere ackerbauliche Zonen unterteilt: von niederschlagsstabilen Hohertragsstandorten im Westen bis zur kargeren Steppe im Osten. Eine angepasste Ausstattung und höchste Qualität der Maschinen sind dabei immer ausschlaggebend – und zwar quer durch alle Betriebsgrößen und auch Leistungsklassen bei den Traktoren. Denn in der Ukraine dominiert über alle landwirtschaftlichen Betriebe ein gewisser Schlepper-Standard, der mit HORSCH Technik optimal harmonisiert. Angefangen von der Belarus-Klasse (80 bis 120 PS), die aber rückläufig ist, über die Hauptklasse mit 300 bis 350 PS bis zur Oberklasse mit um die 600 PS. „Für uns als Hersteller ist das recht einfach, da wir einen gewissen Bedarf an Standardarbeitsbreiten gut planen können. Zum Beispiel die Joker mit acht Meter oder den Tiger mit vier Meter für 350 PS bei der Bodenbearbeitung, Sätechnik dann in acht oder zwölf Meter und alles in vorkonfigurierten Ausstattungsvarianten“, sagt Johannes Kluth,

Geschäftsführer der HORSCH Ukraine. Der klassische Kunde in der Ukraine hat zwischen 1.000 und 5.000 Hektar. Diese Betriebe werden meist von Einzelpersonen geführt. Kleinere Holdings haben zwischen 10.000 und 50.000 Hektar und die großen Holdings bis zu 600.000 Hektar (Siehe dazu den Bericht in terraHORSCH 21/2020 über den Betrieb Kernel).

„Eines unserer Erfolgsgeheimnisse in der Ukraine ist aber der Service“, sagt Johannes Kluth. „Die Hälfte der ca. 33 Mitarbeiter im Land sind praxisorientierte Vertriebs- und vor allem Service-Spezialisten. Dazu haben wir noch fünf Kollegen im Bereich Lager/Logistik, die eine schnelle Teileversorgung gewährleisten, und natürlich Kolleginnen und Kollegen im Marketing, der Buchhaltung und dem Personalwesen. Doch unser exzellenter Service hat uns in der Ukraine weithin bekannt gemacht. Nur ein Beispiel: Wir hatten an einer Maschine ein Problem mit einer oxidierten Steckverbindung. Als dies nach erst drei Jahren zutage trat, haben wir diese Stecker aus Kulanz an allen Maschinen getauscht. So etwas spricht sich herum und somit ist unser Service sicher einer der Gründe, warum wir inzwischen einer der Marktführer im Land sind.“

Technik „Made in Germany“ ist in der Ukraine hoch angesehen und ein Qualitätsgarant. Denn durch die extremen Betriebsgrößen macht hier eine 8-m-Kurzscheibenegge auch schon mal bis zu 10.000 ha pro Jahr, wenn sie vom entsprechenden Betriebsleiter im Schichtbetrieb das ganze Jahr über eingesetzt wird. Eine Maestro 24 kommt in den wenigen



Wochen der Saison auf über 3.000 ha. Doch das HORSCH Team allein könnte natürlich nicht das ganze Land gleichzeitig betreuen. Deswegen arbeitet man schon seit vielen Jahren erfolgreich mit vier großen Händlern zusammen: Poletehnika betreut dabei vor allem den Osten des Landes und ausgewählte überregional agierende Großbetriebe, Zolochiv TH den Westteil und Ropa sowie Astra sind in der Zentralukraine tätig.

Die Händler sind es auch, die ihr Wissen über den Service und den Einsatz der Maschinen dann an die Betriebe weitergeben. Gerade in großen Holdings ist das ein entscheidender Erfolgsfaktor. Eine Maestro kann nur dann über 3.000 ha an wenigen Einsatztagen schaffen, wenn auch der Fahrer der Maschine perfekt im Umgang mit der Maschine geschult ist und bei eventuellen Fehlermeldungen sofort weiß, was zu tun ist. „Nur durch intensive theoretische und praktische Schulungen der Ingenieure und Fahrer können wir einen reibungslosen Einsatz der Geräte sicherstellen“, weiß Johannes Kluth. „Die Fahrer der Maschinen bekommen hier sogar Zertifikate. Durch HorschConnect wollen wir den Service in den nächsten Jahren noch effizienter gestalten, sozusagen auf das nächste Level bringen, indem wir eventuelle Probleme oder Fehleinstellungen früher feststellen und beheben können.“

Damit die Vertriebspartner dieses Wissen aufbauen können, werden sie von den HORSCH Produkt- und Serviceexperten jedes Jahr geschult. Und dieser Bereich wird mit dem Neubau des Firmensitzes bei Veliki Soltanivka noch weiter professionalisiert. „Der neue Standort ist für uns optimal gewählt“, sagt Johannes Kluth. „Die Lage ca. 30 km südlich von der Hauptstadt Kiew, sehr verkehrsgünstig direkt an der Autobahn Richtung Odessa, bietet viele Vorteile. Auch von beiden Kiewer Flughäfen sind wir sehr gut erreichbar.“ Das neue Gebäude hat eine Fläche von ca. 3.000 Quadratmeter. Die Grundfläche teilt sich in vier Bereiche auf: ein zentrales Ersatzteillager, eine Werkstatt mit Brückenkränen, eine schallisolierte befahrbare Schulungshalle und Büros. Eine Besonderheit ist, dass man direkt von den Schulungsräumen aus schon die Maschinen sehen und für eine optimale Mischung aus Theorie

Mit **HorschConnect** hält die Digitalisierung Einzug im Bereich der Anbaugeräte. Der Fokus liegt dabei auf der flexiblen Ansteuerung ausgewählter Maschinenfunktionen über das Smartphone mittels der App MobileControl sowie der Übertragung von Maschinen- und Telemetriedaten in das HorschConnect Telematics Portal. Dadurch wird die zentrale Einsicht, Verwaltung und Dokumentation aller relevanten Maschinendaten ermöglicht.

01 Während der Eröffnung wurde die Halle für Vorträge genutzt. Bald werden hier jedoch Vertriebs- und Service-Schulungen für die ukrainischen Vertriebspartner stattfinden.

02 Das Team der HORSCH Ukraine mit Philipp (rechts) und Michael Horsch (links)

und Praxis vom Schulungsraum direkt in die Maschinenhalle gehen kann. Insgesamt wurden rund 4,5 Millionen Euro in den neuen Standort investiert. Die Infrastruktur (Gas, Strom, Wasser...) auf dem insgesamt 14 ha großen Gelände wurde bereits jetzt für weiteres Wachstum in den nächsten Jahren ausgelegt. „Nach der Anzahl verkaufter Reihen im Bereich Einzelkornsaat sind wir mit der Maestro jetzt schon Marktführer in der Ukraine und diesen Vorsprung wollen wir dank des Neubaus noch weiter ausbauen“, sagt Johannes Kluth stolz.

Die Einzelkorndrille Maestro ist eines der Zugpferde im Land. Die Hauptkulturen in der Ukraine sind Mais, Weizen, Sonnenblumen und Raps. „Hier spielt die Maestro ihre Stärken voll aus. Doch auch die Scheibensämaschine Pronto NT ist eine Erfolgsgeschichte „Made in Ukraine“ und entstand durch die sehr intensive Zusammenarbeit mit unserem Vertriebspartner Poletehnika. Der Firmengründer und Chef Alexander Mistyuk hat selbst Ackerbaubetriebe mit rund 45.000 ha Fläche, auf denen hauptsächlich Weizen und Sonnenblumen angebaut werden. Bei den Sonnenblumen setzt er natürlich auf die Maestro. Für die Aussaat von Getreide entwickelten wir gemeinsam die Pronto NT, die auf die ackerbaulichen Anforderungen und die Infrastruktur der Betriebe in den südöstlichen Regionen, die sich durch eine minimale Bodenbearbeitung auszeichnen, abgestimmt wurde. Schon im terraHORSCH Interview vor fünf Jahren sagte Alexander Mistyuk: „Die Horsch Brüder sind selbst Landwirte. Sie kennen die Ansprüche und Probleme und handeln entsprechend. Dabei ist HORSCH kein europäisches Unternehmen, sondern auf der ganzen Welt zu Hause. Sie denken schon jetzt daran, was morgen passieren wird. Und sie sind begeistert von dem, was sie tun. Und weil das bei mir das Gleiche ist, verstehen wir uns so gut.“ Mistyuk konnte im Detail berechnen, welches Marktpotenzial eine Maschine wie die Pronto NT in der Ukraine haben könnte. Anders als die Pronto DC öffnen bei der NT nur schmale Wellseche einen Spalt im Boden, in den die TurboDisc Schare dann das Saatgut in den feuchten Boden ablegen. Heute ist die Pronto NT neben der Maestro, dem Tiger MT und der Joker RT einer der Umsatzträger in der Ukraine.

HORSCH weltweit – Strategie für Marktdurchdringung

Die aktuelle Marktsituation beschäftigt viele Unternehmen. Philipp Horsch erzählt im Interview, wie HORSCH seine Kunden unterstützt, wie sich das Unternehmen für die kommenden Jahre aufstellt, warum das Unternehmen weiter stark wächst und wie die Unternehmenskultur dabei hilft, Dinge anzugehen.

terraHORSCH: Wie erlebt HORSCH diese Pandemiezeit?

Philipp Horsch: Als die Pandemie letztes Jahr im März begonnen hat, war eine große Ungewissheit da. Wir stellten uns natürlich die Frage, welche Auswirkungen das auf unsere Werke und das Unternehmen insgesamt haben wird. Damals waren wir mitten in der Frühjahrsaison, die sehr schwierig war, denn die Auftragslage war hoch und es war unklar, ob Stornierungen kommen. Wir wussten nicht, ob es uns gelingen wird, die verschiedenen Auslandsmärkte serviceseitig von unserer Zentrale gut genug zu unterstützen. Es hat sich dann aber schnell gezeigt, dass unsere Organisationen vor Ort sehr gut aufgestellt waren und das mehr oder weniger selbstständig gut gemeistert haben. Die Bedenken zu Beginn der Corona Pandemie wichen im Laufe des letzten Jahres dann schnell einem stetig zunehmenden Wachstumstrend.

Was denken Sie, was zu der stabilen und starken Unternehmensentwicklung der letzten Jahre führt?

Das ist schwer zu sagen, aber ich glaube schon, dass ein wesentlicher Beitrag beispielsweise die stabilen Getreidepreise sind sowie ein gewisser Investitionsstau, den es in einigen Märkten gab. Ich denke, eine sehr große Rolle spielt außerdem die Unsicherheit der Pandemie. Gerade deshalb wurden vermutlich auch vermehrt Investitionen getätigt, um Vermögenswerte zu sichern, was dann das Wachstum bei uns zusätzlich gefördert hat. Die Wachstumsdynamik in diesem

Jahr hat im Verhältnis zu letztem Jahr noch mal zugenommen. Da haben wir gemerkt, dass wir eindeutig schneller als erwartet an Grenzen bei den Produktionskapazitäten stoßen, vor allem in den Bereichen Beschaffung und Produktion haben wir momentan einen Flaschenhals. Deshalb ist es wichtig, aus dieser Dynamik heraus die Weichen für die verschiedenen Regionen richtig zu stellen.

Gibt es einzelne Regionen, die bei dieser Wachstumsdynamik besonders herausstechen?

Die aktuelle Wachstumsdynamik betrifft alle unsere Märkte, allerdings stechen schon ein paar heraus. Russland wächst zum Beispiel sehr stark, Australien hat sich positiv entwickelt und auch in Brasilien und in den USA sind die Märkte stabil und entwickeln sich sehr positiv. Es gibt

keine Region, die stockt. Das ist schon fast eine einmalige Situation.

Kann das in einzelnen Ländern und Regionen zu Überhitzung führen?

Wir sind trotz aller Euphorie natürlich vorsichtig und stellen uns sowohl auf Wachstum, aber auch auf mögliches Bremsen ein und darauf, dass wir gegebenenfalls kurzfristig reagieren müssen. Es ist einfach schwierig vorzusagen, was noch kommt. Einerseits finden wir derzeit eine sehr stabile Getreidepreissituation weltweit vor, die sich für die Landwirte sehr positiv darstellt. Andererseits pumpen beispielsweise fast alle Volkswirtschaften riesige Geldmengen in die Systeme, welche selbstverständlich auch ausgegeben werden wollen. Es gibt also verschiedene Effekte, die sich nicht nur auf unsere Branche, sondern auch





HORSCH do Brasil Ltda., eine Luftaufnahme des Standorts in Curitiba, Brasilien. Hier entsteht das neue Werk.

auf die Industrieproduktion insgesamt derzeit auswirken, mit der Folge, dass zum Beispiel die Preise massiv steigen und die Inflation damit angeheizt wird. Abschließend können wir aus heutiger Sicht noch nicht sicher abschätzen, wie sich diese Teuerungsspirale auf unsere Produktionskosten auswirken wird. Wir versuchen, damit so moderat wie irgend möglich umzugehen und es so gut wie möglich abzupuffern. Zurück zur Frage nach einer möglichen Überhitzung: Diese Gefahr sehen wir trotz der verschiedenen genannten Sondereinflüsse noch nicht und planen vorsichtig auch mit weiterem Wachstum in den kommenden Jahren.

In der Firmengeschichte gab es bereits große Wachstumssprünge. Wie ist man damals damit umgegangen? Gibt es große Unterschiede zu damals?

Im Vergleich zu früheren Jahren mit prozentual gleichen Wachstumsschüben ist der Wachstumsschub jetzt nominal natürlich viel größer. Ein Unterschied ist zum Beispiel, dass es schwieriger wird, die benötigte Kapazität in der Produktion zur Verfügung zu stellen, wenn der tatsächlich nominelle Wachstumsschub eine gewisse Größe erreicht. Der einzelne Wachstumsschub beispielsweise eines Jahres entspricht dann sogar bis zu einem ganzen Werksumsatz bzw. Standortumsatz – also plötzlich braucht man quasi einen ganzen Standort mehr, und das ist dann schon eine echte Herausforderung! In der Produktion kommt

ein Wachstumsschub zwar zuerst an, aber wir spüren diesen natürlich auch in allen anderen Unternehmensbereichen. Da gilt es dranzubleiben und rechtzeitig genug zu reagieren. Bisher ist uns dies immer sehr gut gelungen – unsere gesamte Belegschaft zieht da immer wieder sehr gut an einem Strang und stellt sich flexibel auf die immer wieder neuen Begebenheiten ein.

Bei dieser Dynamik – an welche Grenzen stößt das Unternehmen in dieser Zeit?

Dieses Jahr stehen wir vor besonderen Herausforderungen, denn einerseits ist der Wachstumsschub im Vergleich zu den Vorjahren wesentlich größer, andererseits erleben wir am Rohstoffmarkt teilweise erhebliche Versorgungsprobleme. Praktisch täglich werden wir mit neuen Hiobsbotschaften zu fehlenden Teilen konfrontiert und sowohl die Beschaffung als auch die Produktion müssen laufend flexibel darauf reagieren. Überraschen würde es mich nicht, wenn wir im Laufe dieses Jahres noch mal ein ganz heftiges, nicht schnell lösbares Versorgungsproblem hätten – bis jetzt blieb dies glücklicherweise aus. Aber ganz spurlos geht die Versorgungssituation dann doch nicht an uns und unseren Kunden vorbei: Wir kämpfen dieses Jahr schon auch mit gelegentlichen Verzögerungen bei Auslieferungen. Wir geben da natürlich unser Möglichstes und konnten es bisher fast immer zusammen mit den Vertriebspartnern und Kunden gut lösen.

Ist das, was wir bei der gesamten Lieferkette jetzt sehen, eine Folge der Pandemie?

Ja, ganz klar! Nach einer Vollbremsung in der weltweiten Industrieproduktion Mitte letzten Jahres zieht es seit dem ersten Quartal dieses Jahres in praktisch allen Industriezweigen weltweit wieder extrem schnell an, teilweise sogar bedarfsseitig schon auf über Vor-Pandemie-Niveau! In manchen Schlüsselbereichen geht dann das Hochfahren deutlich schwieriger und langsamer als das Bremsen – das merken wir jetzt bei vielen Dingen! Wenn dann Material knapp wird, gleichzeitig auch noch schnell teurer, dann führt dies auch zu Hortungseffekten, was dann wiederum zu mehr Knappheit führt usw.... Ein Teufelskreis, der eine gewisse Zeit braucht, um sich zu beruhigen. Da sind wir noch nicht durch!

Wie arbeiten Sie planerisch, gibt es einen langfristigen Masterplan?

Betrachtet man unsere Familienunternehmens-DNA, sieht man, dass wir schon seit Langem agil und flexibel unterwegs sind. Uns interessieren in erster Linie die weltweiten ackerbaulichen Themen. Davon abgeleitet definieren wir unsere strategischen Ziele in kurzen Zeiträumen immer wieder neu. Es gehört zu unserer Firmenkultur, Ideen einfach mal auszuprobieren und diese agil umzusetzen. Dementsprechend haben wir unsere Unternehmensstruktur neu ausgerichtet und verteilen nun Aufgaben in einer Unit Struktur auf mehr leitende Köpfe



01 + 02 Die HORSCH Rus GmbH in Rostchinski, Russland
03 Der Hauptsitz der HORSCH Maschinen GmbH in Sitzenhof, Schwandorf



als bisher. Diese Strukturveränderung und die Verteilung auf mehr Menschen soll uns helfen, noch agiler zu werden und damit die Herausforderungen der Zukunft noch besser meistern zu können. Um auf die Frage der Planungsform zurückzukommen: Wir verstehen uns mehr als Organisation, die auf Sicht fährt, als eine Organisation, die einem präzisen langfristigen Plan folgt.

Was heißt auf Sicht fahren?

Wir arbeiten eben nicht nach einem klassischen Fünfjahresplan, sondern blicken immer nur so weit zu den verschiedenen Fragestellungen voraus, wie es sinnvoll ist. Das heißt für uns auf Sicht fahren. Wir bauen zum Beispiel kein neues Werk, weil das irgendein Langfristplan vorsieht, sondern weil wir eben merken, dass wir dieses Werk aus Kapazitätsgründen in den nächsten Jahren brauchen werden. Da schauen wir dann zum Beispiel so weit voraus, wie wir für den Bau einplanen müssen. Das ist sicher ein anderes Vorgehen als in vielen anderen Unternehmen. Aber wir haben noch nie nach Plänen getickt. Auf Sicht werden bei uns in verschiedenen Zeithorizonten Ziele festgelegt und die Entscheidungen getroffen. Und dadurch können wir uns immer wieder sehr schnell auf veränderte Umstände einstellen. Bei klassischen Produkt- und Marketingthemen sind wir sowieso eher kurzfristig und agil unterwegs. Es gibt aber einzelne Elemente, da muss man natürlich weiter vorausschauen. Es gibt Produktthemen,

die brauchen eine mehrjährige Vorlaufzeit bei der Grundlagenentwicklung, andere kann man in einem sehr kurzen Zeitraum anschieben und bis zur Serienreife bringen. Wir haben zum Beispiel im Herbst 2020 innerhalb von praktisch wenigen Minuten die Entscheidung getroffen, dass wir das Werk in Ronneburg/Thüringen erweitern, da es sich die Wochen zuvor angedeutet hat, dass wir doch schneller an Kapazitätsgrenzen in den deutschen Werken kommen werden als ursprünglich gedacht. Ich beobachte, dass Organisationen, die mit langfristigen Plänen arbeiten, überproportional damit beschäftigt sind, diese Pläne laufend zu bearbeiten und aus diesem Grund sind wir Verfechter von möglichst wenig langfristigen Planungsroutinen. Das würde einfach zu viel Zeit in Anspruch nehmen, die wir als Organisation besser einsetzen wollen. Gleichzeitig haben wir die Fähigkeit, Entscheidungen sehr schnell zu treffen, seit Jahrzehnten in unserem Unternehmen gefördert. Der Weg ist unser Ziel, nicht der Plan oder das Ziel selbst. Meist ist es besser, nicht alles gleich bis zum Ende durchzudenken, sondern einfach mal loszulaufen. Da kommt unsere Familienkultur durch und wie wir als Eigentümer ticken.

Wie sieht dann die „Sicht“ weltweit aus in Bezug auf die Standortentwicklungen und Investitionen?

Wir sind seit Jahren dezentral unterwegs, das heißt, wir setzen nicht nur auf einen Standort. Wir produzieren

an sechs Standorten weltweit, die auf den territorial wichtigen Kontinenten verteilt sind. Wir wollen auch auf all diesen Kontinenten weiterhin produzieren und das möglichst marktnah und flexibel. Konkret sieht es so aus, dass wir, wie bereits erwähnt, das Werk in Ronneburg bis Mitte 2022 erweitern werden. Mit diesem Schritt erreichen wir eine Verdopplung der Kapazität. Gleichzeitig wollen wir, auch bis Ende 2022, am Standort Schwandorf ein neues Lackierwerk bauen, denn mit den Montagekapazitäten muss man die Lackkapazitäten verzahnen. In Landau wollen wir im Pflanzenschutzbereich auch die nächsten Schritte angehen: Kurzfristig werden wir die Montage erweitern und langfristig die Produktion und ebenfalls das Lackierwerk. Damit wachsen alle drei Standorte in Deutschland. In Brasilien haben wir ein Greenfield Projekt und planen an einem neuen Standort in Curitiba ein neues Werk. Brasilien ist ein großer Wachstumsmarkt für uns. Dass wir dort so gut aufgestellt sind, liegt aber auch an dem motivierten jungen Team vor Ort, das unsere Unternehmens-DNA perfekt umsetzt. Auch in Russland sind wir dabei, unsere Produktionskapazitäten deutlich auszubauen. Die Maßnahmen dazu laufen auf Hochtouren. Insgesamt betrachtet werden wir mit diesen weltweiten Investitionsvorhaben in den nächsten zwei bis drei Jahren unsere Produktionskapazitäten nahezu verdoppeln.



An welchen Faktoren machen Sie fest, wo ein Standort hinkommt?

Bei der Auswahl sind eine ganze Reihe von Themen für uns wichtig. Unter anderem die Erreichbarkeit der Standorte, außerdem ob auch Zulieferindustrie im Umfeld vorhanden ist oder welche Industriekultur in einer Region herrscht, zum Beispiel ob dort vermehrt Maschinenbauindustrie ansässig ist oder eher uns artfremde Industrien wie beispielsweise Bekleidungsindustrie etc. Was uns nicht antreibt, sind Förderungen, Incentives oder Steuersätze, sondern wir richten uns in erster Linie an langfristigen Fragestellungen aus, vor allem an den Menschen und den Kunden. Weiterhin schauen wir uns an, welche Regionen wir aus dem Standort heraus beliefern wollen, denn die Wege zu unseren Kunden sollen möglichst kurz sein.

Wie bringen Sie Produktions-Know-how und die Unternehmenskultur an neue Standorte?

Im Idealfall finden wir vor allem die Führungspersonen eines Standorts frühzeitig und bilden diese so lange wie möglich bei uns in Schwandorf aus. Wünschenswert ist da schon ein halbes bis ganzes Jahr. Dadurch ist die Unternehmenskultur und die Art und Weise, wie wir arbeiten, gleich beim Führungspersonal geprägt. Ein weiterer Vorteil daraus ist, dass gleich Netzwerke vorhanden sind zwischen der Mutter und der Tochter. Das macht die Kommunikation für alle wesentlich ein-


facher. Dort, wo uns das bisher gelungen ist, waren die Erfahrungen damit und die Auswirkungen sehr gut.

Wie sieht es mit Produktentwicklungen aus?

Unser Ziel ist die weltweite Verzahnung der Produktentwicklung mit der Produktionsstrategie. Derzeit entwickeln wir Produkte an vier Standorten: zwei in Deutschland, in Brasilien und in den USA. Eine große Herausforderung ist hierbei die Verzahnung der Standorte. Auf der einen Seite drängt jeder Standort auf Eigenständigkeit, auf der anderen Seite wollen wir sie miteinander und der Mutter verzahnen. Das beginnt bei der IT-Infrastruktur, wie CAD-, ERP- und PLM-Systemen. Und natürlich müssen auch alle anderen Bereiche, wie zum Beispiel Service, Marketing oder Vertrieb verzahnt werden. Unsere Strukturveränderung in Richtung agile ProductUnit Struktur wird uns hierbei auch helfen. Da bekannterweise durch die Produktentwicklung sehr viel festgelegt wird, ist es unser Ziel, weltweit möglichst nach gleichen Standards zu entwickeln. Nicht zwanghaft, sondern in sinnvoller Weise, mit dem Ziel, dann flexibel über den Globus verteilt zu fertigen und ggf. auch Produktionen schnell zu verlagern – je nach Bedarf. Dadurch wollen wir auch dem immer größeren Risiko der Währungsschwankungen besser begegnen. Diese sind zunehmend ein betriebswirtschaftliches Unternehmensrisiko für uns.

Gerade im letzten Jahr hatten sie deutlich negative Auswirkungen auf das Unternehmensergebnis.

Was führt Ihrer Meinung zu der insgesamt positiven Entwicklung im Unternehmen?

Am Ende ist es der HORSCH Stil, die DNA des Unternehmens, also die Art und Weise, wie wir arbeiten. Wir richten uns seit Jahrzehnten entsprechend unserer Unternehmenspassion strategisch aus. Wir wollen in intensiven Austausch mit den Ackerbauern dieser Welt kommen und auch bleiben und gemeinsam voranschreiten. Wir haben Freude an den landwirtschaftlichen Themen dieser Welt, an Veränderungen in der Landwirtschaft und damit einhergehenden Herausforderungen. Themen, die für andere vielleicht als Bedrohung erscheinen, sind für uns Ansporn. Egal ob Green Deal, Themen wie Klimaschutz, Naturschutz oder Pflanzenschutz, irgendwelche Einschränkungen oder die Ernährungs- und Gesundheitsdiskussion – wir sehen das als Chance. Wir gehen diese Dinge gemeinsam mit unseren Kunden proaktiv an. Diese Art zu arbeiten, macht uns viel Freude. Das funktioniert sehr gut in der Organisation. Es ist zwar nicht immer alles perfekt, aber wir arbeiten mit Leidenschaft und erzielen gute Ergebnisse. 

HORSCH treibt unterschiedliche Aspekte der Autonomie voran

In fünf kurzen Aussagen beschreiben Michael und Philipp Horsch, was man unter Autonomie versteht, welche technischen Voraussetzungen nötig sind, wie sich das Thema bei HORSCH entwickelt hat und was in Zukunft noch erforderlich wird.

Michael Horsch: Die ersten Schritte in Richtung Autonomie – das müsste so Anfang der 2000er gewesen sein, als wir das erste GPS-Lenksystem von AutoFarm für HNG gekauft haben. Es war damals das erste RTK-System aus den USA, mit dem wir im Zentimeterbereich fahren konnten. Als das lief, haben wir uns gleich gedacht: Wenn so was geht, muss man auch autonom fahren können. Das Projekt ist aber zu der Zeit wieder im Sande verlaufen. Mit dem Kauf des heutigen Testbetriebs AgroVation in Tschechien hatten wir die Chance, uns mit CTF und Spurplanung zu beschäftigen. Ursprünglich aus ackerbaulichen Gesichtspunkten gestartet, wurde uns aber schnell klar, dass CTF vor allem ein Planungsthema ist. Das war ein weiterer Schritt in Richtung Autonomie.

Philipp Horsch: Viele Dinge, die man heute unter dem Begriff Autonomie versteht, würde ich eher als Automatisierung bezeichnen. Nehmen wir als Beispiel einen Schlepper, der mit GPS fährt und alleine umdrehen kann – das ist erst mal nur ein Automatisierungsschritt, denn man hat noch jemanden, der auf der Maschine sitzt und bedient. Autonomie bedeutet, tatsächlich fahrerlos unterwegs zu sein. Und es sind auch andere Fahrzeuge, d. h. ohne Kabine am Fahrzeug. Und ganz wichtig ist: Vor der Autonomie kommt eben die Automatisierung. Das ist definitiv der erste Schritt. Hier sind wir mittlerweile auch schon sehr weit, da die Automatisierung ja schon seit Jahren ein großes Thema ist. Bis zur Vollautonomie müssen wir allerdings noch viele Hürden nehmen.

Philipp Horsch: Damit wir heute schon teilautonom arbeiten können, sind vor allem drei Dinge vorausgesetzt: Zum einen ist da das Spurplanungssystem. Dann braucht man natürlich Geofencing, also einen digitalen Zaun. Und der dritte Punkt ist das Sicherheitsthema. Dieses lösen wir heute, indem wir einen „Fahrer“ mit einer Fernbedienung am Feld haben, dessen Aufgabe die Überwachung ist und der im Notfall eingreift. Die Fernbedienung ist für einen Umkreis von 500 m zugelassen. Diese drei Aspekte sind wichtig, damit wir teilautonom schnell ins Feld gehen können und sicher sind. Der nächste Schritt ist dann logischerweise die Sensorik, damit die Maschine überwacht werden kann, wie zum Beispiel eine Verstopfungserkennung etc. Technisch arbeiten wir an verschiedenen Konzepten, denn wir wissen momentan noch nicht, was sich wo bewähren wird. Was wir wissen, ist, dass wir die verschiedenen Konzepte ans Feld bringen, üben bzw. lernen müssen und uns entwickeln. Wir sind auf jeden Fall ergebnisoffen unterwegs.



Michael und Philipp Horsch sprechen über das Thema Autonomie.



Erfahrungen sammeln im Feld – der Roboter mit einer angehängten Maestro 24 SV.



Michael Horsch: Ein weiterer großer Punkt ist die aktuelle Gesetzeslage. Momentan trennt der Gesetzgeber Straße und Feld rechtlich nicht, sondern behandelt sie gleich. Nur wird auf der Straße wesentlich schneller gefahren und das noch mit Gegenverkehr. Der Bedarf für eine Neudefinition und der öffentliche Druck, dass da endlich Rahmenbedingungen geschaffen werden, ist groß. Wenn wir Straße und Feld trennen, können wir schneller ins Feld gehen. Ein weiterer Punkt ist die Homologisierbarkeit des Sicherheitskonzepts, d. h. Kamerasysteme, Radar- und Lidarsysteme. Wir hoffen, dass die Sicherheitssysteme in den nächsten Jahren so weit weiterentwickelt werden, dass sie homologiert werden können, denn technisch sind wir eigentlich so weit. Für einen Testbetrieb ist das momentan alles völlig ausreichend, denn dort wollen wir ja auch Erfahrung sammeln, Maschinen testen und in den Betriebsablauf integrieren.



Der HORSCH Roboter

Michael Horsch: Die Generation, zu der ich übrigens auch gehöre, die auf voll klimatisierte Kabinen und eine protzige Motorhaube abfährt, geht zu Ende. Die nächste Generation steht schon in den Startlöchern, ist heute 14 bis 18 Jahre alt und digital aufgewachsen. Der Umgang mit Touchscreen, Smartphone und Tablet ist fast schon angeboren. Die jungen Leute bedienen alles, was sich bewegt, völlig intuitiv und ohne jemals eine Betriebsanleitung gelesen zu haben. Die Bediener sind schon da. Wir müssen den Anforderungen gerecht werden.



Sehen Sie hier den HORSCH Roboter bei einem Test im Feld.

..... Aus dem Unternehmen

Pflanzenschutz- technik auf allen Kontinenten

Im Interview erzählt Theodor Leeb von der HORSCH LEEB Application Systems GmbH, welche Ziele das Unternehmen in der Pflanzenschutztechnik verfolgt, wie sich die Märkte entwickeln und wo der Schwerpunkt für Selbstfahrer im Markt liegt.



terraHORSCH: Welche Entwicklung beobachten Sie am internationalen Markt hinsichtlich Pflanzenschutztechnik?

Theodor Leeb: In den letzten zwei Jahren wurde das Thema Behältervolumen in den Exportmärkten verstärkt diskutiert. Bisher war die Nachfrage nach maximal 5.000 Liter Fassungsvermögen die Regel. Inzwischen gibt es Veränderungen und der Bedarf nach größeren Behältern steigt. Wir bieten inzwischen auch für den Export 6.000 bis 8.000 Liter Fassungsvermögen an. Dieses Bedürfnis der Kunden kommt unter anderem vom Effizienzgedanken. Es macht Sinn, mehr Wasser bzw. Flüssigkeit im Feld dabei zu haben, um die Wasserlogistik zu entschärfen. Mit wachsendem Volumen mussten wir aber auch das Gesamtgewicht der Maschine betrachten. Durch ein neu entwickeltes Konzept mit Frontkabine und einer Gewichtsverteilung von 50:50 können wir heute eine Maschine mit 6.000 oder 8.000 Litern Fassungsvermögen bauen, die vom Gesamtgewicht nicht mehr als eine Mitbewerbermaschine mit 4.000 Litern wiegt. Maschinen mit Mittelkabine haben hingegen eine Gewichtsverteilung von 70:30 und sind von der Achslast hinten sehr schwer und daher im Behältervolumen limitiert. Eine andere Entwicklung ist die zunehmende Nachfrage nach größeren Gestängebreiten über die heute gängigen 30 bis 36 Meter hinaus. So was kennt man eher aus Märkten wie zum Beispiel Holland. Das hat topologische Gründe. Es gibt dort viele Bewässerungsgräben, die auf fünfzig Meter angelegt sind. In Frankreich ist es ähnlich. Insgesamt wächst der Bedarf in den Exportmärkten nach größeren Arbeitsbreiten. Da bewegen wir uns mittlerweile teilweise bis zu 50 Metern.

Warum sieht man eine tendenzielle Zunahme der Wasseraufwandsmengen in den Märkten?

Die Landwirte in den USA haben zum Teil Anlagerungsprobleme durch niedrige Wassermengen, hohe Geschwindigkeiten und Wind. Die Wirksamkeit in Verbindung mit suboptimaler Benetzung geht zurück. Das potenziert das Problem. Die Zunahme der Wassermenge verbessert im Regelfall die Benetzungsleistung. Das Thema Wasseraufwandsmenge war getrieben aus dem Effizienzgedanken, mit kleinen Spritzen große Leistung zu erzielen. Da ist das Pendel vielleicht stark in eine Richtung ausgeschlagen, aber mittlerweile findet dahingehend eine Korrektur statt. Betrachtet man die Entstehungsgeschichte der geringen Wasseraufwandsmenge, war die getrieben von den klassischen Selbstfahrern, die mit 2.000 bis 4.000 Liter Tankvolumen daherkamen und möglichst effizient auf viel Fläche eingesetzt werden mussten. Hier war und ist der größte Hebel für Flächenleistung die ausgebrachte Menge an Wasser je Hektar.

Was sind die größten Unterschiede in den verschiedenen Märkten?

In den Exportmärkten sind wir viel mit Selbstfahrern unterwegs. Vor allem in der Ukraine, in Russland, Kasachstan oder in Nordamerika bzw. Kanada. Brasilien kommt jetzt gerade dazu und in Australien planen wir, ab diesem Sommer in den Markt einzutreten. In Nordamerika gibt es viele Betriebe, bei denen die Inhaber die Maschine selbst fahren, speziell familiengeführte Betriebe. Deshalb stellt man hier sehr hohe Ansprüche hinsichtlich des Bedien- und Fahrkomforts. In anderen Ackerbauregionen steht wiederum eine einfache, robuste Bedienung im Fokus, da aufgrund der Betriebsgrößen mehrere Maschinen mit Fremdpersonal arbeiten. Hier müssen wir uns der Herausforderung stellen, dass die Maschinen auch von Angestellten gefahren und bedient werden, die weniger technikorientiert sind. Hierfür bieten wir mittlerweile gute Lösungsansätze. Bei den Basics wie Arbeitsqualität, Leistung und Zuverlässigkeit stellen aber alle die gleichen Anforderungen, egal ob Nordamerika, Brasilien, Russland usw. Die Grundelemente müssen stimmen. Wie gesagt, Unterschiede

gibt es vor allem bei Komfortfragen oder Bedienfeatures. Da stellen die westlichen Märkte wie USA und Kanada höhere Anforderungen an uns. Da kann es schon passieren, dass besondere Wünsche geäußert werden, auf die andere vielleicht nicht so viel Wert legen – zum Beispiel beim Thema Cupholder oder Ledersitz. Der eine gibt hierfür gerne auch etwas mehr Geld aus, dem anderen ist das nicht so wichtig, ähnlich wie beim Autokauf.

Wie stark steht der Fahrer im Fokus bei der Maschinenentwicklung?

Wir haben verschiedene Ausstattungsoptionen, was die Bedienung der Maschinen angeht. Auch hier merken wir globale Unterschiede.

Während in manchen Märkten vor allem Wert auf Leistung, Zuverlässigkeit und gute Applikationsqualität gelegt wird, fordern andere darüber hinaus noch einen hohen Automatisierungsgrad, Komfortfeatures und wollen auch hinsichtlich Spritzqualität das Optimum ausreizen. Deshalb sind wir hier sehr breit aufgestellt, um möglichst flexibel auf die Wünsche der Kunden eingehen zu können. Ich nehme auch wahr, dass in diesem Zusammenhang immer mehr die Forderung nach hochautomatisierten Arbeitsabläufen bis hin zur vollständigen Autonomie kommt. Durch Hochautomatisierung können Entscheidungen, wie etwas gemacht wird, wann und was gemacht wird, im Vorfeld getroffen werden, nicht mehr auf der Maschine. Unser Ziel ist, dass der Fahrer auf der Maschine nur noch überwachende Aufgaben übernimmt. Entscheidungsprozesse sollen dokumentiert werden und im Nachgang nachvollziehbar sein. Diese Anforderungen bekommen wir vor allem aus Großbetrieben,

.....
„Letztendlich geht es darum, die Leistung der Maschine weniger abhängig vom Bediener zu machen und Leistungsreserven aufzuzeigen. Dieses Ziel verfolgen wir mit der Automatisierung.“
.....

THEODOR LEEB



Terrassen in Brasilien – solche Bedingungen sind eine Herausforderung für die Technik, im Bild eine Maestro 36.50 SW. Ab Herbst kann die Gestängesteuerung BoomControl hier ihre Stärken zeigen.

die eine Vielzahl an Mitarbeitern haben. Oft sind dies Betriebe in Russland, Brasilien oder der Ukraine, die sich der Managementherausforderung bezüglich des Fuhrparks und Personals stellen müssen. Letztendlich geht es darum, die Leistung der Maschine weniger abhängig vom Bediener zu machen und Leistungsreserven aufzuzeigen. Dieses Ziel verfolgen wir mit der Automatisierung. Letztlich ist das für mich die Vorstufe bzw. die Voraussetzung zur Autonomie. In diesem Zusammenhang betrachten wir auch den gesamten Arbeitsablauf – d. h. von der Spurplanung bis hin zu Logistikthemen. Diese Maschinen werden natürlich durch HorschConnect mit dem Internet verbunden sein. So sehen wir genau, wann und warum der Fahrer während des Arbeitsprozesses eingreifen muss, weil z. B. ein Hindernis im Feld umfahren werden muss oder weil eine Düse verstopft ist. Aufgrund dieser Informationen sind wir in der Lage, unser System ständig zu optimieren und weiterzuentwickeln. Dies dient auch als Gradmesser, wie weit wir noch von einer rein autonomen Lösung entfernt sind.

Warum braucht es so ein großes Portfolio an Selbstfahrern?

Hier sehe ich zwei treibende Faktoren für die Varianz. Auf der einen Seite haben wir es je nach Ackerbauregion mit verschiedenen Kulturen zu tun, die wiederum besondere Anforderungen an Spurweite und Bodenfreiheit stellen. Andererseits geben uns die Zulassungsbeschränkungen für die Straßenfahrt unterschiedliche Rahmenbedingungen vor. Diese sind nicht mal für Europa einheitlich, geschweige denn weltweit. In

Frankreich genehmigte Maschinen dürfen zum Beispiel eine Außenbreite von 2,55 Metern nicht überschreiten, um 40 Kilometer pro Stunde auf der Straße fahren zu dürfen. In den USA, Russland, Ukraine oder Brasilien sind wir da wesentlich freier. Die zulässige Außenbreite hat natürlich einen wesentlichen Einfluss auf die Maschinenkonstruktion. Das wird neben den verschiedenen Rahmenkonzepten auch an den unterschiedlichen Gestängebauformen deutlich. So müssen wir hier in Europa z. B. einiges an technischem Aufwand betreiben, um auch breite Gestänge unter 2,55 Meter einzuklappen. Für die Exportmärkte nutzen wir hier den gegebenen Bauraum aus und klappen auf 3,20 Meter Außenbreite. Dadurch sind die einzelnen Gestängesegmente vom Querschnitt her größer, was im Umkehrschluss wieder mehr Stabilität bedeutet. Das macht für die Exportmärkte auch Sinn, da hier die Arbeitsgeschwindigkeiten zum Teil auch jenseits der 30 km/h liegen und z. B. in Brasilien aufgrund von zwei Ernten pro Jahr die Spritze fast ganzjährig im Einsatz ist. Die Hektarleistungen sind daher mit europäischen Betrieben nicht vergleichbar. Aufgrund der unterschiedlichen ackerbaulichen und regulatorischen Anforderungen ist es daher sinnvoll, das Ganze durch mehrere Maschinentypen abzudecken.

In Brasilien hat man in einigen Regionen starke Terrassenbildung. Ist das bei großen Arbeitsbreiten ein Thema bei der Gestängeführung?

Die Felder in Brasilien sind sehr rau und oft uneben. Unter anderem durch die gezielt angelegten Terrassen und Direktsaat

über viele Jahre hinweg. Das ist für Fahrwerk und Federung sicher eine Herausforderung, wobei wir hier mit unserer neu entwickelten Radaufhängung bestens gewappnet sind. In Brasilien sind die Terrassen eher Dämme, die zur Wasserführung angelegt wurden. In Nordamerika haben wir die Herausforderung von künstlichen Wassergräben, die gezielt zur Entwässerung in die Felder reingefräst wurden. Grundsätzlich ist unsere Gestängesteuerung BoomControl perfekt geeignet, um auch unter extremen Bedingungen das Gestänge sauber über dem Bestand zu führen. Es gibt aber noch einen Punkt, den ich verbessern möchte. Das betrifft eben das Überfahren von Terrassen oder das Durchfahren von Entwässerungsgräben. Stellen Sie sich vor, das Fahrzeug fährt in einen Graben. Dadurch kippt die Maschine nach vorne, das Gestänge geht hinten hoch. BoomControl realisiert das und regelt das Gestänge wieder nach unten. Im nächsten Augenblick folgt die Hinterachse in den Graben. Durch die gleichzeitige Abwärtsbewegung von Gestänge und Maschine kann es dann zwischen Gestänge und Bestand eng werden. Um das zu vermeiden, haben wir folgende Idee: Fährt der Selbstfahrer in eine Senke oder von der Terrasse runter, macht das Chassis eine Drehbewegung noch vorne oder hinten. Diese nehmen wir mit einem Gyroskop auf und steuern aktiv sofort das Gestänge an, um eine doppelte Abwärtsbewegung zu vermeiden. Das sorgt für Sicherheit, ohne dass der Fahrer eingreifen muss. Wir sind hier aber noch in einer sehr frühen Entwicklungsphase, sodass ich noch keine Aussage über die Verfügbarkeit machen kann.

Haben Sie in Brasilien Pläne, dass Sie Selbstfahrer auch vor Ort bauen können? Und falls ja, was haben Sie da für einen Zeithorizont?

Brasilien ist ein wichtiger Markt für uns, der stetig wächst und wir wollen dort intensiv Fuß fassen. Deshalb erweitern wir unser Werk in Brasilien, um vor Ort fertigen zu können. Für die Fertigung vor Ort sprechen auch Local Content oder Zollthemen. Der erste Prototyp soll dieses Jahr noch gebaut werden. Die Serienproduktion wird dann ab 2023 realistisch.

Der erste hochbeinige Selbstfahrer von HORSCH war bei 1,6 Meter Bodenfreiheit – ist das nicht ausreichend?

Unsere Erfahrungen mit dem PT 350 haben gezeigt, dass gerade bei Sonnenblumen eine Bodenfreiheit von 1,6 Meter ein Kompromiss ist. In manchen Jahren kann das gut gehen, es gibt aber auch Jahre, da werden die Sonnenblumen über 1,8 Meter hoch. Da der Kopf der empfindliche Teil ist, kann es dann hier zu Beschädigungen kommen. Deshalb bieten wir bei unseren neuen Modellen VL und VN optional eine Höhenverstellung auf zwei Metern Bodenfreiheit an. Die Erfahrung mit dem PT 350 hat aber auch gezeigt, dass bei Mais 1,6 Meter Bodenfreiheit in den meisten Fällen ausreichend ist.

Aus diesem Grund ist die Standardversion des VL und VN auf 1,6 Meter Bodenfreiheit ausgelegt.

Wie sieht es beim Thema Düsen und Düsensteuerung aus? In Europa wird das Pulsen stark vorangetrieben – wie ist das auf anderen Kontinenten?

Bei uns wächst das Bewusstsein und Interesse der Kunden dafür stark. In Nordamerika, wo vor ca. 25 Jahren die ersten PWM Systeme auf den Markt kamen, ist es fast überall gesetzt. Auf den großen Flächen in Brasilien, Russland, Ukraine usw. sehe ich den Bedarf nicht so stark, da aufgrund der Feldstrukturen der Hauptvorteil des Pulsens mit CurveCompensation meistens nicht ausgespielt werden kann, da die Vorgewende eher gerade angelegt sind und wenig Hindernisse im Feld zu umfahren sind. Hier reicht unser bewährtes AutoSelect aus, mit dem auch unterschiedlichste Aufwandmengen und Fahrgeschwindigkeiten realisiert werden können.

Was entwickelt sich bezüglich Abgasnorm bei Selbstfahrern? Wird hier eine weltweite Angleichung diskutiert?

Um auf den unterschiedlichen Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die Abgaswerte natürlich passen. In Europa gilt aktuell Abgasstufe 5, in Südamerika, Russland und Ukraine reicht Stufe 3. Da die Abgasnachbehandlungsanlage mittlerweile einen wesentlichen Teil der Kosten eines Motors ausmachen, bieten wir beide Abgasstufen an. Eine Angleichung sehe

ich mittelfristig nicht. Die Exportmärkte werden eventuell langsam nachziehen und den Abstand zu Europa verringern. Allerdings könnten aufgrund der aktuellen Diskussion um den Dieselmotor in Europa wiederum noch schärfere Grenzwerte gefordert werden. Aber das wollen wir erst mal nicht hoffen.

Bei weltweiter Betrachtung ist der Selbstfahrer ein sehr interessantes Werkzeug im Pflanzenschutz. Wie ist hier Ihre Markterwartung?

Jedes Jahr werden weltweit ca. 9.000 Selbstfahrer gebaut. Die Verteilung ist aber sehr ungleich. Der Hauptmarkt ist ganz klar in Nord- und Südamerika zu finden. Europa ist relativ konstant. Das größte Wachstum für Selbstfahrer sehe ich in Osteuropa. Unser Ziel ist klar: Wir wollen uns auf allen Märkten einen erheblichen Marktanteil erarbeiten. Ich bin aber so realistisch und weiß, dass dies je nach Land unterschiedlich schnell passieren wird. In vielen Ländern Europas haben wir bereits eine Spitzenposition eingenommen. Über Europa hinaus sehe ich, dass die osteuropäischen Märkte, also Länder mit einem hohen Importanteil an Spritztechnik, unsere Maschinen sehr gut nachfragen. Dies liegt zum einen an unserer hervorragenden Vertriebs- und Servicemannschaft, aber auch an der Offenheit der Kunden für europäische Technik. In den traditionellen Selbstfahrermärkten

.....
„Aufgrund der aktuellen Diskussion um den Dieselmotor könnten in Europa wiederum noch schärfere Grenzwerte gefordert werden. Aber das wollen wir erst mal nicht hoffen.“
.....

THEODOR LEEB



Nord- und Südamerikas ist das etwas anderes. Hier gilt es sich technisch von den Platzhirschen abzusetzen. Die ersten Rückmeldungen und Verkäufe zeigen aber, dass wir eben genau die technischen Weiterentwicklungen bieten, auf die die Landwirte warten. Von daher bin ich sehr zuversichtlich. In Australien sind wir erst ab diesem Sommer am Markt. Das haben wir wegen Corona noch mal verschoben, weil wir nicht reisen konnten. Hier sehen wir ebenfalls gute Entwicklungsmöglichkeiten für uns.


Ein weiter wichtiger Punkt ist noch der Komplex ISOBUS und GPS-Lenksysteme. Gerade bei unserer weltweiten Ausrichtung ist es extrem wichtig, offen für eine große Anzahl verschiedener Systeme und Anbieter zu sein. Ich stelle fest, dass je nach Region unterschiedliche Hersteller für Terminals und Lenksysteme bevorzugt werden. Aus diesem Grund bieten wir selbstverständlich eine genormte ISOBUS-Schnittstelle für die Applikationsterminals und eine intelligente Universal-schnittstelle für die Lenksysteme an. Außerdem haben wir ein Kamerasystem, mit dem man in Reinkulturen automatisch lenken kann.

Wo sind die Märkte, die den Schwerpunkt auf gezogene Technik legen?

Die Landwirte diskutieren hier offen, ob sich ein teurer Selbstfahrer für sie lohnt oder ob eine etwas günstigere gezogene Maschine in Verbindung mit einem komfortablen Schlepper, der z.B. für die Maisaussaat vorhanden ist, ausreicht. Vom Komfort oder den Applikationsmöglichkeiten ist heute nicht mehr viel Unterschied zu den Selbstfahrern. In beiden werden die gleichen Technologien verbaut. Im Norden Kanadas z. B. wird nur wenig Mais angebaut, da braucht man nicht so viel Bodenfrieheit und würde mit gezogenen Maschinen gut zu-rechtkommen. Für große Betriebe sehe ich eine Kombination aus Selbstfahrer und gezogener Technik als die wirtschaftlich

sinnvollste Lösung. Die Bereitschaft ist da, aber es fehlt noch die passende Technik in diesen Ländern. Deshalb erweitern wir die Leeb AX Baureihe um eine Exportvariante mit größeren Fassvolumen und auf die Bedingungen angepassten Spritzgestängen.

Wie passt die Drei-Punkt Spritze in die globale Strategie?

Für Drei-Punkt Geräte haben wir einen stabilen Markt, hauptsächlich in Deutschland und Frankreich. In Frankreich gibt es sehr hügelige Gegenden, vor allem im Süden. Mit einem gezogenen Gerät tut man sich da schwer. Selbstfahrer sind für die Betriebsgrößen nicht passend. Hier bietet sich einfach die Kombination aus Drei-Punkt Maschine mit Frontfass an. Ein kleiner Selbstfahrer mit guter Traktion und Gewichtsverteilung – das macht Sinn und wird sich auch in den kommenden Jahren nicht stark verändern. Das Gleiche sehen wir in England. Für Kleinstbetriebe in Polen oder Tschechien haben wir noch nicht ganz die richtige Technik. Wir verwenden bei 3-Punkt Geräten teilweise die gleiche Technologie wie bei den Selbstfahrern, was die Bereiche Gestängesteuerung, Düsenschialtung und Reinigung betrifft. So wird die LEEB CS, das ist der Name der neuen Technik, mit den bekannten Größen BoomControl, CCS Pro und AutoSelect ausgerüstet sein. Schauen wir uns heute den Pflanzenschutzsektor an, haben wir mit vielen innovativen Lösungen in Europa neue Maßstäbe gesetzt. Der nächste Schritt ist nun, weltweit den Vorsprung unserer Applikationstechnik den Landwirten im vollen Umfang zugänglich zu machen. Das ist eine schöne Herausforderung, auf die ich mich sehr freue. Wir arbeiten kontinuierlich an uns und unseren Produkten und wollen den Landwirten die bestmöglichen Lösungen bieten – dann haben wir gute Möglichkeiten, in der Branche auch weltweit ein marktführendes Unternehmen zu werden. 

Unter den Besten

von Štefan Ščecina, AGROMAGAZÍN

Der Südosten der Slowakei war einst eine Hochburg der Agrarindustrie. Die sozialen Umbrüche von 1989 führten allerdings auch zum Zusammenbruch vieler Betriebe und Firmen im Agrarsektor. Einigen Landwirten ist es trotz der ungleichen Wettbewerbsbedingungen gelungen, auf dem Markt und sogar im nationalen Vergleich erfolgreich zu sein.

REGELMÄSSIG AUSGEZEICHNET

Die örtlichen Landwirte waren damals gezwungen, ihre Erzeugnisse oft mehrere hundert Kilometer weit zu den verarbeitenden Firmen zu transportieren. Die Einkaufspreise lagen teilweise bis zu 20 €/t niedriger als zum Beispiel im Westen der Slowakei. Die Produktionskosten und die Preise für Dünger, Pflanzenschutzmittel, Treibstoff usw. sind heute jedoch landesweit auf einem fast gleichen Stand.

Zu den Betrieben, die den Wandel erfolgreich gemeistert haben, gehört der der Familie Szaxon. Sie werden für ihre Arbeit regelmäßig in nationalen Wettbewerben ausgezeichnet. 2019 gewannen sie zum ersten Mal mit weitem Vorsprung den Top Agro Wettbewerb, der jährlich landwirtschaftliche Betriebe auf Basis von Wirtschaftsindikatoren bewertet. Den Top Agro Wettbewerb gibt es bereits seit 27 Jahren und die Familie Szaxon war auch vorher schon immer mit sehr guten Plätzen vertreten.

František Szaxon wurde vor Kurzem zum Top-Agrarmanager des Jahres der Slowakei gekürt. Die Preisverleihung wurde aufgrund der Corona-Pandemie allerdings auf September verschoben.

Die Familie spielt bei den Szaxons eine große Rolle. František Szaxon betont immer wieder, dass der Erfolg des Betriebes darauf beruht, dass alle zusammenarbeiten: er selbst, seine Frau Terézia, ihre Söhne František, Peter, Tomáš, Tochter Annabella und auch schon deren eigene Familien.

František Szaxon hat sein ganzes Leben lang auf einem landwirtschaftlichen Betrieb gearbeitet – zunächst bei der Agrargenossenschaft in Zátin, bis dieser Betrieb Konkurs anmeldete. In seiner Freizeit baute er auf 42 ar Gemüse an, das er auf den Märkten im Norden der Slowakei verkaufte. Schon damals halfen die Kinder tatkräftig mit und kümmerten sich um die Gewächshäuser, während ihre Schulkameraden beim Baden oder auf dem Sportplatz waren.



František Szaxon (Mitte) und seine Söhne František, Tomáš and Peter (v. li. n. re.) zusammen mit Oto Bize (re.), dem Gebietsvertriebsleiter von HORSCH in der Slowakei.

DER EIGENE BETRIEB

Im Jahr 2002 – kurz nach dem Zusammenbruch der Agrar-genossenschaft – begannen die Szaxons ihren eigenen Betrieb aufzubauen. Langsam wuchs er auf die heutige Größe von 2.300 Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche. 480 Hektar davon sind Dauergrünland, 300 Hektar dieses Grünlandes sind Bestandteil des Naturschutzgebietes Latorica.

Diese Wiesen, die offiziell als ökologische Flächen eingestuft sind, liefern dem Betrieb der Szaxons das Futter für die 220 Limousin Rinder. Im vergangenen Jahr war das gar nicht so einfach: Im Mai wurden 120 Hektar Heu nahe der Latorica gemäht und zu Ballen gepresst, aber der Fluss trat nachts über die Ufer und das ganze Heu lag fast einen Monat lang im Wasser. Denn wenn die Latorica Hochwasser führt, kehrt der Wasserstand nur sehr langsam wieder auf das normale Niveau zurück.

Die Böden werden in der Regel tief gelockert, um den Wasserhaushalt zu verbessern. Leider ging der Effekt dieser Maßnahme im letzten Herbst gegen null: Die schweren Böden konnten die extrem hohe Menge an Niederschlägen nicht mehr aufnehmen, es bildeten sich in vielen Feldern staunasse Bereiche. Grund zur Freude hatten nur die Dorfkinder, die darauf im Winter Schlittschuh laufen konnten. Grundsätzlich ist diese Gegend in trockenen Jahren leichter zu bewirtschaften, da die schweren Böden die Feuchtigkeit besser halten. Extrem trockene Jahre sind aber natürlich auch hier schwierig.

MIT SECHS KULTUREN

Im vergangenen Jahr war die Ernte in Zátin durch die häufigen Regenfälle und das allgemein instabile Wetter zwischen dem 8. Juli und dem 3. August extrem schwierig und verzögert. Normalerweise brauchen die Szaxons für die Ernte zwei Wochen – mit zwei eigenen Claas Lexion Mähdreschern und drei weiteren eines Lohnunternehmers. Die Erträge waren erfreulich, vor allem bei der Hauptanbaukultur Winterweizen mit 6,15 t/ha auf einer Fläche von 682 Hektar. Etwas bessere Schläge erzielten einen Ertrag von 8 t/ha. Es gab zwar in der Region einige Jahre Qualitätsprobleme, allerdings nicht beim Weizen. Dieser erzielte hervorragende Werte mit einem Eiweißgehalt von 14 bis 15 % und durchschnittlich 33 % Gluten.

Die Sommergerste litt enorm unter den starken Regenfällen und Stürmen, brachte weniger Ertrag und erreichte auch nicht die vorgeschriebenen Parameter für Braugerste. 650 Tonnen konnten daher nur als Futtermittel genutzt werden. Für die Lagerung verfügt der Betrieb über drei Gebäude mit einer Gesamtkapazität von bis zu 5.000 Tonnen Getreide.

Bei Raps waren die Erträge im letzten Jahr deutlich besser. Der Durchschnitt lag bei 4,17 t/ha für mehr als 206 Hektar. Wenn man die zwei wenig ertragreichen Schläge, wo es von Anfang an Probleme mit der Pflanzenentwicklung gab, nicht mitrechnet, lag der Durchschnittsertrag bei 4,5 t/ha. Und das Ergebnis auf den besten 50 Hektar? Sehr respektable 4,8 t/ha. Die Szaxons haben bewusst Raps in ihre Fruchtfolge integriert. Sie haben auch nicht vor, diese Frucht aufzugeben. Im Gegenteil. Sie haben die Anbaufläche auf mehr als 300 Hektar aufgestockt.

František Szaxon nennt einen weiteren wichtigen Vorteil: „Wir haben einen Vertrag für 650 Tonnen mit einer Firma, die

sehr zuverlässig bei der Rohstofffinanzierung ist. 14 Tage nachdem der Raps abgeholt und berechnet war, hatten wir das Geld schon auf dem Konto. Es gibt natürlich auch Beispiele, wo wir viel länger auf unser Geld warten müssen.“

UNSICHERHEITSAKTOR WETTER

Im Juni 2019 fegte ein starker Hagelsturm durch die Gegend um Zátin und richtete in Mais, Weizen, Gerste, Sonnenblumen und Sojabohnen großen Schaden an. Am schlimmsten betroffen war der Mais, dort gab es auch die größten Umsatzeinbußen. Auf den unbeschädigten und besten Flächen lag der Ertrag allerdings bei 14,5 t/ha, daher wurde in diesem Jahr die Anbaufläche von 280 ha auf mehr als 400 ha erhöht.

Auch Sojabohnen gedeihen um Zátin herum sehr gut und werden auf 150 ha angebaut. Der Anbau von Sonnenblumen hat in letzter Zeit abgenommen. Der Hauptgrund ist, dass bei Soja die Sonnenblumen noch viele Jahre lang durchwachsen können. Das Problem ist mit Pflanzenschutzmitteln nicht zu lösen. Traubenkraut, das extrem schwer zu beseitigen ist, trägt ebenfalls dazu bei. Und es zeichnet sich nicht ab, dass chemischer Pflanzenschutz in naher Zukunft einfacher wird. Er wird durch die Einschränkungen bei den Wirkstoffen, besonders bei den systemischen Pestiziden, eher noch erschwert.

Wegen des ungünstigen Wetters im Herbst konnte weniger Weizen gesät werden. Geplant waren um die 700 Hektar, letztendlich waren es 200 Hektar weniger. In den letzten Jahren hat sich die Herbizidbehandlung von Getreide im Herbst als erfolgreich erwiesen, damit die Pflanzen im Frühjahr – ohne Unkrautdruck – besser starten. Im letzten Jahr machte auch hier das Wetter den Szaxons einen Strich durch die Rechnung.

ERFOLGSFAKTOR QUALITÄT

Die Familie Szaxon ist zufrieden mit ihrem Maschinenpark – vor allem mit Qualität und Leistung. Wetterschwankungen und immer kürzer werdende Zeitfenster für die optimale Bearbeitung zwingt sie jedoch dazu, sich in gewissen Bereichen stärker aufzustellen. Das war auch der Grund für den Kauf einer neuen HORSCH Leeb Spritze mit Schlepper und eines neuen Claas Lexion Mähdreschers im letzten Jahr.

Schnellstmöglich nach der Ernte wird eine flache Stoppelpbearbeitung durchgeführt. Bis vor Kurzem nutzte der Betrieb hauptsächlich eine Scheibenmaschine mit „X“-förmig angeordneten Scheiben. An dieser No-Name-Maschine verschlissen die Scheiben unterschiedlich, sie hinterließ ein unebenes Feld. In der Mitte bildete sich ein Hügel, an den Seiten entstanden Rillen. Vor drei Jahren wurde dann in eine HORSCH Joker HD mit sechs Meter Arbeitsbreite investiert. František Szaxon Junior, Diplom-Landwirt und verantwortlich für den Maschinenpark, ist begeistert: „Mit der Joker zu arbeiten, ist deutlich besser. Kein Vergleich zu vorher. Wir nutzen sie, um den Boden vor der Saat vorzubereiten, vor allem für die Kulturen, die im Herbst gesät werden.“

Die HORSCH Maschinen passen auch optimal in das Bodenbearbeitungskonzept, in dem der Pflug immer noch eine große Rolle spielt. Etwa 50 % der Flächen werden im Jahr


 Bratislava



Slovakia
 Saxagro s.r.o.
 Zafin

01 Die HORSCH Joker leistet auf dem Betrieb in Zafin hervorragende Arbeit in Sachen flache Stoppelbearbeitung und Saatbettbereitung.

02 Das Gespann wurde im letzten Jahr angeschafft: eine HORSCH Leeb 4 AX mit 24m Gestängebreite, gezogen von einem John Deere Schlepper.

03 Der HORSCH Terrano 5 FX hat sich bei verschiedensten Boden- und Wetterbedingungen bewährt – auch im extrem nassen Herbst 2020.



01

gepflügt und die Joker wird zum Beispiel genutzt, um vor der Rapsaussaat die groben Furchen auszugleichen.

Eine der meistgenutzten Maschinen auf dem Betrieb der Szaxons ist der Terrano 5 FX. Er wird zur Saatbettvorbereitung verwendet, typischerweise mit einer Arbeitstiefe von 20 cm, bevor die Hauptanbaufurche gesät wird – Weizen auf fast 700 Hektar. Der Terrano hat auch während des extrem feuchten Herbstes im letzten Jahr hervorragend gearbeitet. Mit den meisten anderen Maschinen war das Arbeiten so gut wie unmöglich, da sie sehr schnell verstopft sind. Der HORSCH Terrano ist mit einem SteelDisc Packer mit Abstreifern ausgestattet, was einen hervorragenden Durchgang sogar in feuchten und klebrigen Böden gewährleistet. Aufgrund ihrer Erfahrungen hätten sie diesen Packer auch gerne in ihrer Joker verbaut, die im Moment mit einem Doppel RollPack Packer ausgestattet ist. Allerdings arbeitet dieser Packer sehr gut, wenn es eben nicht so extrem feucht ist.

STABILES GESTÄNGE

Die meisten Landwirte nutzen Spritzen nicht mehr nur, um Chemikalien auszubringen, sondern auch zur Blattdüngung. Geschuldet ist das hauptsächlich den Trockenperioden, die in den letzten Jahren schon fast typisch für das Frühjahr geworden sind. Einmal ausgebracht braucht Festdünger Regen, und wenn dieser zu lange auf sich warten lässt, bekommen die Pflanzen die Nährstoffe nicht rechtzeitig und eine gewisse Düngermenge verfliegt in der Luft. Die Szaxons versuchen, ihren Pflanzen alles zu geben, was sie brauchen, und setzen daher vermehrt auf Blattnährstoffe.

Da immer größere Flächen behandelt und gedüngt werden müssen, kauften sie zusätzlich zu ihrer Selbstfahrer-Spritze eine weitere gezogene Spritze. Ing. Peter Szaxon erklärt, wie die Entscheidung zustande kam: „Vor dem Kauf besuchten wir das Produktionswerk in Deutschland. Wir konnten aus erster Hand die Professionalität der Arbeit sehen – von der Entwicklung bis zur Montage der Maschine.“ Doch es gibt einen weiteren Grund, warum die Entscheidung letztes Jahr für eine neue HORSCH Leeb 4 AX mit 24 Meter Gestänge fiel. „Der Hauptvorteil dieser Spritze ist für mich definitiv das Gestängeführungssystem BoomControl. Wir haben erst vor Kurzem in Weizen gespritzt, der letzten Herbst gesät wurde – und zwar in einen Boden, der wegen des heftigen



02



03

Regens nicht gerade optimal vorbereitet werden konnte. Die Oberfläche war daher ziemlich uneben, aber das Gestänge blieb unglaublich stabil auf der eingestellten Höhe. Es war, als würde die Spritze über eine komplett ebene Oberfläche fahren“, schwärmt Ing. Peter Szaxon.

Die Spritze ist ausgestattet mit einem 3.800 Liter Tank und einem zusätzlichen 200 Liter Tank, falls die Spritzbrühe schäumen sollte. Derzeit nutzt der Betrieb die gesamten 4.000 Liter ohne Probleme.

Und was könnte der nächste Zuwachs aus dem Hause HORSCH für den Maschinenpark der Szaxons sein? Vielleicht eine Maestro Einzelkornsämaschine, die im Frühjahr auf dem Betrieb getestet wurde

EIN NEUER GEIST

Pauline und Paul-Henri Leluc kommen eigentlich aus dem kaufmännischen und dem journalistischen Bereich. Vor 14 Jahren haben sie aber wieder auf die Landwirtschaft umgesattelt. Sie entschieden sich nicht nur für vielschichtige, sondern auch außergewöhnliche Produkte. Zum Beispiel Wodka. terraHORSCH berichtet über das Abenteuer zweier Träumer, die sich durch nichts abbringen lassen.

Die Historie ihrer Familie, der Fortbestand des Betriebes und der Wunsch, ihren vier Kindern ein erfülltes Leben zu bieten – das waren die Gründe, warum Paul-Henri Leluc im Jahr 2007 die Landwirtschaft seines Großvaters in der französischen Region Beauce übernahm. „Die Rückkehr nach Faronville ist für mich die Rückkehr zu einer Lebensweise, die uns unseren Wurzeln wieder näherbringt. Dabei ermöglicht sie uns das, was wir uns am meisten für unsere Kinder wünschen: auf einem Bauernhof zu leben, dort unseren Arbeitsplatz zu haben, etwas Erfüllendes zu tun, aber vor allem vor Ort etwas von Dauer auf die Beine zu stellen – nicht nur auf unseren Feldern, sondern auch in der Gesellschaft. Unser Betrieb ist mehr als nur ein berufliches Projekt. Es geht um ganzheitliches Denken und Ausgeglichenheit.“

Paul-Henri Leluc legt großen Wert auf zwischenmenschliche Dinge. Dies überträgt er auf seine Mitarbeitenden und Auszubildenden und das ist ihm auch wichtig in der Beziehung

zu seinen Kunden. Außerdem treibt ihn seine Neugier an und motiviert ihn, die Dinge immer weiter zu entwickeln.

Erweiterung der Fruchtfolge

Über viele Jahre hinweg war die Fruchtfolge sehr eng. Sie bestand aus Weizen, Zuckerrüben und Sommergerste. Rüben waren die Hauptfrucht, sie wurden alle drei Jahre angebaut, manchmal sogar alle zwei. Es entwickelten sich Krankheiten, zudem sanken die Erträge massiv. Schnellkäfer beziehungsweise Drahtwürmer und Rhizoctonia richteten enorme Schäden an. Außerdem gab es Probleme mit Weißem Gänsefuß, sodass fünf Überfahrten mit Herbiziden für die Bekämpfung nötig waren. Trotzdem gelang es nicht, die Schläge sauber zu halten.

Mit dem Ende der Zuckerrüben-Quote wurde auch Paul-Henri Leluc schließlich klar,



Am Rezept des Wodkas von Faronville ist lange und intensiv gearbeitet worden.



Das Getreide wird auf dem Betrieb von Paul-Henri Leluc in Direktsaat mit einer Avatar 12 SD gesät.



HORSCH France SARL
52120 Châteauvillain

dass es Zeit für eine neue Zukunftsstrategie war. Er sagt: „Die Rahmenbedingungen der Landwirtschaft ändern sich ständig. Daran müssen wir uns immer anpassen.“

Also begann er, eine weitere Fruchtfolge einzuführen und gleichzeitig die Bodenbearbeitung zu reduzieren. „Ich hatte mehrere Ziele: den Unkraut- und Schädlingsdruck zu senken, Kosten einzusparen, meine Böden zu sanieren, Nährstoffe zuzuführen und den Zuckerrübenanbau abzuschaffen. Letzteres, weil er einfach zu viele Risiken brachte. Ich fing mit einer Fruchtfolge bestehend aus Weizen, Gerste, Kartoffeln, Weizen, Weizen, Gerste und Mais an. Dabei integrierte ich immer Zwischenfrüchte. Um die Humusbildung anzuregen, säte ich nach jeder Ernte eine Mischung aus Phacelia, Senf, Sonnenblumen, Ackerbohnen und Rettich. Dieses Gemenge setzt das Stroh um, sorgt dank des verzweigten Wurzelsystems für eine bessere Struktur des Bodens und vorsorgt nach dem Umbruch den Boden und die nachfolgende Kultur mit Nährstoffen. Der Vorteil sind die niedrigen Kosten, die in einer Größenordnung von 55 €/ha liegen.“

Mein Vorgehen orientiert sich am größtmöglichen Nutzen, hängt aber auch sehr stark vom Wetterbericht ab. Ziel ist immer, Erträge und Nährstoffmanagement zu optimieren. Ich werde zum Beispiel nie Weizen nach Weizen säen, wenn sich die Zwischenfrucht nicht entsprechend entwickeln konnte.“

Geeignete Maschinen

„Unsere Avatar 12 SD passt optimal zu unserer Strategie der konservierenden Landwirtschaft. Diese Sämaschine ist pro Meter Arbeitsbreite gesehen günstiger als die 8-m-Version, kann auf 25 cm säen und es gibt die Möglichkeit, die Saatstärke auf 300-350 Körner/m² zu reduzieren, um bei Hartweizen



Pauline Leluc ist für das Marketing und den gesamten administrativen Bereich zuständig.

den Krankheitsdruck zu senken. Sie ist auch wendiger als die 8-Meter-Maschine. Wenn meine Kalkulation nicht aufgeht, ist auf jeden Fall der Wiederverkaufswert gesichert. Letztendlich gehe ich mit dem Kauf dieser Maschine kein Risiko ein: Wenn sie funktioniert, behalte ich sie. Wenn sie nicht funktioniert, kann ich sie ohne großen Wertverlust verkaufen.“

Da sich die Scheiben- und Zinken-Direktsaatmaschinen ergänzen, haben wir auch einen HORSCH Sprinter 8 CO mit Schmalscharen für die Zwischenfrucht-Aussaart in Stroh im Sommer. Diese Sämaschinen sind wichtige Bestandteile unserer Strategie, Zeit zu sparen. Wir steigern damit auch die Bearbeitungsqualität auf den Flächen für Kartoffeln und für die Erzeugung der Spirituosen. Kartoffeln haben zwar einen höheren Deckungsbeitrag als Weizen, aber bei der konservierenden Landwirtschaft ist das Risiko dabei zu hoch. Der Kontakt des Strohs mit der Schale ist eine Ursache für Krankheiten.“ Mais wird mit dem StripTill-Verfahren gesät.

Grundlegende Veränderungen

Ein Jahr lang arbeitete Paul-Henri Leluc auf die konventionelle Art, merkte aber schnell, dass er sich nur im Kreis dreht. Daraufhin forcierte er den Verkauf der Kartoffeln. „Ein Nachbar hat mir einen Hektarkontrakt angeboten, aber ich habe abgelehnt. Ich wollte meine Kartoffeln lieber selbst produzieren



Paul-Henri Leluc hat eine Destillieranlage aus Kupfer gekauft.

und sie dann weiter verkaufen.“ Ein Jahr später, als er verstanden hatte, wie das System funktioniert, investierte er in ein Gebäude zur Lagerung und Aufbereitung und begann, seine Produktion zu vermarkten. Zunächst in Rungis, dem größten Großmarkt in Frankreich, dann in Italien, Spanien und Portugal. Um mehr Marge zu generieren, sortiert er die Kartoffeln. „Dadurch stelle ich eine 95%ige Bezahlung der gelieferten Ware sicher – ohne Einbußen wegen Erdanhangs oder nicht konformer Größe.“

Das Geschäft lief gut, aber Paul-Henri Leluc suchte eine neue Herausforderung. „Ich brauche immer neue Projekte. Ich liebe es, wenn auf einem Hof etwas los ist. Ich hatte das Bild der Betriebe von früher im Kopf oder von Weingütern, wo immer reges Treiben herrscht.“

Der Auslöser war schließlich ein von Valtra organisierter Aufenthalt in Finnland. Dort besichtigte er eine Schnapsbrennerei und nahm an einer Wodka-Verkostung teil. „Ich war schon immer ein Fan von schottischem Whisky. Wodka hatte mich bis dahin nie besonders interessiert. Aber das hat sich nun komplett geändert. Ich habe darin Potenzial für unseren Betrieb gesehen. Wodka auf Kartoffelbasis passt genau in unser Modell.“

Das Ende der Zuckerrübenquote hätte eine Zahlung von 140.000 € für die Erzeugungsrechte erforderlich gemacht. Doch warum zahlen, wenn die Rentabilität sowieso gerade im freien

Fall ist? Das Geld konnte besser in andere, rentablere Projekte gesteckt werden. Paul-Henri Leluc ging also das Risiko ein. Er stellte einen Businessplan auf Grundlage seiner Begeisterung für Spirituosen auf und fand bei der Bank tatsächlich Unterstützung für seinen gewagten Plan. Er kaufte eine Destillieranlage, die er auf dem Betrieb in Faronville aufbaute. „Ich habe damit auf die Zukunft gesetzt: Wodka ist in den französischen Trinksitten eigentlich nicht verankert und der Markt liegt in den Händen von einigen wenigen Produzenten. Das ist ein geschlossener Kreis und man muss sich alles selbst beibringen.“

Aber Paul-Henri Leluc hat sein Wissen nicht aus einem Handbuch für Chemie: „Ich habe Kurse in der Destillerie Ergaster in Noyon im Department Oise gemacht. Entscheidend ist die Methode, die Kartoffel zu verflüssigen. Und natürlich muss man die ideale Sorte zu finden, was Geschmack und Konsistenz angeht. Bei der Filtration habe ich viel rumprobiert. Die Hefe ist sozusagen das Zaubermittel, das den Zucker in Alkohol verwandelt. Je nachdem, ob der Umwandlungsprozess mehr oder weniger schnell abläuft, ist der Geschmack ganz unterschiedlich. Das Reifen und die Aufbewahrung in der Flasche haben ebenfalls einen großen Einfluss auf die Qualität.“

Über den Herstellungsprozess hinaus waren natürlich auch viele behördliche Schritte nötig – beim Zoll und beim Amt für Wettbewerb, Verbraucherschutz und Betrugsbekämpfung. Die Herstellung von Alkohol wird streng kontrolliert. „Das hat mich

Die Kartoffelsorte, das Reifen in Fässern und in der Flasche beeinflussen den Geschmack des Wodkas.

wieder etwas auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt“, räumt Paul-Henri Leluc ein. „Aber ab dem Zeitpunkt, als ich die Destillieranlage gekauft hatte, gab es kein Zurück mehr.“

Ein anderer Geist

Wegen der Preisvolatilität bei Getreide und der hohen Kosten für den Erwerb von Flächen versuchen viele Landwirte, ihre Margen zu erhöhen, indem sie die Produktionskosten senken. Bei Paul-Henri Leluc ist das nicht der Fall. „Wir haben, was die Reduzierung der Aufwendungen angeht, schon eine Untergrenze erreicht. Eventuell könnten wir noch 25 bis 30 € einsparen, aber wir werden uns in Zukunft mehr darauf konzentrieren, den Umsatz pro Hektar zu erhöhen“, erklärt er. „Heute liegen wir bei 1,5 Millionen Umsatz auf unseren 260 Hektar.“

Die Neuerungen sind – über alle Geschäftsbereiche gesehen – also durchaus einträglich. Aber es ist auch schwierig, sie praktisch umzusetzen. „Ich tausche mich mit anderen Landwirten über konservierende Landwirtschaft und über die Reduzierung von Pflanzenschutzmitteln aus, aber nicht über den innovativsten Teil meines Projekts, die Schnapsbrennerei. Da lässt sich keiner in die Karten schauen, weil ich ja ein Wettbewerber bin. Ich habe viel gelesen und mich intensiv mit einer ganzen Reihe von Themen befasst. Aber vor allem habe ich an mich und mein Projekt geglaubt. Mit diesem Projekt kann ich mich selbst verwirklichen. Und es bestätigt meine Entscheidung, es anders zu machen. Es schmerzt schon, wenn man keine Unterstützung bekommt oder wenn man merkt, dass die anderen an dem zweifeln, wovon man selber so überzeugt ist. Aber die Zufriedenheit und der Stolz, die man empfindet, machen das wieder wett.“

Marketing ist wichtig

Marketing ist auch in der Landwirtschaft von großer Bedeutung. Hier hat Paul-Henris Frau Pauline das Sagen – genauso wie beim Vertrieb und den administrativen Dingen: „Ich verstehe Marketing als Kommunikationswerkzeug, das den Kunden Authentizität vermittelt. Schöne Bilder und das in Szene setzen des Alltags steht ja nicht im Widerspruch zu Ehrlichkeit. Jeder Landwirt kann ehrliches Marketing machen. Er verkauft ja nicht den Schein, sondern das Sein! Unter diesem Gesichtspunkt möchten wir den Hashtag #vénézvérier (= „komm und sieh selbst“) in den sozialen Netzwerken bekannt machen.“

Die Geschichten, die wir erzählen, zeigen, dass wir uns darüber freuen, die Verbraucher bei uns zu empfangen. Nichts sagt mehr aus! Man darf niemals lügen. Deshalb thematisieren wir auch Pflanzenschutzmittel. 50 % unserer Kunden fragen ohnehin danach. Wir merken also, dass das ein sehr wichtiges Thema für sie ist.“

Landwirte arbeiten ja im primären Sektor und es hat einige Zeit gedauert, bis die Lelucs mit dem Medium Instagram vertraut waren. Le Monde, L'Express und Le Point haben den Betrieb durch die sozialen Netzwerke kennengelernt. Man sollte sie also nicht unterschätzen! Durch diese Verbindungen entstehen Kontakte, die sich zu Freundschaften entwickeln können, was wiederum den Weg für andere bereitet.



Über das In-Szene-Setzen des Lebens als Landwirt beziehungsweise Produzent hinaus mussten sie auch über Verpackungen nachdenken und über die Art und Weise, wie man die Produkte und die Arbeit auf dem Hof auf Fotos präsentiert: zum Träumen anregen, ohne ein zu sehr geschöntes Bild wiederzugeben. Zum Träumen anregen und sich nicht von diesen Träumen abbringen lassen. „Für uns ist es wichtig, dieses authentische Marketing auf Dauer anzulegen und so eine echte Geschichte zu schaffen. Ich habe mich dafür entschieden, unserem Produkt und unserem Betrieb eine Seele zu geben. Wenn irgendwann mal in 200 Jahren ein Foto von uns in der Brennerei hängt und unser x-tes Enkelkind den Betrieb weiterführt, dann würde mich das wahnsinnig stolz machen.“

Zu guter Letzt

Paul-Henri und Pauline Leluc sind Landwirte, Produzenten und sie sind erfinderisch. Aber ihre Welt dreht sich nicht ausschließlich um den Betrieb. Ihre wirtschaftlichen Aktivitäten kreisen um das, was ihnen am wichtigsten ist: ihre Kinder. „Wir möchten ihnen zeigen, das ein weltweites Gleichgewicht möglich ist: Arbeit und Familie, finanzieller Erfolg und Landwirtschaft, Schaffung von Arbeitsplätzen und Leben auf dem Land, Umwelt und Produktivität. Was den letzten Punkt angeht, haben wir eine Vielzahl von Versuchen durchgeführt und engagieren uns im Global G.A.P., einem weltweiten Zusammenschluss zur Förderung der Guten Agrarpraxis (G.A.P.), und dem Label HVE (Haute Valeur Environnementale = ökologisch wertvoll).“

Zum Abschluss ist Paul-Henri Leluc noch wichtig: „Was ich den Lesern von terraHORSCH gerne mit auf den Weg geben möchte: Man darf sich nicht auf nur einen Weg beschränken und sich darin festbeißen. Jeder Fehler ist eine Gelegenheit, sich weiterzuentwickeln. Hören Sie auf die Verbraucher, beobachten Sie, was die Nachbarn machen, lassen Sie sich von Berufskollegen im Ausland inspirieren – das ist wichtig, um offenzubleiben. Die Welt der Landwirtschaft verändert sich dermaßen, dass es illusorisch wäre zu hoffen, dass man ein Leben lang mit denselben Methoden arbeiten kann. Ich bin auch offen für Bio-Anbau und ich werde weiterhin viele verschiedene Hebel ansetzen, damit meine Ackerbaustrategien Erfolg haben.“



Patty und Peter Jack
vor der Niederlassung
in Toowoomba,
Queensland

WESTERN
AUSTRALIA

Muddy River
Agricultural Pty. Ltd.
Perth

VON DER VISION ZUM ERFOLG

von Andrea Mayes

Erfolgreiche Landwirtschaft ist ein Zusammenspiel aus Wissenschaft und technischer Entwicklung: Man muss die Böden und die Bedingungen verstehen und die beste Technik wählen, um die Produktivität nachhaltig zu optimieren. Aber was wäre all das, wenn es nicht Menschen gäbe, die weiterdenken? Die Geschichte von HORSCH in Australien begann mit dem Treffen zweier solcher Visionäre, zwischen denen buchstäblich Welten liegen, aber die beide leidenschaftlich daran glauben, dass es einen besseren Weg gibt: Michael Horsch und Peter Jack.

Im Jahr 1992 gründete Peter Jack das Unternehmen Muddy River Agricultural in Australien. Durch seine Ausbildung in den Bereichen Agrobusiness und strategische Planung sowie seine langjährige Erfahrung mit Sä- und Bodenbearbeitungstechnik konnte er sich die Exklusivvertriebsrechte für einige der renommiertesten Shortliner-Landmaschinenmarken der Welt sichern.

„Ich wusste um die wachsenden Herausforderungen, mit denen die australischen Landwirte zu kämpfen haben“, erzählt Peter Jack. „Und mir war bekannt, dass auf anderen Kontinenten Technik entwickelt wurde, die sich gut mit den Anbaumethoden hier kombinieren lässt, die Zeit und Arbeit spart, Kosten reduziert und die Produktivität deutlich erhöhen könnte. Da viele australische Importeure und Händler aber an

HORSCH

MUDDY RIVER



Das Team von Muddy River vor der Niederlassung in Mooroopna, Victoria.

große Firmen gebunden waren, sah ich meine Chance darin, die neuesten und besten Shortliner im Bereich Landtechnik bei uns einzuführen. Aber natürlich war mir klar, dass diese Maschinen optimal an die australischen Bedingungen angepasst sein müssten.“

Peter Jack war vom Design und der innovativen Technik des deutschen Herstellers HORSCH beeindruckt. Deshalb sprach er Michael Horsch auf die Vertriebsrechte für HORSCH Sä- und Bodenbearbeitungstechnik in Australien an. Dieser aber lehnte ab. Damals machte das Unternehmen gerade einen immensen Wachstumsschub und er befürchtete, dass HORSCH in Deutschland sich nicht angemessen um die australischen Landwirte kümmern könne. Auf der anderen Seite der Welt unter ganz anderen Bedingungen zu arbeiten, erfordert Anpassungen an diese Besonderheiten. Peter Jack erinnert sich, dass er damals noch nicht ganz verstanden hatte, dass es Michael Horsch bzw. der Familie Horsch nicht einfach nur um Umsatz ging.

„Für sie hat es oberste Priorität, den Landwirten nur die besten Lösungen anzubieten. Aber für mich hat es sich in dem Moment angefühlt, als hätte ich jemandem zum Tanzen aufgefordert und einen Korb bekommen“, sagt er heute lachend. „Nach einem Besuch von Traugott Horsch konnte ich sie schließlich davon überzeugen, dass eine Partnerschaft möglich wäre. Es folgten viele Jahre voller Untersuchungen und Versuche, in denen HORSCH die Bedingungen in Australien genau studierte und daran arbeitete, viele Details der Maschinen an unsere Bedürfnisse anzupassen.“

MUNDPROPAGANDA

„Landwirte tauschen sich aus“, weiß Peter Jack. „Sie sprechen über Erträge, Kosten, Niederschläge, Trockenheit – und Maschinen. Manchmal dauert es lange, bis sie ein System verändern und bis sie ihr schwer verdientes Geld in neue Technik investieren. Sie hinterfragen die Behauptungen der großen Marken. Sie wollen die Maschinen im Feld sehen. Horsch ist selbst eine Familie von Landwirten, die zusammen mit Landwirten Maschinen für Landwirte baut. Eine Firma, die kontinuierlich Technik für die Landwirtschaft entwickelt, testet und verbessert. Sie kennen sich mit großen Flächen, hohen Geschwindigkeiten und rauen Bedingungen aus. Nach 1989, also nach dem Mauerfall, bauten sie Maschinen für die Ostblockstaaten und damit eigentlich auch schon Maschinen, die für unsere rauen Bedingungen in Australien geeignet waren.“

Ich war fasziniert von der Leidenschaft für Landwirtschaft und von der Einfachheit der Bauweise. Ich wusste: Wenn ich den australischen Landwirten zeigen könnte, was man mit HORSCH Maschinen erreichen kann, würde sie das überzeugen“, sagt er rückblickend.

Nach und nach waren die Ergebnisse im Feld zu sehen, die Vorteile der Technik von HORSCH machten die Runde. Eben weil Landwirte miteinander reden. Peter Jack und sein Team hatten ihnen hervorragenden Gesprächsstoff geliefert.

Die Geschichte von Muddy River Agricultural ist also eng verknüpft mit der Geschichte von HORSCH in Australien und hat sich als viel erfolgreicher erwiesen als viele – auch Peter Jack – erwartet hatten.

Peter Jack im Gespräch mit Landwirten anlässlich des Sprinter NT Feldtages.



Cornelia und Michael Horsch mit Peter und Patty Jack (von links nach rechts) bei der offiziellen Eröffnung der Niederlassung in Toowoomba.

AUSTRALIEN – DAS GROSSE GANZE

Australien ist eines der trockensten Länder der Erde. Es ist auch einer der größten landwirtschaftlichen Produzenten und Exporteure mit einer Mischung aus Bewässerung und Trockenbewirtschaftung.

Getreide, Ölsaaten und Gemüse werden extensiv angebaut. Weizen ist die bedeutendste Getreidesorte, was Anbaufläche und die Wirtschaftlichkeit angeht. Rindfleisch ist der größte landwirtschaftliche Industriezweig über alle Staaten und Territorien hinweg. Einige Betriebe im Norden haben Herden mit mehr als 200.000 Rindern. Im ganzen Land gibt es Gemischtbetriebe, Milchviehhaltung und Weidewirtschaft.

Landwirtschaftlicher Erfolg trotz schlechter Chancen hat in vielen Regionen ausgelaugte Böden und geschädigte Felder hinterlassen. Wissenschaftliche Untersuchungen zum Klimawandel sagen abnehmende Niederschläge für fast das ganze Land voraus. Da die Wasserverfügbarkeit und die Wasserqualität bereits jetzt eine Herausforderung sind, sind ackerbauliche

Methoden, die Schäden reparieren, das Bodengleichgewicht verbessern und die Feuchtigkeitsspeicherung aufbauen, äußerst wichtig.

Während die Familie Horsch sich mit den Anforderungen für Australien beschäftigte, begann Peter Jack das Händler- und Schulungsnetzwerk auszubauen und zu verstärken, das HORSCH Kunden auf dem gesamten Kontinent unterstützen sollte.

DIE VISION UND DER PLAN

Peter Jack weiß schon seit Längerem, dass die Kombination aus fundierten wissenschaftlichen Erkenntnissen und technologischen Verfahren der einzige Weg nach vorn für die moderne Landwirtschaft ist. Er hatte den Weitblick, HORSCH Maschinen im Feld zu platzieren, gerade als die australische Landwirtschaftsbranche begann, intensiver nach langfristigen Lösungen zu suchen.

Ein Produkt einfach so in einem Markt zu platzieren, kam für HORSCH nicht infrage. Michael Horsch nahm sich zusammen mit seiner Frau Cornelia und seinem Bruder Philipp daher viel Zeit. Er wollte sicherstellen, dass die Maschinen, auf denen ja schließlich ihr Name stand, in Australien erfolgreich sein und die Produktivität langfristig verbessern würden.

Mit seiner Firma Muddy River Agricultural begann Peter Jack, HORSCH Sä- und Bodenbearbeitungsmaschinen für Tests und Vorführungen in ganz Australien anzubieten. Zusammen mit seiner Frau Patty organisierte er Reisen mit Landwirten, Lohnunternehmern und Händlern nach Deutschland, damit diese die Familie Horsch und ihre Leidenschaft für Landwirtschaft sowie die Unternehmenskultur kennenlernen und die Entwicklungs- und Produktionsstätten besichtigen konnten.

„Solche Reisen haben sich als überaus wichtig erwiesen. Die Landwirtschaftsfans aus beiden Teilen der Welt tauschten dabei begeistert ihr Wissen aus. Wir hoffen, dass wir diese Reisen wieder machen können, wenn internationales Reisen wieder möglich wird“, erklärt Peter Jack. „Als die ersten HORSCH Maschinen in Australien liefen, wurde schnell deutlich, dass Präzisionslandtechnik höher geschätzt wird als jemals zuvor, da die Landwirte die Effizienz langfristig erhöhen wollen. Der erste Kommentar der Landwirte bezieht sich immer auf die Qualität der HORSCH Maschinen, die auf Produktivität und lange Lebensdauer ausgelegt sind. Die Landwirte schätzen die effiziente Bauweise und den geringen Wartungsaufwand, aber am meisten überzeugt sie das Arbeitsergebnis. Wir haben ihnen die Technik geliefert, um Bodenorganismen, Keimung und Erträge zu verbessern. Niemand sonst in Australien bietet diese hohe Qualität. Wir sehen eine deutliche Effizienzsteigerung durch die neuen Technologien und Ackerbaumethoden, die zum Gesamterfolg der australischen Landwirtschaft beitragen“, bestätigt er.

DAS TEAM

Beim Team von Muddy River Agricultural dreht sich alles um den Kunden, dessen Feedback dort allen wichtig ist und dessen Arbeitsergebnisse für jeden sichtbar sind. Die Basis dafür bildet das fundierte Wissen und die Erfahrung von Muddy River Agricultural und HORSCH.

„Australien ist ein großes Land, aber wir haben es komplett abgedeckt. MRA hat ein dichtes Netzwerk von HORSCH Händlern, die alle von erfahrenen und geschulten Gebietsverkaufsleitern und Servicetechnikern unterstützt werden. Sie stehen mit Rat und Tat zur Seite – vor und nach dem Verkauf. Zusätzlich zum Hauptsitz in Toowoomba, Queensland, hat Muddy River Agricultural noch zwei weitere Vertriebs- und Auslieferungsstandorte in Mooroopna, Victoria, und in Perth, Western Australia. Mit Ersatzteil- und Auslieferungsstandorten im Osten, Süden und Westen des Kontinents können wir unseren Händlern einen schnellen, effizienten Support quer durchs ganze Land garantieren. Das war nicht immer so einfach, wie es jetzt klingt. Es hat sehr, sehr lange gedauert und das Team hat unwahrscheinlich hart dafür gearbeitet. Unsere Mitarbeiter sind phänomenal. Alle ziehen am selben Strang. Sie leisten hervorragende Arbeit“, erzählt Peter Jack stolz.

ERGEBNISSE

Die Qualität und die Vorzüge des HORSCH Bodenbearbeitungs- und Sätechnikprogramms sprachen sich herum, die Umsätze begannen zu steigen. Anfang 2020, sieben Jahre nachdem Peter Jack zum ersten Mal mit HORSCH Kontakt aufgenommen hatte, erlebte der Umsatz einen enormen Aufschwung.

„Es war unglaublich, wie beschäftigt wir waren! Und dann kam Corona – die Schließung der Staatsgrenzen, Flugverbote, Lockdowns. Aber trotzdem stiegen die HORSCH Umsätze immer weiter. Wir hatten ein gutes Fundament gelegt. Unsere Mitarbeiter arbeiteten unermüdlich, die Maschinen sind felderprobt und so hat das Ganze schon eine gewisse Eigendynamik entwickelt. Durch die Corona-Beschränkungen konnten wir uns um viele Dinge nicht vor Ort kümmern und Vorführungen fahren, aber wir haben Wege gefunden, um alles am Laufen zu halten. Außerdem sprechen die Landwirte immer über ihre HORSCH Maschinen. Eigentlich verkaufen sie jetzt die Maschinen für uns“, ist Peter Jack überzeugt.

DIE ZUKUNFT

HORSCH Produkte sprechen Landwirte und Lohnunternehmer an, die die Zukunft im Blick haben. Und auch bei den Betriebsgemeinschaften steigt das Interesse zu investieren, um langfristige Vorteile zu erzielen. Peter Jack sieht das als gutes Zeichen für die Zukunft von HORSCH in Australien.

„Philipp Horsch betont immer wieder, dass das beste Design der Welt aus der Natur kommt. Der Hauptarm der Avatar zum Beispiel sieht aus wie ein Oberschenkelknochen. Er ist einfach und stark mit klaren Linien. Genauso sehen die Leute sich den Sprinter an und sagen: Wie kann die Maschine so einfach und funktional zugleich sein! Sie ist wirklich robust und absolut präzise bei der Saatgutablage und der Tiefenführung. Sie ist einfach, hochmodern, verschleißarm und macht eine beeindruckende Arbeit“, schwärmt er. Die HORSCH Maschinen sind den ursprünglichen Versprechen mehr als gerecht geworden und liefern hervorragende Ergebnisse auf dem ganzen Kontinent. Die Hartnäckigkeit von HORSCH, die Maschinen an die Bedingungen der verschiedenen Regionen in Australien anzupassen und der ständige Fokus der Firma auf die technische Umsetzung hat sich mehr als gelohnt.



Das Team bei der Montage eines Sprinter NT.

Und es kommen neue Produkte. Es besteht großes Interesse an den HORSCH Leeb Selbstfahrern und gezogenen Spritzen, die bereits anfangen, sich in Australien einen Namen zu machen. „Wenn alles gut geht, werden die ersten HORSCH Leeb Spritzen im Juli geliefert“, hofft Peter Jack. „Viele Landwirte und Lohnunternehmer haben schon nachgefragt, wie schnell sie eine Spritze bekommen könnten. Sie sind sehr darauf gespannt. Ein weiteres Weltklasseprodukt aus dem Hause HORSCH.“

DER FAKTOR MENSCH

Peter Jack betont immer wieder, wie viele Menschen zum Erfolg von HORSCH in Australien beigetragen haben. „Es ist schwer, eine Person besonders hervorzuheben, aber ich habe im Vergleich zu anderen aus unserer Gruppe eine verhältnismäßig kleine Rolle gespielt“, erklärt er. „Jeder hier bei Muddy River Agricultural ist eine Schlüsselperson. Und gerade jetzt, wo es richtig hoch hergeht, sieht man, aus welchem Holz die Leute geschnitzt sind. Meine Frau Patty ist in der Firma sehr wichtig. Sie kümmert sich um alle Finanz- und Geschäftsleitungsbelange. Ihr Einfluss ist einer der Gründe, warum wir so weit gekommen sind. Wie Cornelia Horsch bringt sie oft eine andere, wichtige Sichtweise mit ein. Viele andere Leute sind zu nennen, die an mich geglaubt haben, die mich unterstützt haben, als ich es am meisten brauchte: Mein Freund Brad Nelson, ein Hersteller, aber auch Mentor, und Bill Orthman, ein weiterer Lieferant, spielten in meinem Geschäftsleben eine große Rolle – diese Verbindungen sind sehr eng und beeinflussen weiterhin meine Art zu denken und zu arbeiten. Man bindet sich auch emotional stark an die Produkte und die Menschen, mit denen man zu tun hat. Jedem von uns ist das, was wir tun, wirklich wichtig. Nicht zu vergessen die Familie Horsch mit ihrer unglaublichen Leidenschaft für Landwirtschaft. Wir sind sehr stolz darauf, ein Teil davon zu sein. Wir haben ihre Art zu denken übernommen, das ist der Schlüssel!“

FOLGEN VON ROHSTOFFKNAPPHEIT

Die aktuelle Markt- und Einkaufssituation ist durch verschiedene Einflussfaktoren angespannt. Nicht nur Covid-19 hat Auswirkungen, sondern auch veränderte Lieferzeiten, Preissteigerungen bei Rohstoffen und Frachten, eine erhöhte Nachfrage sowie geringe Kapazitäten im Markt. Besonders gilt das im Maschinenbau und bei Automobilherstellern. Auch bei der HORSCH Maschinen GmbH hat die aktuelle Lage Auswirkungen.



Cornelia Horsch (r.) und Dr. Johann Neidl (l.) behalten die aktuelle Markt- und Einkaufssituation und deren Auswirkungen im Blick.

Der Stahlpreis hat sich pro Tonne fast verdoppelt. Es gibt Versorgungsengpässe, manche Stahlsorten sind sogar ausverkauft. Leere Warenlager erhöhen die Kosten zusätzlich. „Wir haben gedacht, dass der Peak im Februar oder März erreicht ist. Aber die Situation ist weiterhin verschärft“, so Dr. Johann Neidl (Purchasing und Digitalization). Ähnliche Preissteigerungen gab es schon einmal im Jahr 2008. Hier hat sich die Situation aber nach fünf bis sechs Monaten entspannt.

Lieferschwierigkeiten aus anderen Ländern wirken sich auf die gesamte Lieferkette aus. Wenn Fertigungsstätten zusätzlich durch starke Witterungen oder wie in Taiwan und China durch Brände stillgelegt werden müssen, gibt es Eruptionen im gesamten Markt. Das wirkt sich auf die Lieferzeiten aus. „Wo man vorher bei zehn bis 15 Wochen Lieferzeit war, haben wir jetzt teilweise 30 Wochen. Das geben wir leider auch in der Kette weiter“, so Neidl.

Auch andere Warengruppen sind betroffen. Kupfer- und Aluminiumpreise haben sich ebenfalls verdoppelt, die Holzpreise sogar verdreifacht. Gleichzeitig gibt es auch hier Versorgungsprobleme. Auch bei Elektronikkomponenten und Kunststoffen gibt es am Markt mittlerweile Verknappungen. Zum Teil fehlt das Ausgangsmaterial, aber das Angebot hängt auch der Nachfrage hinterher. Trotz der Preise werden Sonderkäufe getätigt. Das erhöht die Nachfrage und infolgedessen die Kosten. Um die existenzbedrohende Situation für Lieferanten etwas abzumildern, versucht HORSCH durch Langfristverträge, langfristige Partnerschaften und Bündelungskäufe gegenzusteuern. „Wir schauen uns Lieferant für Lieferant an und versuchen zu definieren, inwieweit wir unterstützen bzw. Preiszugeständnisse machen können, um die Partnerschaft und Balance zu managen“, so Neidl.

Um Lieferzeiten weitgehend einzuhalten, Maschinen fertig bauen und liefern zu können, hat das Unternehmen in der Produktion Personal umgestellt. Die Einstellung von Zeitarbeitern soll die Situation weiter entzerren. Damit kamen auch neue Herausforderungen auf die Mitarbeiter zu, wie zum Beispiel sprachliche Barrieren unter den Kollegen. Das Problem konnte aber immer gut gelöst werden, da die Mitarbeiter sich gegenseitig unterstützt haben. „Wir mussten schauen, dass wir die Leute schnell einlernen. Das war eine zusätzliche Belastung für unsere Mitarbeiter und die Personalabteilung, die sich um die Einstellungen gekümmert hat. Ein anderes Problem war, dass wir zeitweise nicht wussten, ob unsere tschechischen Mitarbeiter über die Grenze können. Der Einsatz aller Mitarbeiter war trotzdem unermüdlich. Obwohl die Zeit für alle herausfordernd war, haben alle an einem Strang gezogen, um Lösungen zu finden“, so Cornelia Horsch, Geschäftsführerin.

Steigende Konjunktur in Asien

Ein Aspekt des derzeitigen Angebotsdefizites ist die steigende Konjunktur in Asien. Im ersten Quartal 2021 hat man dort ein zweistelliges Wirtschaftswachstum verzeichnet. Aufgrund des hohen Eigenbedarfs kommt nur noch sehr wenig Stahl aus Asien nach Europa.

Ein weiteres Problem ist, dass die Produktion für zwei bis drei Monate stark heruntergefahren wurde, bevor die Wirt-

schaft wieder überproportional angesprochen ist. Auch auf die Frachtpreise hat die Situation Auswirkungen. Die Preise für Container oder Luftfrachtflüge haben sich im Schnitt vervierfacht. Um Versorgungssicherheit zu garantieren, wird trotzdem sehr viel geflogen.

Die Hersteller in Europa machen trotz anhaltender schwieriger Marktsituation wieder Umsätze wie vor der Pandemie. Besonders wegen der verstärkten Nachfrage, die in Asien besteht. Durch staatliche Subventionsprogramme ist Geld vorhanden, welches auch ausgegeben wird und den Konsum steigert. „Die Wirtschaft ist in allen Bereichen gut unterwegs. Da hatte auch Corona in den meisten Staaten keinen starken Effekt, da dieser durch hohe Subventionen in vielen Bereichen der Wirtschaft weitgehend kompensiert wurde“, so Neidl. Bei HORSCH haben auch die Mitarbeiter stark dazu beigetragen, dass das Unternehmen während der Pandemie weiterwachsen konnte. „Wie man sieht, hat das sehr gut funktioniert und wir sind stolz darauf, dass wir Mitarbeiter haben, die sich so einsetzen, Ideen einbringen und auch mal ungewöhnlichere Wege gehen“, so Cornelia Horsch.

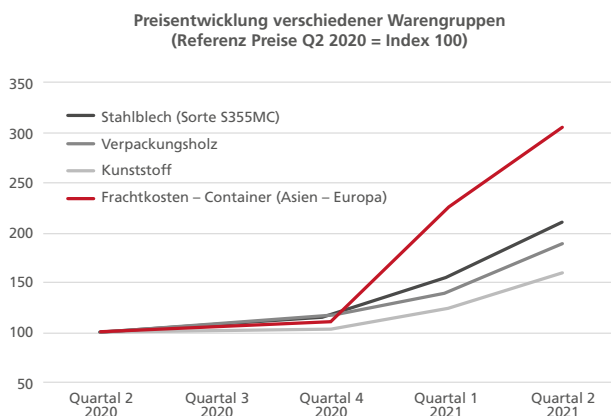
Mobiles Arbeiten

Die Einrichtung der Arbeitsplätze, um den Mitarbeitern mit Beginn der Pandemie so schnell wie möglich mobiles Arbeiten zu ermöglichen, hat bei HORSCH ebenfalls für erhöhten Aufwand gesorgt. „Es waren nicht alle Arbeitsplätze dementsprechend ausgerüstet. Das hat viele Kapazitäten in unserer IT gebunden. Wir wollten hier aber schnell handeln, da eben auch das Betreuungsangebot der Kinder wegfiel und viele Eltern von zu Hause arbeiten mussten. Unsere IT hat ganz selbstverständlich einiges an zusätzlicher Arbeit investiert und mit digitalen Lösungen und Equipment dazu beigetragen, mobiles Arbeiten schnell möglich zu machen“, so Cornelia Horsch. Mehrbelastung entstand zudem dadurch, dass Mitarbeiter zur Durchführung von Corona-Tests ausgebildet wurden. „Wir als Unternehmen haben recht früh entschieden, unseren Mitarbeitern vor Ort ein Testangebot bereitzustellen, um die Sicherheit und Gesundheit eines jeden zu schützen“, erklärt sie. Die Teststationen wurden bereits zu Beginn des Jahres an den Standorten eingerichtet. Für Cornelia Horsch ist das aber ein positiver Effekt: „Wir haben die Marketingstrategie neu aufgestellt und arbeiten jetzt viel mit Medien, die wir vorher nicht in dieser Intensität hatten.“ „Das hat die Digitalisierung vorangetrieben. Wir machen viel online, der Austausch ist zwar anders, aber auch flexibler“, ergänzt Michael Braun, Sales Support. Die Mitarbeiter haben den Wandel und die Veränderungen im Unternehmen aktiv mitgetragen, indem sie die neuen Kommunikationswege flexibel angenommen und mitgestaltet haben. „Gerade weil

unsere Mitarbeiter dem gegenüber so offen waren und die Veränderungen motiviert mitgetragen haben, gehören diese neuen Medien heute ganz selbstverständlich dazu. Das freut uns natürlich sehr“, so Cornelia Horsch.

Durch einen sehr guten Umsatzzuwachs war es HORSCH möglich, Löhne zu erhöhen und Mitarbeiter einzustellen. „Zwar haben wir jetzt noch nicht die Zeitarbeit reduziert, da wir durch den Wachstumssprung nicht schnell genug nachziehen konnten. Wir hoffen, dass wir das bald ausgleichen können“, so Cornelia Horsch. Auch die Preise für die Kunden versucht das Unternehmen im Rahmen zu halten. „Wir hatten die Preisliste für 2021 im letzten Herbst nur moderat erhöht, da wir davon ausgegangen sind, dass sich die Preise für Komponenten nicht dramatisch erhöhen. Allerdings mussten wir im Lauf des Frühjahres reagieren und die Preise nach oben anpassen“, erklärt Cornelia Horsch. „Im aufgezeigten Umfeld haben wir versucht, die Kosten und somit die Preise für unsere Kunden bestmöglich im Rahmen zu halten“, so Neidl.

Wie es jetzt weitergeht, hängt von verschiedenen Umständen ab, unter anderem, wie sich die Pandemie verändert. Das Unternehmen rechnet damit, dass der derzeitige Zustand über die Sommermonate auf diesem Niveau anhalten wird, sich tendenziell aber etwas abschwächt. „Aber auch hier sind wir sicher, dass wir diese Zeit gemeinsam überstehen werden. Wir sehen einen noch größeren Zusammenhalt im Unternehmen als zuvor. Wir haben großartige, motivierte und loyale Mitarbeiter, die ganz selbstverständlich in herausfordernden Zeiten bereit waren, Mehreinsatz zu leisten, und damit natürlich auch mehr Stress auf sich genommen haben. Das nehmen wir von der Geschäftsleitung durchaus wahr und sind sehr dankbar dafür, denn wir wissen, dass es nicht immer einfach war und viele Anstrengungen für alle bedeutet hat“, so Cornelia Horsch.



Preisentwicklung verschiedener Warengruppen (Quartal 2 2020 als Referenzbasis definiert)					
Warengruppe	Quartal 2 2020	Quartal 3 2020	Quartal 4 2020	Quartal 1 2021	Quartal 2 2021
Stahlblech (Sorte S355MC)	100	105	118	155	210
Verpackungsholz	100	108	117	141	189
Kunststoff	100	100	105	125	160
Frachtkosten - Container (Asien - Europa)	100	105	110	225	305

„Das Schicksal hat mich zu HORSCH geführt“

Mit erst 23 Jahren hat Amir Ali Sabiri genug erlebt, um einen ganzen Roman zu füllen. Nach seiner Flucht aus Afghanistan und dem Iran ist er in seiner neuen Heimat Deutschland angekommen. Jetzt hat er seine Ausbildung bei HORSCH mit einer herausragenden Leistung abgeschlossen.

Doch bis zu seinem großartigen Abschluss als Industriemechaniker in Schwandorf war es ein weiter Weg – und der fing 4.700 km entfernt im afghanischen Samangan an. Dort wurde Amir Ali Sabiri geboren.

Als er zwei Jahre alt war, flüchtete seine Familie in den Iran und fand in Isfahan, etwa 250 km südlich der Hauptstadt Teheran, eine neue Heimat. Dort hat Amir Ali noch zwei Brüder und drei Schwestern. Auch seine Mutter lebt dort. Als er 13 Jahre alt war, starb sein Vater. Amir Ali musste die Schule verlassen und arbeiten gehen, um mit für das Auskommen der Familie zu sorgen. Mit 16 lernte er seine erste große Liebe kennen, ein Mädchen afghanischer Abstammung, so wie er. Deren Brüder jedoch waren mit der Beziehung nicht einverstanden und drohten ihn zu töten.

IM HAUS DES GUTEN HIRTEN

Seine Mutter und ein Onkel beschlossen daraufhin, dass er das Land verlassen muss, um nicht umgebracht zu werden. Da er nicht zurück nach Afghanistan konnte, sollte Skandinavien sein Ziel sein. Denn in Schweden und Dänemark leben viele Afghanen.

Bei Nacht und Nebel begann dann für Amir Ali eine Odyssee, die über fünf Monate dauerte und die ihn im Iran beginnend über die Türkei, Rumänien, Ungarn und Österreich über Passau nach München und von dort schließlich nach Schwandorf führte. Am Ende seiner langen Reise wurde er zusammen mit anderen Jugendlichen, die ohne Eltern auf der Flucht waren, im „Haus des Guten Hirten“ in Ettmannsdorf untergebracht. Da war er noch nicht einmal 17 Jahre alt und bereits seit mehr als fünf Monaten ohne Unterbrechung auf der Flucht.

Das Haus des Guten Hirten organisierte nach kurzer Zeit den Besuch des Schwandorfer Berufsschulzentrums, wo man begann, den jungen Leuten die deutsche Sprache beizubringen, denn um in einem fremden Land und in einer anderen Kultur Fuß zu fassen, ist die Sprache der Schlüssel zu allem.

Auf die Frage, wie er sich auf seiner Flucht durch alle diese Länder eigentlich verständigt hatte, antwortet er: „Mit etwas Englisch habe ich es geschafft. Ich habe im Iran zum Glück

immer viele Filme auf Englisch mit persischen Untertiteln angesehen. So habe ich gelernt.“

Bereits nach drei Monaten in der 10. Klasse wurde Amir Ali wegen seiner guten Leistungen in die 12. Klasse versetzt. In dieser Klasse ist es den Schülern möglich, Praktika in Betrieben der Region zu machen und so ihre Neigungen auszutesten. Nach Praktika in zwei Firmen als Metallbauer kam Amir Ali schließlich zu einem Kurzzeitpraktikum zu HORSCH. Hier machte er seine Sache so gut, dass ihm ein Ausbildungsvertrag zur „Fachkraft für Metalltechnik“ angeboten wurde. Ohne zu zögern, sagte Amir Ali zu. „Ich war dankbar, endlich angekommen zu sein, und wollte durch meine Leistung auch Danke sagen“, sagt Amir Ali.

Bei der Fachkraft für Metalltechnik handelt es sich um eine zweijährige, anerkannte Berufsausbildung mit einem hohen praktischen Anteil und weniger Theorie. Die Ausbildungsplätze hatte HORSCH damals zusätzlich zu den bereits geplanten Plätzen neu geschaffen.

AUSGEZEICHNET

Eine der größten Herausforderungen für ihn war die Fachsprache. In Alltagssituationen konnte er sich bereits recht gut verständigen. Die vielen neuen fachspezifischen Begriffe, die nun auf ihn einprasselten, musste er jedoch erst alle noch lernen.

Mit viel Fleiß und Ausdauer schaffte er es, die Ausbildung nach zwei Jahren als einer der Besten mit der Note 1,3 abzuschließen.

Von da an arbeitete Amir Ali in der Produktion als Fachkraft, aber bereits nach kurzer Zeit erwachte sein Ehrgeiz erneut. Er entschloss sich, seine bereits abgeschlossene Ausbildung zu ergänzen und weitere anderthalb Jahre drauf zu packen, um den Beruf des Industriemechanikers zu erlernen. Er hatte beim Mitarbeiten in Produktion und Logistik erkannt, dass es noch viel zu lernen gibt.

Auch diese zweite Ausbildung hat er nun als einer der Besten in ganz Bayern erneut mit der Note 1,3 bestanden. Darüber hinaus wurde er von der IHK Regensburg/Bezirk Oberpfalz/Kelheim als Kammerbester seines Ausbildungsberufs ausgezeichnet. „Nun werde ich erst einmal hier in



01

01 Cornelia Horsch (li.) und Ausbilder Christian Graf (re.) überreichten Amir Ali Sabiri die Anerkennsurkunde der IHK und gratulierten ihm zu seiner hervorragenden Leistung.

02 Motiviert und mit Begeisterung bei der Arbeit: Sein Bestes zu geben ist für Amir Ali Sabiri selbstverständlich.

Schwandorf weiter mein Bestes geben. Ich habe viele Freunde gewonnen und nur, wenn ich gut arbeite, bekomme ich auch weiter die Aufenthaltserlaubnis, um hierzubleiben. Ich möchte Geld verdienen, um auch meine Mutter im Iran wieder besuchen zu können.“ Er hatte sie bereits im Jahr 2020 nach der langen Zeit seit seiner Flucht mit seinem ersten gesparten Geld besucht. Und er möchte auch der Familie wieder etwas von dem Geld zurückgeben, dass sie für seine Flucht so hart erspart hatte.

Das Gespräch beendet er mit den Worten: „Ich hoffe, ich darf hierbleiben. Wenn ich nach Afghanistan abgeschoben werde, komme ich in ein Land, das ich nicht kenne und an das ich keine Erinnerung mehr habe. Meine Heimat ist jetzt hier in Deutschland.“



02

Sieger des Drift Bike Wettbewerbs wurde das Azubi-Team aus Ronneburg.



Cornelia Horsch (2.v. re.) und Steffen Besserer (re.) sprachen mit dem ZDF-Team über die positiven Erfahrungen mit der neuen Netzwerkstruktur.

AZUBIPROJEKTE BEGEISTERN


Ein besonderer Tag fand Ende Mai bei HORSCH statt, als die Auszubildenden der Standorte Schwandorf, Ronneburg und Landau am Hauptsitz in Schwandorf endlich ihre im Rahmen eines Azubiprojekts selbst gebauten Drift Bikes vorführen konnten. Beim großen Finale des Wettbewerbs war sogar ein Filmteam des ZDF dabei.

Im Januar wurde das Projekt Drift Bike ausgeschrieben und die Azubis konnten sich melden. Wer Lust hatte, machte mit. Vorgegeben waren nur einige Rahmenbedingungen, ansonsten waren der Kreativität keine Grenzen gesetzt. Alle drei Standorte nutzten diese Freiheit und bauten tolle, ganz unterschiedliche Bikes. Hintergrund des Projektes war es, den jungen Auszubildenden die Möglichkeit zu geben, sich selbst zu organisieren und ein Projekt vollständig selbst zu planen und durchzuführen. „Das ist heutzutage einfach wichtig. Wir wollen nicht mehr nur alte Strukturen, in denen der Azubi Dienst nach Vorschrift macht. Durch die Projekte lernen sie, wie sie sich und ihr Projekt selbstständig voranbringen, sich zu helfen, wenn Probleme auftauchen, und knüpfen Kontakte im gesamten Unternehmen. Das ist hilfreich für das spätere Arbeiten“, erklärt Steffen Besserer, Corporate Culture. Für die Bauzeit waren ca. drei Monate vorgesehen. Allerdings wurden sie gleich mit den ersten Problemen konfrontiert, da einige Ersatzteile im Lieferrückstand waren. „Vor dreißig Jahren ging es nur darum, fachliches Wissen in der Ausbildung zu lernen. Heute sehen wir das anders. Wir wollen, dass sich unsere Azubis entwickeln und auch selbst Probleme lösen können. Da reicht heutzutage rein fachliches Wissen nicht mehr aus. Durch das Projekt lernten sie auch die Abläufe kennen, die hinter dem Bau eines Bikes stehen, wie sie sich abstimmen, Teile kaufen, kalkulieren etc.“, erklärt Anton Grauvogl, Leiter Ausbildung.

Bewertet wurden unter anderem das Aussehen der Bikes, das Abfahren eines Parcours sowie der längste Drift. Auch

die Geschäftsleitung war beeindruckt und ließ es sich nicht nehmen, ebenfalls eine Runde auf den Bikes zu drehen.

Mit einem weiteren Projekt engagieren sich die Schwandorfer Azubis auch sozial. Unter HORSCHhelfs haben sie für einen nahegelegenen Waldkindergarten einen Container ausgebaut, in dem sich die Kinder aufhalten können. Auch hier haben sie den Bau von kleinen Tischen und Bänken selbst übernommen. Diese Idee wollen sie nun weiterführen und weitere Container für Kinder aus ärmeren Regionen bauen, nicht nur im Inland.

So viel Engagement lockte auch das Fernsehen nach Schwandorf. Ein Filmteam des ZDF kam zum Finale des Wettbewerbs und machte Aufnahmen für einen Beitrag aus der Reihe „Arbeiten heute“. So konnte HORSCH präsentieren, wie gut die im letzten Jahr eingeführte Netzwerkstruktur innerhalb der Firma und auch standortübergreifend funktioniert. Zum Ausstrahlungstermin im Herbst können Sie mitverfolgen, was die HORSCH Azubis auf die Beine gestellt haben. 

Die Kinder des Waldkindergartens Schwanenkinder bei der Anlieferung der Tische und Stühle für den Container



HORSCH

LIVE

Live-Event der Superlative

Statt eines Seminars vor Ort in Schwandorf bot HORSCH in diesem Jahr aufgrund der Corona-Pandemie eine Alternative. Ein Live-Event mit zahlreichen Vorträgen und Gastrednern zu verschiedenen Themen, unter anderem zur Zukunft des Diesels oder der Vermarktung von Bioprodukten und Biogetreide.

Schon wieder Corona-Lockdown“ werden sich viele Teilnehmer gedacht haben, als der Februar näher rückte und damit auch das traditionelle HORSCH Seminar am Sitzenhof in Schwandorf. Schon 2020 musste das Seminar wegen der Pandemie abgesagt werden.

Nach dem sehr erfolgreichen digitalen Feldtag im Herbst des letzten Jahres stand fest, dass auch das Seminar in diesem Jahr online stattfinden soll. Allerdings in einer neuen Form. Ein Seminar, das es so in der ganzen Landtechnikbranche noch nicht gegeben hat. Die Idee für HORSCH Live war geboren. Über drei Tage fanden Vorträge mit Referenten aus verschiedenen Ländern statt. Neben den klassischen Vorträgen gab es außerdem vielseitig besetzte Talkrunden.

Die Teilnahme war unkompliziert über YouTube, Facebook oder die HORSCH Internetseite möglich. Um Fragen zu stellen oder sich mit anderen Teilnehmern auszutauschen und zu diskutieren, konnte man das Chatforum nutzen. Die Moderation der gesamten Veranstaltung sowie die Fragerunden wurden in der deutschen Version von Michael Braun (Sales Support) übernommen. Die englischen Beiträge und Diskussionsrunden moderierte Johannes Hottenbacher (Regional Sales Manager).

Um technische Pannen oder Verbindungsabbrüche zu verhindern, wurden viele Vorträge vorab aufgezeichnet. Zudem wurden die Internetverbindung und die Onlinesysteme mit allen Referenten getestet, damit es auch in den live übertragenen Diskussions- und Fragerunden keine Probleme gab. Ein Team baute in der großen Ausstellungshalle, in der in Schwandorf immer das Seminar stattfindet, ein HORSCH Live Studio auf.

Der Aufwand hat sich gelohnt. Insgesamt schauten über drei Tage vom 23.2. bis zum 25.2.2021 2830 Zuschauer live zu und bis Ende Mai hatte HORSCH Live insgesamt 500.000 Menschen erreicht!

Die Talkrunden „Bleibt der Diesel der Leistungsträger im Feld?“ und „Vermarktung von Biogetreide/Bioprodukten jetzt und in der Zukunft. Welche Chancen und Risiken birgt eine wesentliche Erhöhung der Bioanbaufläche?“ werden wir in diesem Artikel noch ausführlich zusammenfassen.

EIN BUNTER STRAUSS AN THEMEN – FÜR JEDEN ETWAS DABEI

Am Abend des 23.02.2021 startete HORSCH Live mit einer spannenden Talkrunde zum Green Deal der EU. Guido Höner (Chefredakteur von Deutschlands größtem Agrar Monatsmagazin TopAgrar) stellte sich zusammen mit Michael und Philipp Horsch sowie Theo Leeb den Fragen von Michael Braun. Klar wurde dabei, dass die Entscheidungen, die in der EU und ihren Mitgliedsländern getroffen werden, auch die internationalen



Auf alle Vorträge und Inhalte können Sie auch jetzt noch über den QR Code oder direkt über www.horsch.com/live zugreifen.



Michael Horsch diskutiert mit Stefanie Strebel (KS Agrar GmbH) und Christof Mross (Food Lidl Deutschland), der ins Studio zugeschaltet war.

Agrarmärkte beeinflussen und dass die Regeln in vielen Bereichen auch eine Chance für die Landwirte sein können.

CO₂ IM BODEN SPEICHERN, DIREKTSAAIT UND PFLANZENSCHUTZ MIT MIKROORGANISMEN UND BAKTERIEN

Der zweite Tag von HORSCH Live begann mit dem aktuell viel diskutierten Prozess der CO₂-Speicherung im Boden. Hier wurde ausführlich die mikrobielle Carbonisierung als Kompostmethode und die kohlenstoffspeichernde Bodenbewirtschaftung vorgestellt.

Gleich zwei Experten im Bereich Direktsaat teilten danach ihre Erfahrungen mit. Der erste war Ulrich Zink, der aufzeigte, welche Erfahrungen er seit bereits 20 Jahren mit der Direktsaat von Getreide und Raps in Mitteleuropa hat. Auf ihn folgte mit Julien Sennez der erste internationale Redner. Auch der Franzose setzt auf Direktsaat und zeigte anhand echter Betriebszahlen, wie sich das Ganze für ihn rechnet.

Darauf folgten drei Fachvorträge aus dem HORSCH Portfolio zu den Themen Trends im Pflanzenschutz, höchste Qualität bei Verschleißteilen und neue Technik für die mechanische Bestandespflege.

Den zweiten Nachmittag des Seminars gestalteten zwei internationale Referenten aus Brasilien. Der Landwirt Gregory Sanders sprach über den biologischen Pflanzenschutz auf den Betrieben der Grupo Progresso. Er zeigte auf, welche lange Historie der Einsatz von Bakterien und Mikroorganismen in Brasilien hat und welche massiven Fortschritte hier gerade in den letzten Jahren erzielt wurden. Er rechnete vor, dass durch

den Einsatz dieser Biocontrol Maßnahmen im Vergleich zum konventionellen Pflanzenschutz in zwei Ernten auf seinen rund 50.000 ha fast eine Million Dollar pro Jahr eingespart werden. Nahtlos an diesen Vortrag anschließen konnte Gustavo Hermann vom Unternehmen Koppert Biological Systems. Seine Firma stellt inzwischen viele dieser Biocontrol Mittel und auch Biostimulanzien zum Düngerersatz her. Er zeigte, was hier in Zukunft noch möglich ist und gab auch Einblicke in die Forschungszentren Brasiliens, die sich mittlerweile ausschließlich mit dieser Thematik befassen. Nicht nur im Bereich Soja, sondern auch bei Baumwolle oder Kaffee unterstützt seine Firma Maßnahmen, die Herstellungsprozesse transparenter machen, um zum Beispiel auch beim Import aufzuzeigen, wie genau die eingeführten Agrarprodukte hergestellt wurden – Stichwort GMO free – frei von genetischer Veränderung.

GETREIDE HACKEN, SOJAANBAU UND INTERCROPPING

Den dritten HORSCH Live Tag eröffnete der Landwirt Moritz Lampe (Mitgründer der Weser Bio GbR) mit Tipps zum Hacken von Getreide in 25 cm Reihenabstand. Er bezeichnete die Hacke in manchen Situationen sogar als „Risikolebensversicherung“ für den Landwirt. Er empfiehlt, eine Hacke mit der maximal möglichen Technik auszustatten, gerade für ein präzises Arbeiten, und unbedingt an die Sätechnik anzupassen, im Optimalfall an eine einzige Sämaschine.

Unter dem Motto „Ist doch nur Stahl“ stand der Beitrag über die Qualitätssicherung bei HORSCH, gefolgt von einem Vortrag zum Themenkomplex Intelligence, unter dem

HORSCH seine digitalen und automatisierten Technologien bündelt, wie auch die neue Connect Plattform, die zum Beispiel Auswertung, Datenübertragung oder Servicethemen bei Maschinen umfasst.

Der Geschäftsführer der N.U. Agrar, Ferenc Kornis, zeigte auf, wo Deutschland im europäischen Vergleich beim Anbau von Soja steht. Er erklärte, worauf Landwirte hierzulande bei Soja achten müssen und unter welchen Voraussetzungen sich gute und konkurrenzfähige Erträge erzielen lassen. Denn gerade beim GVO-freien Soja gibt es einen großen Bedarf an heimischen Erzeugnissen.

Darauf folgten zwei internationale Referenten aus Kanada. Joel Williams berichtete von seinen Erfahrungen im Bereich Intercropping in Kanada. Hier werden zwei Kulturen auf einem Acker gemeinsam angebaut und geerntet. Direkt daran schloss sich der Vortrag von Joe Wecker an. Er berichtete, welche Kulturen beim Intercropping auf seinem Betrieb zum Einsatz kommen und was hier von der Aussaat über die Düngung und Bestandspflege bis zur Ernte zu beachten ist. Lesen sie dazu auch den Bericht in dieser Ausgabe auf Seite 12.

Den Abschluss des dritten Tages und damit auch von HORSCH Live insgesamt übernahm Constantin Horsch, der zusammen mit seinem Bruder Lucas den Betrieb AgroVation im tschechischen Kněžmost leitet. Er nahm die Zuschauer mit auf die Reise von den Anfängen des Betriebes, über seine Entwicklung als HORSCH Forschungsbetrieb bis hin zum heutigen Stand, wo bereits ein Teil der Flächen in Ökolandbau umgewandelt wurden.

ALLES DIESEL ODER WAS

Unter dem Titel „Bleibt der Diesel der Leistungsträger im Feld?“ sprach Michael Horsch mit Werner Kübler von MAN Engines, einem Branchenexperten mit vielen Jahren Erfahrung im Bau von Hochleistungsindustriemotoren.

Diese Motoren und Triebwerke finden sich in verschiedenen Marktsegmenten und Produkten wieder, unter anderem in Lkw, Bussen und Bahnanwendungen, in Booten und Schiffen, aber auch in der Industrie und in Biogasanlagen im Agrarbereich. Insgesamt produziert die Firma rund 10.000 Motoren jährlich in der Leistungsklasse von 50 bis über 2.000 PS. Im Fokus steht gerade im Agrarbereich der Endkunde und dessen Bedürfnis nach möglichst hoher Leistung bei einem möglichst geringen Kraftstoffverbrauch.

Seit 1995 unterliegen die Dieselmotoren immer strengeren internationalen Abgasvorschriften, unterteilt in die Regulierungsklassen Tier 1 bis aktuell Tier 4. In der Motorenentwicklung spielt neben der generellen Effizienz die Emissionsreduzierung eine große Rolle. Allein die Reduzierung der NOx Stickoxidemissionen beträgt seit 1995 etwa 96 %. Die Anforderungen bis Tier 3 wurden allein durch eine stark verbesserte Einspritztechnik und Optimierungen im Brennraum erreicht. Doch schon erste Ansätze bei Tier 3 und schließlich Tier 4 machten reinigende Katalysatoren für alle Entwicklungen zur Pflicht. Bei den Partikelgrenzwerten verhält es sich ähnlich. Auch hier fand eine Reduktion um ca. 96 % statt und auch hier machte erst die Abgasnorm Tier 4 den Einsatz eines Partikelfilters notwendig. „Das Emissionsniveau, das wir jetzt haben, ist von den Werten grob vergleichbar mit Euro 6

bei den Lkw“, so Kübler. Damit seien die Motoren aktuell schon sehr sauber.

Auf die Frage, was nach Tier 4 kommt, betont Kübler, dass Europa und die USA zwar leicht unterschiedliche Wege gehen, das Ziel aber grundsätzlich das gleiche sei. Es muss ein Nachweis über die Emissionswerte bei der praktischen Arbeit im Feld erfolgen.

Selbst unter höchsten Leistungsspitzen müssen dann sämtliche Grenzwerte eingehalten werden. Alle Veränderungen, die die Entwickler an den Maschinen vornahmen, dienten jedoch auch der Leistungsdichte und dem geringeren Verbrauch, auch wenn dies durch immer strengere Abgasnormen angestoßen wurde, so Kübler.

Zu diesem Zeitpunkt folgten bereits einige Fragen der Zuschauer, vor allem zur Effizienz der neuen Motoren mit Abgasnachbehandlung. Bei den Landwirten und Schlepperfahrern komme trotz auf dem Papier gestiegener Leistung weniger Power an, wenn sie auf das Gaspedal treten.

Die Erklärung, die Kübler hierfür liefert, ist, dass vor 1995 das Gaspedal mechanisch direkt mit dem Motor verbunden war und somit prompt reagierte. Zur Verminderung der Emissionsspitzen wird heute eine digitale, regelnde Elektronik verbaut, die es früher so nicht gab. So kann das Gefühl eines gewissen Regelungsverzugs vermittelt werden. „Jeder Motor wird von der Abnahmebehörde abgenommen und geprüft und muss somit auch die angegebene Leistung erbringen“, versichert Kübler. Der Kunde spüre die Leistung auch durch die Traktion über das Rad oder an der Zapfwelle, was eben auch ein Faktor sein könne für eine gefühlte Leistungsminderung.

„Es ist klar, dass der Motor die angegebene Leistung hat. Diese kommt aber gefühlt nicht so an wie bei einem alten Schlepper, der nicht geregelt war“, bestätigt Michael Horsch.

Auf die Frage nach künftigen Antriebsformen zeigte Kübler eine Darstellung mit verschiedenen Motoren- und Treibstofflösungen für Traktoren. Als Beispiel diente ein Traktor mit 139 kW Leistung, der 3,5 Stunden intensive Bodenbearbeitung betreibt. Verglichen wurden unter anderem Diesel, Flüssiggas (LNG), zwei verschiedene Wasserstoffsysteme und ein Elektromotor.

Bei diesem Vergleich wird deutlich, wie wichtig das jeweilige Gewicht des Tanks zusammen mit Kraftstoff bzw. Batterie ist, aber auch der Platzbedarf und die Kosten für Tank, Batterie und den Kraftstoff/Strom selbst.

Ein Drucktank für Gas verbraucht viel Platz im Bauraum. Die Kosten für Flüssiggas liegen als einzige nur minimal über den – vergleichsweise – geringen Kosten des Dieselantriebs. Bei Wasserstoff wiegt der Tank dreimal so viel, hat ein wesentlich höheres Volumen und das Tanksystem ist wesentlich teurer. Bei Elektroantrieben liegen die Batteriekosten bei einem Tag Standardarbeit im Feld bei etwa 144.000 €. Dazu komme ein Volumen, das ca. 2.400 Litern Diesel entspreche, und ein Gewicht von 2,8 Tonnen, erklärt Kübler. Damit steht für Michael Horsch fest: „Wir kommen eigentlich um den Diesel oder einen dieselähnlichen Kraftstoff am Ende in der Landwirtschaft [...] nicht herum.“

Einfach Diesel durch Biodiesel zu ersetzen, sei aber sehr aufwendig, da dieser zunächst verestert werden müsse, um später sauber und effizient im Motor zu verbrennen, so Kübler.



Wenn man das Ziel der CO₂-Reduzierung ernst nimmt, muss vermehrt auf erneuerbare Energie bzw. Strom aus Sonne, Wind oder Biomasse gesetzt werden.

Beim Thema Nachhaltigkeit landet man bei synthetischen Kraftstoffen. Ein synthetischer Kraftstoff wird erzeugt, indem man mit Strom aus Sonnen- oder Windenergie in einem Elektrolyseverfahren Wasserstoff herstellt. In der Verbindung mit CO₂ können daraus zahlreiche Kraftstoffe hergestellt werden.

Doch das Problem liegt in der Menge. Für die Herstellung braucht es großtechnische Anlagen, die solche Kraftstoffe günstig herstellen, sowie genug Strom aus Sonne oder Wind. Und es besteht immer noch das Problem der Versorgung mit dem Kraftstoff in der Fläche. Es müsste hier also erst einmal ein komplett neues Tankstellennetz aufgebaut werden, so Kübler. Die Wende zum Elektromotor zeigt, wie schwierig das ist. „Wenn man in Richtung synthetischer Kraftstoff denkt [...], dann müsste man eigentlich einen Kraftstoff machen, der der heutigen Normung entspricht. Sprich, der morgen in jedes Dieselfahrzeug eingesetzt werden kann“, erklärt Kübler.

Auf die Frage aus dem Live-Chat, warum MAN und Daimler Lkw mit Elektromotoren vorgestellt haben, antwortet Kübler, dass hier die Gesetzeslage eine Rolle spiele.

Der Hersteller muss die Gesamtflotte im Blick haben, um die Emissionsziele zu erreichen und Strafzahlungen zu vermeiden. Momentan gehe das nur mit Elektromotoren, da hier die Herstellung nicht berücksichtigt wird und batteriebetriebene Fahrzeuge als Zero-CO₂-Emittenten gewertet werden. Deshalb

sei es sinnvoll, auch E-Antriebe in der Flotte zu haben, um den Flottenwert zu erreichen bzw. unter das vorgeschriebene CO₂-Limit der Flotte zu kommen.

Europa und Deutschland seien gut darin, Innovationen und Technik schnell zu entwickeln und voranzubringen. Allerdings dauere es hier deutlich länger, eine Infrastruktur auszubauen und so werde die Erreichung der Klimaziele Geld kosten und Zeit brauchen, beendete Kübler seinen Vortrag.

MEHR BIO IN DER CORONA-PANDEMIE – DOCH WIE GEHT ES WEITER?

Das Thema des zweiten HORSCH Live Abends war „Vermarktung von Biogetreide/Bioprodukten jetzt und in der Zukunft. Welche Chancen und Risiken birgt eine wesentliche Erhöhung der Bioanbaufläche?“. Hier sprach Michael Horsch unter anderem mit Stefanie Strebel (Gründerin und Geschäftsführerin der KS Agrar GmbH und der Ceresal GmbH), Klaus Bergman (Geschäftsführer der Bergmann GmbH), Jörg Große-Lochtmann (Geschäftsführer der Bio Kontor GmbH, der Öko Service GmbH sowie Vorstand der Marktgesellschaft der Naturland Bauern) und Christof Mross (Geschäftsführer Food Lidl Deutschland).

Die Begleitumstände der Corona-Pandemie haben in Deutschland dazu geführt, dass mehr Menschen ihr Ernährungs- und Einkaufsverhalten hinterfragen. So zeige die Auswertung des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL), dass die Menschen ökologischer konsumieren.



Das Studio von HORSCH Live konnte es mit so manchem großen TV-Studio aufnehmen. Hier mit der Talkrunde zur Vermarktung von Biogetreide.

Menschen durch die Pandemie mehr darauf achten, was und wie sie konsumieren und dass dieser Trend auch langfristig bleiben wird. Dieses zeige auch die hohe Frequentierung von Hofläden.

Bewusste Ernährung bedeute auch einen gewissen Verzicht auf Fleisch, betont Michael Horsch und stellt gleichzeitig die Frage, ob auch dies ein weiterer Trend sei. Der Anteil der Flexitarier, also derer, die zwar Fleisch essen, aber auch viele vegetarische oder vegane Produkte konsumieren, wird laut Große-Lochtmann weiter zunehmen. Das hilft dann nicht nur dem Tierwohl, sondern auch dem ökologischen Landbau, der Natur und dem Menschen selbst. „Die deutsche Gesellschaft für Ernährung würde sagen: wenn jemand alles, was ein Deutscher heute für Fleisch ausgibt, für Ökofleisch ausgibt, dann hat er genau die richtige Menge gegessen“, so Große-Lochtmann über seine Sicht eines gesunden Flexitarismus. Der Fleischverzehr wird insgesamt weiter abnehmen. Das zeigt auch die vermehrte Nachfrage nach Fleischersatzprodukten auf Pflanzenbasis. Aber auch Milchprodukte und Fisch werden immer mehr durch pflanzliche Alternativen ersetzt. „Die Lebensmittelindustrie krempelt wirklich alles auf pflanzenbasiert um“, ergänzt Stefanie Strebel. Dies bestätigt den Wunsch der Gesellschaft nach nachhaltigeren und gesünderen Lebensmitteln sowie mehr Tierwohl.

Bei der Frage, ob es für den Landwirt Sinn macht, auf Bio umzustellen, ist für Stefanie Strebel besonders wichtig, auch den globalen Markt zu betrachten. Auf jedem Bioprodukt im LEH (Lebensmitteleinzelhandel) befindet sich das EU-Biolabel. Dies ist aber für den Verbraucher nicht sehr aussagekräftig, da auch Bioprodukte aus Osteuropa importiert werden. Somit kann die Ware überall aus der Welt herkommen, solange sie nach EU-Standards für Bio produziert wurde. Die Konkurrenz ist also groß, da außerhalb der EU aufgrund verschiedener Faktoren deutlich billiger produziert werden kann. Man müsse hier dem Verbraucher viel klarer machen, woher die Lebensmittel eigentlich kommen, indem man zum Beispiel eine CO₂-Bilanz auf den Produkten ausweise und dem Verbraucher so die Möglichkeit biete, auch auf Regionalität zu achten, findet Strebel.

Eine saubere Ausweisung der Lieferkette und des erzeugten CO₂ sei zwar transparent, aber mit enormem Aufwand verbunden, so Christof Mross. Die Motivation der Verbraucher für heimische (Bio-) Lebensmittel zu wecken sei der deutlich leichtere Weg, als über die Lieferkette zu gehen. Deswegen bestehe bei Lidl auch das Ziel, die importierten EU-Biowaren immer mehr durch regionale Produkte von Bioland zu ersetzen. „Den Kunden zu erziehen und ihm vorzuschreiben, was er kaufen soll, funktioniert nicht“, so Mross. Es bestehe nur die Möglichkeit, Angebote zu machen und den Kunden entscheiden zu lassen. Lidl wolle die Kunden lieber motivieren als erziehen. Dabei sind vor allem Aufklärung und Informationen wichtig.

Faktoren wie Umwelt- und Klimaschutz sowie artgerechte Tierhaltung spielen dabei eine große Rolle. Diese Entwicklung sei auch deutlich aus den Umsätzen des Biofachhandels zu entnehmen. Die Zunahme liege bei etwa 30 Prozent, so Michael Horsch. Der Trend zu nachhaltigerem Konsum sei aber auch schon die Jahre davor beobachtet worden, so Jörg Große-Lochtmann. Die Pandemie habe den Trend allerdings verstärkt.

Dass die Leute trotz der unsicheren Lage zu teureren Bioprodukten greifen, liegt für Klaus Bergmann vor allem am Verzicht auf den Verzehr außer Haus: „Die Menschen sind gezwungen, zu Hause zu kochen. So bleibt im Portemonnaie mehr Geld übrig“. Er hoffe, dass dies auch nach der Pandemie so bleibe oder sich sogar weiter verstärke. Der vermehrte Griff zum Bioprodukt hat für Stefanie Strebel auch etwas mit gesundheitlicher Prävention während der Pandemie zu tun, weshalb sie davon ausgeht, dass dieser Trend über die Pandemiezeit hinaus bestehen bleiben wird.

Christof Mross konnte diese Statistiken seitens Lidl aber auch mit Zahlen ergänzen, die diese Entwicklung in einem schwierigen Bild beleuchten. Kunden, die bereits vor der Pandemie preisbewusst eingekauft haben, kaufen nun noch preisbewusster ein. Kunden, die verstärkt ökologisch einkaufen, haben dies während der Pandemie auch verstärkt getan. Die Konsumgewohnheiten haben sich verstärkt und potenziert. „Die Schere ging deutlicher auseinander. Wenn man es auf die Gesellschaft übertragen möchte, ist eine deutlichere Spaltung sichtbar“, so Mross. Allerdings ist auch er überzeugt, dass die




Werner Kübler (MAN Engines, links) und Michael Horsch in einer lebhaften Diskussion im HORSCH Live Studio über die Zukunft des Diesels und seine Alternativen.

Ein weiteres Ziel ist es, die heimische Bioproduktion wirtschaftlicher zu gestalten, ohne die Biobauern von staatlichen Subventionen abhängig zu machen. „Es gibt zwei Möglichkeiten. Zum einen den Verbraucher aufklären, damit er heimisches Bio präferiert und zum anderen die Flächenproduktivität bei uns steigern, damit heimisches Bio im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig ist“, erklärt Strebelt.

Ob es Sinn macht, heute noch auf Bio umzustellen, hängt am Ende individuell von jedem Betrieb, seinen Flächen, Böden, dem Tierbestand und auch der regionalen Vermarktbarkeit der Produkte ab. Auf die Frage, was mit den Preisen passiert, wenn der Bioanteil und der Ertrag steigen, sagt Jörg Große-Lochtman, dass der Handel, die Verarbeiter und die Erzeuger enger zusammenarbeiten müssen. Wenn die Produktionsmenge bei Bio steigt, muss der Handel auch weiterhin langfristige Lieferverträge zu guten Konditionen zusichern. Während der hohen Nachfrage nach Dinkel vor ein paar Jahren wäre sogar der Preis für konventionellen Dinkel angestiegen, nachdem es Engpässe beim Biodinkel gab, so Jörg Große-Lochtman. Der Preis wird bestimmt von Angebot und Nachfrage. „Im Ökobereich oder im Biobereich ist es ein anderer Markt, der gehorcht aber auch Angebot und Nachfrage“, ergänzt Mross.

Am Ende der abwechslungsreichen und spannenden Talkrunde zieht Michael Horsch ein positives Resümee. Die Ökolandwirtschaft habe auf jeden Fall eine Zukunft und sei auch langfristig neben der konventionellen Landwirtschaft lukrativ. Beim Thema Klima wird das Ganze von politischen Leitplanken begleitet, die aber für alle – Industrie, Händler

oder Landwirtschaft – die gleichen Maßstäbe haben müssen. Die Landwirtschaft bietet heute viele Innovationen und Entwicklungen. „Ich glaube, es ist ganz wichtig, dass wir aufhören, konventionell gegenüber Bio aufzurechnen, sondern die Systeme müssen sich begegnen“, so Bergmann. Nur so könne man einen gemeinsamen Konsens finden, der einen gesünderen Konsum mit sich bringe. 

Vorführsaison 2021



Vereinbaren Sie einen Vorführtermin mit Ihrem Vertriebspartner.

HORSCH
horsch.com

Schwandorf



Ronneburg



Landau



TAG DER OFFENEN TÜR

Schwandorf, 18.09.2021
9:00 – 16:00 Uhr

HORSCH Maschinen GmbH
Sitzenhof 1
92421 Schwandorf

Ronneburg, 25.09.2021
9:00 – 16:00 Uhr

HORSCH Maschinen GmbH
HORSCH Industrietechnik GmbH
Am Horsch Werk 6 und 8
07580 Ronneburg

Landau, 02.10.2021
10:00 – 16:00 Uhr

HORSCH LEEB Application Systems GmbH
Kleegartenstraße 54
94405 Landau a. d. Isar



Maschinenvorfürungen *Kinderspielbereich*
Vorstellung unserer Ausbildungsberufe
SHOW COOKING UND KALTE GETRÄNKE
Präsentation Azubiprojekte **Betriebsrundgänge**
Vorträge zu Themen aus der Landwirtschaft

Alle Termine unter Vorbehalt abhängig von der Corona-Situation.

HORSCH