

trends



Zwischen Stallgeruch und Marketing-Strategie

Menschen bei CLAAS:
Anna Berger aus dem Werk
Bad Saulgau

Der Neue in der Praxis

Drei Vorserienbetriebe geben
ihr Urteil zum AXION 9 ab



Liebe Leserinnen und Leser,

Effizienz in der Landwirtschaft gewinnt angesichts steigender Betriebsmittel- und Lohnkosten zunehmend an Bedeutung. Besonders in der Grünfütterternte lassen sich große Einsparpotenziale realisieren. Das Verfahren „21 zu 13“ hat sich inzwischen in der Praxis etabliert und findet immer mehr Anhänger.

Ein Meilenstein für CLAAS im Jahr 2026 ist der JAGUAR 1000, der in der Praxis flächendeckend auf positive Resonanz stößt. Vor allem seine beeindruckende Durchsatzleistung überzeugt im täglichen Einsatz. Der Grundstein für die Entwicklung dieser Maschine wurde bereits vor rund 20 Jahren mit den „dicken Bertas“ gelegt. Damals waren diese Häcksler ihrer Zeit voraus – heute wird genau diese Leistungsklasse in der Praxis benötigt.

In Vorbereitung auf die kommenden Frühkaufaktionen von CLAAS arbeiten wir intensiv daran, Ihnen praxisorientierte Angebote zu präsentieren. Ziel ist es, Ihnen frühzeitig Planungssicherheit zu bieten und gleichzeitig von interessanten Konditionen sowie modernster Technik zu profitieren.

Ich bin dankbar, dass unsere Kunden gerade in dieser angespannten Zeit auf CLAAS vertrauen. Dieses Vertrauen ist für uns Ansporn, weiterhin zuverlässige und wirtschaftliche Lösungen für die Landwirtschaft bereitzustellen. Es ist eine spannende Zeit. Ich selbst bin seit vielen Jahren in der Branche tätig, jedoch erst seit kurzer Zeit bei CLAAS für die Erntetechnik verantwortlich. Umso mehr freue ich mich darauf, gemeinsam mit Ihnen die kommenden Herausforderungen und Chancen der Branche aktiv zu gestalten.

Ich freue mich auf die kommende Erntezeit mit Ihnen – als Landwirte und Lohnunternehmer – und wünsche Ihnen eine sichere und ertragreiche Ernte.

Sebastian Bösch
Verkaufsleiter Ernte
CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH

In diesem Magazin



- 6 update**
News und Wissenswertes
- 8 Morgens Müsli, abends Party**
Hof Geist stellt sich breit auf
- 12 Der Neue in der Praxis**
Drei Betriebe sprechen Klartext zum AXION 9
- 18 Die „dicken Bertas“ waren ihrer Zeit weit voraus**
Groß, kraftvoll und visionär: Diese Maschinen gelten bis heute als echte Pioniere ihrer Zeit
- 20 „Finde deinen Weg“**
Christian Dänzer führt die Angus Hill Ranch mit Leidenschaft und Weitblick – und beschreitet in der Vermarktung hochwertiger Fleischprodukte bewusst neue Wege

- 24 Große Zahlen, kleiner Aufwand – das „21 zu 13“-Verfahren**
Ein neuer Blick auf die Grünfutterernte
- 28 Weed Detector nimmt Ampfer auf Grünland ins Visier**
Sensortechnik erkennt Problemunkräuter gezielt und schafft neue Möglichkeiten für eine nachhaltige Grünlandpflege
- 30 Fresszeit: der Schlüssel zur Milchleistung**
Wie Futterqualität, Vorlage und Tierbeobachtung zusammenspielen – und warum die Fresszeit entscheidend für Leistung und Tierwohl ist
- 34 Zwischen Stallgeruch und Marketingstrategie**
Für Anna Berger steht der Kunde im Mittelpunkt – im Marketing genauso wie bei den Besucherführungen
- 38 Ein Mähwerk für alle Fälle**
Mit Front- und Heckmähwerk meistert Claus Traber verschiedenste Erntegüter

- 40 Die Versicherung fürs Silo**
Warum der XERION auf dem Silo für viele Kunden alternativlos ist
- 42 So wird Dreschen zum Gänsehautmoment**
Drei CLAAS Dominatoren im Ernteeinsatz – ein Zusammenspiel aus Motorensound, Präzision und purer Leidenschaft
- 44 compact**
Technik und Landwirtschaft
- 46 young experts**
Hightech, Teamgeist und echte Erfolgserlebnisse
- 50 focus**
Der Trick mit dem Seil
- 51 preview**
Ein Ausblick in die Ausgabe 04/2026



update



Ort: ADAC-Gelände
in Hannover
Datum: Herbst 2026
Begrenzte Plätze – schnell
bewerben!



Sicher Gas geben Bewirb Dich!

Du bist zwischen 16 und 18 Jahren, sitzt gerne auf dem Trecker und willst wissen, wie man PS und Tonnen immer bestens im Griff hat? Dann ist unser kostenloses Fahrertraining genau das Richtige für dich. Egal ob Acker, Straße oder Hof – hier lernst du, deinen Trecker sicher zu beherrschen und auch in brenzligen Situationen cool zu bleiben.

Du willst dabei sein? Dann zeig's uns und bewirb dich:
Nenne uns deine Argumente, warum wir gerade dich für das Fahrsicherheitstraining auswählen sollten.
Und schick es bis zum 15.07.2026 an:
→ claas-trends@claas.com

young
experts



Le Mans: Innovationen auch unter der Erde

Wer glaubt, Regenwasser verschwinde einfach im Gully, irrt gewaltig. Beim Baustart der neuen multifunktionalen Produktionshalle in Le Mans reagieren die Verantwortlichen mit Hightech unter der Erde. Unter dem Parkplatz des Technoparks entsteht derzeit ein unsichtbarer Schutzschild gegen Starkregen und überlastete Kanalisationen. Mithilfe der innovativen SAUL-Technologie wird Regenwasser künftig in einer ultraleichten Wabenstruktur aus Kunststoff zwischengespeichert, bevor es kontrolliert versickert. Das unterirdische System fasst rund 350 m³ Wasser und soll helfen, Überschwemmungen bei extremen Wetterlagen zu verhindern. Gleichzeitig spart die Lösung Platz, ist wartungsfreundlich und schnell installiert. Damit setzt Le Mans auf eine Infrastruktur, die den Folgen des Klimawandels nicht nur zusieht, sondern aktiv entgegenwirkt.



Bau voll im Plan

Auf der Baustelle in Bitterfeld-Wolfen geht es mit großen Schritten voran: Nur sechs Monate nach dem Spatenstich steht bereits der Rohbau für das neue CLAAS Center Anhalt. Mit dem Richtfest wurde Ende April ein wichtiger Meilenstein erreicht – und das Projekt liegt voll im Zeitplan. Decken, Treppen, Dach – die Grundstruktur steht. Damit wird schon jetzt deutlich, welche Dimensionen der neue Standort haben wird. Für Landwirte in der Region entsteht hier künftig eine moderne Anlaufstelle rund um Maschinen, Service und Beratung.

Dass der Bau so zügig voranschreitet, zeigt: Planung und Umsetzung greifen ineinander. Für die Landwirtschaft vor Ort bedeutet das vor allem eines – bald noch bessere Unterstützung im täglichen Betrieb.





Morgens Müsli ...

— Wer den Betrieb der Familie Pellengahr-Gröblinghoff im westfälischen Oelde zum ersten Mal besucht, fühlt sich fast wie in einer Film- oder Märchenkulisse. Nach einer Fahrt durch das malerische Naturschutzgebiet Geisterholz und eine verwunschene Kastanienallee taucht unvermittelt das Haus Geist auf, die Hofstelle der Familie.

Das Wohnhaus ist ein ehemaliges Wasserschloss samt Burggraben, Teichen und einer Steinbrücke mit opulenter Toreinfahrt zum Innenhof. Direkt daneben umrahmen eine alte Getreidescheune aus Backstein, eine Gewölbescheune und ein ehemaliges Speicherhaus im Lippe-Renaissance-Stil den Innenhof.

„Ja, wir haben es ganz schön hier“, sagt Julius Pellengahr bescheiden. Er hat den Betrieb mit nur 29 Jahren übernommen und bewirtschaftet hier gemeinsam mit seinen Eltern und einem Festangestellten 130 ha Ackerland. Angebaut werden Raps und Getreide



... abends Party

Der Betrieb Haus Geist hat weder besonders viel Fläche, noch werden hier ausgefallene Kulturen angebaut. Doch der Familie Pellengahr-Gröblinghoff ist es gelungen, zwei ungewöhnliche Standbeine aufzubauen.



1. Das Pferdemüsli ist für den Betrieb von Julius Pellengahr ein wichtiges Standbein.
2. Das alte Speicherhaus wird seit 2024 für Veranstaltungen vermietet.
3. Das ehemalige Wasserschloss liegt im westfälischen Oelde.

Feiern auf dem Hof

Doch der Fokus von Julius Pellengahr lag von Anfang an auf dem besonderen Charme der historischen Gebäude. „Mir war es wichtig, den Betrieb in dieser Form zu erhalten und gleichzeitig weiterzuentwickeln“, sagt Pellengahr. Wie das trotz hoher Kosten für die Bauunterhaltung funktionieren könnte, wurde ihm bei einem Tag der offenen Tür bewusst, als fast 3.000 Besucher kamen. „Da haben uns die Leute wirklich die Bude ingerannt“, erzählt Pellengahr.

Den Hof als stimmungsvolle Kulisse für Veranstaltungen vermieten – das war seine Idee. Dass dieser Ansatz funktioniert, zeigte sich bei der ersten Hochzeitsfeier knapp ein Jahr später. Obwohl er nicht viel mehr als eine ausgelegte Scheune anbieten konnte, war die Feier ein großer Erfolg und die Gäste schwärmten noch lange von der tollen Atmosphäre der Räume.

Im darauffolgenden Jahr 2025 drehte sich die Spirale dann laut Pellengahr immer schneller. Mehr als 20 Veranstaltungen wurden in der Gewölbescheune gebucht. Neben Hochzeiten kamen auch diverse Geburtstage und Firmenveranstaltungen wie Tagungen und Weihnachtsfeiern dazu. Dieser positive Trend setzte sich auch im laufenden Jahr fort und selbst für 2027 gibt es schon reichlich Anfragen. „Der Kalender füllt sich erstaunlich schnell, obwohl ich keine aktive Werbung mache“, freut sich Pellengahr.

Der Betrieb stellt nur die Gebäude mit einer pauschalen Raummiete zur Verfügung. Den Caterer können die Gäste frei auswählen. Bei der Organisation größerer Veranstaltungen unterstützt ihn ein lokaler Dienstleister, der anfangs auch Stühle, Tische und Zelte zur Verfügung stellte. Doch mit dem wachsenden Erfolg ist Julius Pellengahr dazu übergegangen, selbst in das notwendige Mobiliar zu investieren. Auch die Raumgestaltung und Beleuchtung hat er nach und nach professionalisiert, genauso wie den mobilen Toilettenwagen.

Müsli fürs Pferd

Das zweite Standbein des Betriebs hat dagegen eine längere Tradition. Schon seit 25 Jahren verkauft die Familie Pferdefutter, das die Kunden als „Pferdemüsli“ kennen. Das Rezept hat Julius’ Vater auf wissenschaftlicher Basis entwickelt und an eigenen Sport- und Zuchtpferden erprobt. Die Grundlage bilden Gerste und Hafer, die komplett aus dem eigenen Anbau stammen. Dazu kommen Kräuter, Maisflocken, Mineralien und Pflanzenöl. Die genaue Zusammenstellung ist natürlich Betriebsgeheimnis.

„Damit haben wir ein sehr stabiles Standbein, das uns unabhängig von den Marktpreisen für Getreide macht“, sagt Pellengahr. Etwa 70 % der Ackerfläche werden als Basis für die Herstellung des Pferdemüsli genutzt.

Das Mischen und Abpacken des Futters erledigt der Betrieb selbst mit einer eigenen Getreidequetsche und Abfüllstation. „Es ist für uns sehr wichtig, dass wir vom Anbau über die Ernte bis zur Herstellung alles selbst in der Hand haben. Denn Qualität ist bei Pferdefutter das A und O“, erklärt der Betriebsleiter. Dass die Hauptkomponenten Gerste und Hafer im Futter aus eigenem Anbau stammen, sehen die Kunden ebenfalls als Ausweis einer besonderen Qualität.

Die Vermarktung wurde über die Jahre immer weiter ausgebaut, findet aber nach wie vor regional im Umkreis von 50 km statt. Das Pferdemüsli wird in 20-kg-Säcken oder Big-Packs mit 500 kg verkauft und ist ab Hof oder bei Raiffeisenmärkten der Umgebung erhältlich.



1. Pferde sind schon immer die Leidenschaft der Familie gewesen.

2. Das Getreide für das Pferdemüsli stammt zum größten Teil aus eigenem Anbau.

»Mir war es wichtig, den Betrieb in dieser Form zu erhalten und gleichzeitig weiterzuentwickeln.«

Julius Pellengahr, Landwirt

3. Julius Pellengahr hat den Betrieb mit 29 Jahren von seinen Eltern übernommen.

4. Neue Wege geht der Betrieb mit seiner Veranstaltungsscheune, die sehr gut angenommen wird.



Jung übernimmt

Julius Pellengahrs Herz schlägt aber vor allem für die Organisation der Veranstaltungen auf dem Betrieb. Deshalb kümmert er sich überwiegend um diesen Bereich, während sein Vater alle Aufgaben rund ums Pferdemüsli managt.

Das entlastet ihn auch in seiner noch etwas ungewohnten Rolle des Betriebsleiters. „Es ist schon krass, wie viele große und kleine Entscheidungen man als Verantwortlicher jeden Tag treffen muss. Da ist man abends manchmal ganz schön kaputt“, meint Pellengahr.

Dennoch ist er sehr froh, dass er sich nach seinem Studium für die Betriebsübernahme und gegen einen Job im Büro entschieden hat: „Hier kann ich Dinge anstoßen, die für mich absolut sinnstiftend sind. Und anders als ich es bei meinen Praktika in der Industrie erlebt habe, sind die Entscheidungswege bei uns sehr kurz. Das macht einfach viel Spaß, auch wenn die Arbeitstage länger sind.“

dominik.wiegard@claas.com



Der Neue in der Praxis

Schon ein halbes Jahr vor der offiziellen Präsentation war der neue AXION 9 im Praxiseinsatz. Neun Betriebe hatten die Gelegenheit, den neuen Traktor als Vorserienmaschine zu testen und ihr gemeinsames Feinschliff zu geben. Wir haben drei Betriebe besucht und nachgefragt, ob der AXION 9 hält, was er verspricht.



Ein Quantensprung

Papendorfer Agrargenossenschaft, Mecklenburg-Vorpommern

Betriebsleiter Steven Hirschberg sieht beim neuen AXION 9 einen Rund-um-Fortschritt, von der Technik bis zum Komfort.



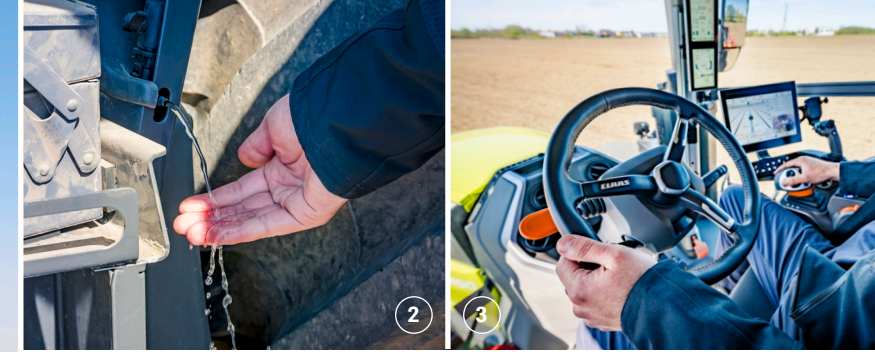
— Steven Hirschberg musste nicht lange überlegen, als er gefragt wurde, ob er den neuen AXION 9 auf seinem Betrieb testen möchte. „Wir haben hier immer Lust auf was Neues und wollen mit dem Stand der Technik gehen“, sagt Hirschberg. Er ist Leiter und Vorstandsvorsitzender der Papendorfer Agrargenossenschaft bei Rostock, die 1.150 ha Ackerland und 200 ha Grünland bewirtschaftet.

Hirschberg hat den neuen AXION 9.450 mit 450 PS in Vollausstattung zunächst für drei Jahre gemietet. Die Genossenschaft setzt den Traktor als Schlüsselmaschine in der Bodenbearbeitung ein, das heißt vor allem zum Grubbern und Pflügen. Dazu kommen aber auch Einsätze mit einer Mäh- und Mulchkombination sowie Transporte.

Gefahren wird der Traktor mit Zwillingsbereifung hinten und vorne. Aufgrund einer Sonderregelung in Mecklenburg-Vorpommern sind mit der knapp 4 m breiten Maschine auch Straßenfahrten erlaubt.

Nach den ersten 800 Betriebsstunden ist Steven Hirschberg beeindruckt: „Alles, was an Komfort dazugekommen ist, ist ein absoluter Quantensprung. Als erstes fällt auf, wie unheimlich leise die Kabine ist, egal, was man macht.“ Auch der Sitzkomfort, die Übersichtlichkeit und die Haptik der Materialien, vom Lederlenkrad bis zu den Bedienelementen, haben ihn sofort überzeugt. „Alles wirkt einfach hochwertig und aufgeräumt“, meint Hirschberg.

Besonders gefällt ihm, dass Bewährtes wie der Fahrhebel beibehalten wurde und sinnvolle Dinge dazugekommen sind wie ein neuer Joystick für alle Hydraulikfunktionen. Als praktische Weiterentwicklung sieht er auch das einfache Anlegen von Fahrerprofilen im CEBIS connect System, obwohl es in der Genossenschaft meist feste Fahrer für jeden Traktor gibt.



1. Die Abstimmung von Motor und Getriebe beim AXION 9 ist absolut stimmig.

2. Einfach praktisch: Der Handwaschbehälter am Einstieg.

3. Hochwertige Materialien, einfache Bedienung: Mit der neuen Kabine sind Betriebsleiter und Fahrer sehr zufrieden.

„Aber gerade die Fahrer muss man überzeugen“, meint Hirschberg. Und das ist beim vorgesehenen Stammfahrer für den neuen Traktor gelungen, obwohl der vorher durchaus skeptisch war. „Es sind aber auch ganz viele Kleinigkeiten, die Spaß machen. Der Handwaschbehälter am Einstieg ist praktisch, der großzügige Aufstieg total gut, die Tür geht schön weit auf, man hat viel Platz und fühlt sich sofort wohl“, sagt der Betriebsleiter.

Zudem lobt er die neue Optik mit den „etwas bösen“ Frontscheinwerfern und dem beleuchteten CLAAS Logo. „Wirklich genial finde ich den Coming-Home-Knopf außen, mit dem man alle Systeme starten kann, bevor man die Tür öffnet: eine super Idee.“

Auch im Einsatz hat ihn der AXION 9 überzeugt. Die Zugkraft findet er beeindruckend und die Abstimmung von Motor und Getriebe ist für ihn absolut stimmig. „Die Maschine spricht sofort an, wenn man aufs Gaspedal tritt“, berichtet Hirschberg.

Für einen Vorserieneinsatz gab es aus seiner Sicht „sehr wenig Probleme“. Kleinigkeiten wie durchgescheuerte Kabel oder eine hakende Software wurden umgehend von der Werkstatt des lokalen CLAAS Händlers behoben. Überhaupt hat ihm die Betreuung durch das CLAAS Team sehr gut gefallen. Hirschberg: „Die Dinge, die wir angesprochen haben, wurden fast alle umgesetzt. Und der Kontakt zum Kundendienst ist ohnehin super. Das Teamwork zwischen Unternehmen, Händler und Landwirt macht in dieser Form einfach Spaß.“

Sein Fazit nach einem Jahr Praxiseinsatz: „Der neue AXION 9 ist ein echter Rund-um-Fortschritt, von der Technik über die Kabine und den Komfort bis hin zu vielen praktischen Kleinigkeiten.“



2

Sehr gelungen

Gut Groß Miltzow, Mecklenburg-Vorpommern

Geschäftsführer Thomas Jacobsen hat die TERRA TRAC Version des neuen AXION 9 voll überzeugt.



1. Der Betrieb setzt den AXION 9 in der schweren Bodenbearbeitung ein.

2. Den großzügigen, einfachen Einstieg sehen alle Fahrer als großes Plus an.

3. Klar und intuitiv: Den Fahrern des Betriebs fiel die Umstellung auf die neue Bedienung des neuen AXION sehr leicht.

— **Thomas Jacobsen, Geschäftsführer des Gutes Groß Miltzow in Sundhagen bei Stralsund, und sein Betriebsleiter Johannes Kittel nutzen den AXION 9.450 seit einem Jahr konsequent als Schlüsselmachine für die schwere Bodenbearbeitung. Die 3.000 ha des Betriebs werden in der Regel 30 cm tief gegrubbert. „Wir waren mit der Vorgängermaschine, dem AXION 960, sehr zufrieden und haben uns deshalb gerne darauf eingelassen, die neu entwickelte Maschine als Vorserie zu testen“, sagt Geschäftsführer Thomas Jacobsen.**

Um die 450 PS Leistung optimal zu nutzen, hat sich der Betrieb für die Variante TERRA TRAC entschieden. Damit haben die beiden schon bei den LEXION Mähdreschern gute Erfahrungen gemacht. „Die TT-Variante hat den gleichen Kraftschluss wie ein 8-fach bereifter Traktor. Das erspart uns ein Begleitfahrzeug bei den vielen notwendigen Straßenfahrten“, erklärt der Geschäftsführer.

Der neue AXION 9 wurde auf dem Betrieb nicht geschont. Im Herbst 2025 war der Traktor mehrere Wochen lang im 24-Stunden-Einsatz und hat in dieser Zeit gut 800 Betriebsstunden geleistet. „Wir sind bisher sehr angetan von der Maschine und dem TT-Konzept. Motor, Getriebe und Kraftübertragung sind wirklich sehr gut aufeinander abgestimmt“, so Thomas Jacobsen.

Betriebsleiter Johannes Kittel ist besonders zufrieden mit der Weiterentwicklung in der Kabine. „Der Bedienkomfort und der Geräuschpegel waren bei der Vorgängermaschine schon gut. Aber beim neuen AXION haben die Ingenieure nochmal was draufgepackt“, meint der Praktiker. Die Rund-um-Sicht ist für ihn besser geworden, auch weil die Anzeigen von der Lenk-



säule auf einen Monitor am A-Holm verschoben wurden. Zum Komfort tragen aus seiner Sicht auch der neue, individuell einstellbare Fahrersitz und die Kabinenfederung bei. „Das Fahren ist wie auf dem Sofa sitzen“, meint Kittel. „Der läuft selbst auf der Straße ruhiger als eine Radmaschine.“ Das ist für den Betrieb wichtig, weil die Flächen bis zu 25 km entfernt liegen. Dazu kommt noch eine besondere Haltbarkeit der Laufbänder, meint Thomas Jacobsen: „Selbst nach 800 Arbeitsstunden mit vielen Straßenfahrten sehen die Bänder vom AXION noch fast neuwertig aus, genau wie beim älteren AXION 960.“

Völlig problemlos funktioniert das Einbinden des Traktors in das CLAAS connect System. Die Aufträge werden direkt vom Rechner verschickt oder per Stick übertragen. Die Fahrer tauschen sie auch untereinander aus, genauso wie die Feldgrenzen. „Für uns ist es auch sehr hilfreich, den Arbeitsfortschritt und den Maschinenstatus zu sehen. Dann können wir ohne Anruf beim Fahrer schon mal die Drille losschicken oder Diesel zum Nachtanken ans Feld bringen“, sagt Johannes Kittel.

Der Wechsel auf den neuen AXION fiel auch den älteren Fahrern des Betriebs leicht. Sie kamen sehr schnell zurecht mit der Bedienung und lobten den besonderen Komfort. Für Johannes Kittel keine Überraschung: „Bei neuen CLAAS Maschinen kann man sich einfach draufsetzen und losfahren, wenn man das Bedienprinzip einmal verstanden hat.“

Geschäftsführer Thomas Jacobsen beobachtet als langjähriger CLAAS Kunde eine deutliche Entwicklung bei den Maschinen: „In den letzten zehn Jahren haben sich die AXION Baureihen technisch wahnsinnig weiterentwickelt. Ich finde es gut, dass man diese Weiterentwicklung jetzt mit noch mehr Komfort und einem neuen Design unterstreicht. Das ist sehr gelungen.“

Auf die Frage nach weiteren Wünschen für den Traktor fällt ihm spontan nichts ein. Aber er hat schon erste Gedanken-spiele, was er nach Auslaufen des dreijährigen Mietvertrags plant. „Von der Maschine her passt es sehr gut“, sagt Thomas Jacobsen lächelnd. „Deshalb halte ich einen Neukauf nicht für ausgeschlossen.“



Komfort bei Tag und Nacht

Putlitzer Agrar-Erzeugnisse GmbH (PAE), Brandenburg

Betriebsleiterin Anica Hauptmann setzt den AXION 9 nicht zur Bodenbearbeitung ein, sondern als Allround-Traktor.



1. Der 19-m3-Tandemdüngerstreuer des Betriebs stellt sehr hohe Ansprüche an die Hydraulikleistung, die der neue AXION 9 problemlos erfüllt.

2. Ob Siloverdichtung, Düngung oder Transport – der neue AXION 9 hat auf dem Betrieb bisher in allen Einsatzbereichen überzeugt.

— **Die Putlitzer Agrar-Erzeugnisse GmbH der DAH-Gruppe im Nordwesten Brandenburgs ist selbst für ostdeutsche Verhältnisse groß. Der Betrieb bewirtschaftet 6.000 ha Acker- und Grünland, beliefert zwei Biogasanlagen mit 6,5 MW Leistung und hat 40 feste Mitarbeiter.**

Seit einem Jahr gehört der neue AXION 9.450 in der Radversion zur Traktorflotte und ist für vier Jahre gemietet. Mit dem Testen von CLAAS Vorserienmaschinen hat der Betrieb Erfahrung. Schon die aktuelle XERION Baureihe wurde hier vorab im Praxiseinsatz geprüft.

Der neue AXION 9 wird auf dem Betrieb nicht zur Bodenbearbeitung eingesetzt, sondern als Allround-Traktor. Einsatzschwerpunkte sind die Ausbringung von Mineraldünger und Mist, die Grünlandmahd und der Silobau mit Schiebeschild. Nach knapp 1.300 Einsatzstunden ist Betriebsleiterin Anica Hauptmann sehr zufrieden.

„Ich höre wirklich von jedem Fahrer, dass der Fahrkomfort ganz besonders ist“, sagt Hauptmann. „Da wird immer wieder die Kabinenfederung, die Ruhe in der Kabine und der breite Einstieg genannt.“ Auch das Entertainmentsystem kommt extrem gut an. „Das hält an langen Arbeitstagen die Laune oben.“

Der Betriebsleiterin sind aber andere Qualitäten des Traktors ebenso wichtig, zum Beispiel die Hydraulikleistung. Denn der Betrieb arbeitet beim Großmähwerk und beim 19-m3-Tandemdüngerstreuer mit Ablagebändern, die vor allem beim Einschalten viel Öl benötigen. „Der Vorgänger-Traktor ist dabei regelmäßig in die Knie gegangen, während der neue AXION das locker meistert.“

2



Ein weiteres Plus ist für sie die hohe Rechenleistung des Bordcomputers. Denn bei der Digitalisierung ist der Betrieb laut Hauptmann „ganz vorn dabei“. Eine teilflächenspezifische Düngung und Maisaussaat sind hier seit langem Standard. Dafür werden per CLAAS connect Applikationskarten für bis zu 500 ha Fläche verschickt. „Das sind große Datenmengen, die der Bordrechner aber problemlos verarbeitet, ganz ohne Wartezeiten. Das gefällt mir“, sagt Hauptmann.

Sehr froh ist sie auch über das üppige Lichtpaket des neuen Traktors. Denn zur Maisernte wird mindestens drei Wochen lang in Tag- und Nachtschicht gearbeitet. Auch im Frühjahr musste häufiger im Dunkeln gefahren werden, weil es tagsüber zu windig war. „Die zusätzlichen Scheinwerfer vorne und hinten im Kabinendach bringen wirklich sehr viel mehr Licht, was uns die Arbeit deutlich erleichtert“, berichtet Hauptmann.

Eine willkommene Weiterentwicklung ist für sie der neue Monitor am A-Holm, der die bisher über dem Lenkrad platzierten Anzeigen ersetzt. Das macht die Kabine ihrer Einschätzung noch aufgeräumter und übersichtlicher. Außerdem hat es den Vorteil, dass alle Hydrauliksteuereinheiten durchgehend angezeigt werden.

Auch Details findet sie überzeugend, wie etwa das klassische Radiofach unter dem Kabinendach. „Das ist der perfekte Platz für unser Funkgerät“, freut sich Hauptmann. Die von außen gut zugänglichen Batteriepole findet sie ebenfalls praktisch, weil sie für das mobile Tanken mit Tankbombe genutzt werden.

Wie schnell sich die Fahrer an den Komfort des AXION 9 gewöhnt haben, zeigte sich laut Hauptmann beim Mähen im unebenen Grünland. Weil die Vorserienmaschine einen Tag lang ausfiel, musste der Fahrer auf einen älteren Traktor wechseln. „Da wurde schon ein bisschen gejammert, weil die komfortable Federung vermisst wurde“, erzählt Anica Hauptmann. „Dabei hatten wir zu diesem Zeitpunkt noch nicht mal den neuen Premium-Sitz installiert.“

helmut.heppe@claas.com

Die „dicken Bertas“ waren ihrer Zeit weit voraus



1. Versuchshäcksler „Dicke Berta I“ (2000): Mit zwei Motoren diente er dazu, Leistungsgrenzen und Gutfluss von Feldhäckslern zu erforschen.

2. Beim neuen JAGUAR 1000 ermöglicht die optimierte Anordnung der Antriebsstränge einen rund 20 % breiteren Gutfluss, und das bei einer Gesamtbreite von unter 3,3 m mit einer 800er-Bereifung.

3. Versuchshäcksler „Dicke Berta II“ (2006): Mit verbreitertem Gutfluss bestätigte er das Potenzial hoher Leistungen bei stabiler Qualität und Effizienz, war jedoch aufgrund von mehr als 3 m Maschinenbreite nicht marktfähig.

— Lohnunternehmer und Landwirte, die dieses Bild sehen, bleiben unweigerlich daran hängen. Feldhäcksler im Ernteeinsatz sind nichts Ungewöhnliches, dieser jedoch schon. Das Heck wirkt ungewöhnlich lang und schwer. Die Erklärung: Es ist ein Versuchshäcksler, der im Jahr 2000 erstmals bei CLAAS im Einsatz war. Seine markante Außenkontur mit der wuchtigen Heckpartie brachte ihm damals den Spitznamen „Dicke Berta“ ein.

Die Geschichte begann damit, dass die Häcksler-Entwickler Ende der 1990er Jahre untersuchen wollten, wie viel Motorleistung die Aggregate eines JAGUAR Feldhäckslers tatsächlich verarbeiten konnten. So entstand eine Versuchsmaschine, bei der durch Anpassungen an der Einspritztechnik Schritt für Schritt die Leistung des Originalmotors eines JAGUAR 880 (Typ 490) auf rund 720 PS erhöht wurde. Die Einsätze zeigten jedoch, dass die Grenzen der Häcksleraggregate trotz dieser Leistung noch nicht erreicht waren. Die Entwickler beschlossen daher, die Motorleistung weiter zu steigern.

Not macht erfinderisch

Da passende Großmotoren nicht verfügbar waren, wurde kurzerhand ein zweiter, rund 435 PS starker Motor samt Einspritzanlage und eigener Kühlung hinter dem ersten Motor integriert. Beide Aggregate waren über Keilriemen verbunden und lieferten gemeinsam rund 1.150 PS. Diese Leistungsklasse lag damals weit über dem üblichen Niveau von Feldhäckslern.

Im praktischen Einsatz konnte die „Dicke Berta“ beweisen, dass die Gesamtleistung beider Motoren ein Durchsatzpotenzial von bis zu 500 t theoretischer Stundenleistung ermöglichte. Damit konnten sämtliche Aggregate, vom Einzug bis zum Nachbeschleuniger, unter realen Bedingungen getestet werden.

Doch es zeigte sich auch: Ohne Anpassung von Gutfluss und Aggregatgrößen war dieses Potenzial nur mit Kompromissen nutzbar. Kupplungen, Gelenkwellen und Vorsatzantriebe wurden zu limitierenden Faktoren, vor allem aber geriet der Materialstrom an seine Grenzen. Mit steigender Leistung nahmen Störungen, Einschränkungen im Einstellbereich und Qualitätsprobleme zu. Am Ende stand eine zentrale Erkenntnis: Ab einer bestimmten Motorleistung muss der Gutfluss größer werden, sonst gehen Leistung und Qualität auseinander.

Ohne großen Gutfluss läuft nichts

Um diese These zu überprüfen, folgte 2006 eine zweite „Dicke Berta“. Dieser JAGUAR (Typ 493) wurde ebenfalls mit zwei Motoren und vergleichbarer Gesamtleistung ausgerüstet. Doch der Gutflusstrang, vom Einzug über die Häckseltrommel bis zum Corncracker, wurde deutlich größer ausgeführt. Allein der Corncracker erreichte 1 m Breite. Die Versuche bestätigten nun die Vermutung: Mit breiterem Gutfluss ließ



sich die hohe Motorleistung dauerhaft und ohne Qualitätseinbußen beherrschen. Gleichzeitig zeigte sich, dass der größere Durchsatz nicht zu einem überproportionalen Kraftstoffverbrauch führte, so dass die Effizienz erhalten blieb.

Allerdings hatte diese Lösung einen entscheidenden Nachteil: Mit über 3 m Stahlbreite beziehungsweise rund 3,48 m inklusive Bereifung überschritt die „Dicke Berta II“ die zulässige Straßentransportbreite und war damit nicht marktfähig. Diese Erkenntnis war zur damaligen Zeit jedoch nicht unmittelbar praxisrelevant, denn die Betriebe und ihre Infrastruktur waren nicht auf diese extrem hohen Häckselleistungen ausgelegt. Abfuhrlogistik, Transportkapazitäten und Fahrsilogrößen konnten noch nicht Schritt halten.

Heute ist Mehrleistung gefragt

Heute sind diese Voraussetzungen jedoch vielerorts gegeben. Damit war der Weg frei, den Zielkonflikt konstruktiv zu lösen, was CLAAS mit dem neuen JAGUAR 1000 gelungen ist. Neben der Motorleistung von bis zu 1.110 PS ist bei dieser Maschine v. a. der im Vergleich zur Baureihe JAGUAR 900 um rund 20 % verbreiterte Gutfluss das entscheidende Leistungsmerkmal. Gleichzeitig werden die Grenzen der Straßentransportbreite eingehalten.

Möglich wurde dies durch eine neue Anordnung der Antriebsstränge für die Vorsatzgeräte. Während diese beim JAGUAR 900 nebeneinander angeordnet sind, liegen sie beim JAGUAR 1000 übereinander. Dadurch entstand zusätzlicher Bauraum für den Materialfluss. Das Ergebnis ist beeindruckend: Gegenüber dem bisherigen Spitzenmodell JAGUAR 990 ist der Durchsatz beim JAGUAR 1200 deutlich über 20 % gestiegen.

Alles in allem waren die „Dicken Bertas“ ihrer Zeit also weit voraus. Sie zeigten frühzeitig, dass echte Leistungssteigerungen nur dann funktionieren, wenn Motorleistung, Gutflussdimensionen und Maschinenkonzept perfekt zusammenspielen. Rückblickend waren sie somit nicht nur technisch wie optisch außergewöhnliche Versuchsmaschinen, sondern Wegbereiter für die Technologie der heutigen Hochleistungshäcksler.

georg.doering@claas.com

„Finde deinen Weg“



1. Christian Dänzer hat seinen eigenen Weg gefunden – zwischen Landwirtschaft, Unternehmertum und persönlicher Entwicklung.

2. Christian übernimmt den Betrieb seines Vaters Dieter Dänzer und baut die Fleischvermarktung mit neuen Wegen weiter aus.



Die Angus Hill Ranch der Familie Dänzer im mittelfränkischen Leidenberg hat eine außergewöhnliche Historie. Zweimal stand der Hof vor dem Aus, zweimal folgte der Neuanfang. Heute ist Christian Dänzer kurz vor der Übernahme des Betriebs vom Vater Dieter - mit frischen Ideen, klarer Qualitätsstrategie und einem besonderen Gespür für Menschen und Tiere.

Der Hof der Familie Dänzer im Naturpark Frankenhöhe war in den 60ern ein klassischer Mischbetrieb, wie man ihn aus dieser Zeit kennt. Tiere, Ackerbau, Grünland und etwas Wald. Als sich in den 80er Jahren kein Nachfolger fand, wurde der Betrieb verpachtet, zeitweise stand sogar der Verkauf im Raum. Dieter Dänzer, gelernter Flugzeugmechaniker und Agrarjournalist lebte zu dieser Zeit mit seiner Familie in Oberbayern, aber der Verkauf des Hofes vom Großvater kam für ihn nicht in Frage. Er entschied sich, das Erbe fortzuführen – mit einem kompletten Neustart.

Dänzer startete bei praktisch bei Null, mit 17 ha Land und 5 ha Wald. „Nicht einmal eine Mistgabel war mehr vorhanden“, erinnert er sich. Nach intensiver Recherche entschied er sich – damals noch ungewöhnlich – für die Haltung und Zucht von Angus-Rindern und begann mit vier Zuchttieren.

„Wir wollten Qualität statt Quantität. Marmorierung, Zartheit, Fleischgeschmack – das war unser Zuchtziel“, sagt Dänzer. Das Konzept ging auf: Der Bestand wuchs stetig, neue Stallanlagen entstanden, Weiden wurden gezäunt, PV-Anlagen errichtet und eine Direktvermarktung aufgebaut. Bis zu 30 Tiere wurden pro Jahr geschlachtet, zerlegt und direkt an Kunden verkauft. Parallel dazu entwickelte sich die Vermarktung von Zuchtvieh zu einem wichtigen Standbein.

Bis zu 30 verschiedene Cuts Wurst und Schinken bietet Christian Dänzer inzwischen an – ein Großteil wird gefroren zum Kunden versandt.



Nebenerwerb mit Weitblick

Schon Anfang der 90er Jahre führte Dänzer genetische Untersuchungen bei seinen Tieren durch – seinerzeit ein Novum bei den Angus-Züchtern. Der Betrieb war arbeitsintensiv, wurde aber trotzdem im Nebenerwerb bewirtschaftet. Die Familie wohnte weiterhin in der Nähe von München – ein Vorteil für den Fleischverkauf, denn „unser Betrieb war marktfern, die Gegend um München ideal für unser Qualitätsprodukt. Wir mussten das Fleisch zum Kunden bringen. Online-Vermarktung gab es damals noch nicht.“

»In diesem Business rentabel zu arbeiten, ist ein hartes Geschäft.«

Christian Dänzer, Mediengestalter und Landwirt



Generationswechsel mit neuen Ideen

2019 stand der Hof erneut am Scheideweg. Dieter Dänzer startete beruflich noch einmal durch, gründete eine Consulting Firma, und ist seither zeitlich sehr eingespannt. Es stellte sich erneut die Frage wie es mit dem Hof weitergeht. Wieder drohte die Aufgabe des Betriebs – bis Sohn Christian und seine Frau im Herbst 2022 eine Entscheidung trafen.

Die Geschichte wiederholte sich, auch er hatte seinen Lebensmittelpunkt zu der Zeit mit seiner Frau weitab von der Frankenhöhe. Der 30-jährige Mediengestalter, Life Coach und Autor mit abgeschlossenem Studium im Online-Marketing, entschied sich, den Betrieb fortzuführen „Wir wollten nicht zusehen, wie das, was mein Vater aufgebaut hat, verloren geht“, sagt er, „Zudem wollte meine Frau eine Hundeschule eröffnen, dafür ist der Hof in Leidenberg ideal.“

Was nebenbei gesagt sehr außergewöhnlich ist: Christian und seine Frau leben überwiegend vegan und vegetarisch. „Wenn wir Fleisch essen, dann nur aus unserem Stall. Für uns ist entscheidend, wie Tiere gehalten werden.“

Landwirtschaft musste der 30-Jährige von Grund auf lernen – Tierhaltung, Fütterung und Zucht waren Neuland für ihn. Neben der Praxis am Hof mit dem Vater bildet er sich über BiLa- Kurse weiter. „Mein Sohn Christian geht eigentlich denselben Weg wie ich“, sagt Dieter Dänzer, „aber mit ganz anderer Herangehensweise. Von seiner Sicht zur Natur, bis hin zum modernen Marketing.“



Gespür für Tiere und Realitätssinn

Die Natur spielt für Christian und seiner Frau eine zentrale Rolle im Leben. Gleichzeitig kann er seiner Berufung folgen: Er möchte Menschen glücklich machen. Sei es als Life Coach, oder als Direktvermarkter, der Kundinnen und Kunden einen besonderen Genuss ermöglicht. Das funktioniert seiner Meinung nach nur, wenn man mit sich und der Welt im Reinen ist. Sein Credo: „Finde deinen Weg.“ Für ihn ergänzen sich Life Coaching und Landwirtschaft: „Beides hat mit Verantwortung zu tun, gegenüber sich selbst, den Tieren und den Menschen.“ Im Umgang mit seinen rund 140 Tieren zeigt sich sein außergewöhnliches Gespür. Wenn er in die Herde geht, weiß er genau, wie sich jedes Tier verhält. Er kennt die Eigenheiten und Eigenschaften seiner Tiere. Diese Ruhe in der Herde ist jahrzehntelanger Zucht, aber auch einer intensiven Auseinandersetzung mit den Tieren geschuldet.

Gleichzeitig ist er kein Träumer. In diesem Business rentabel zu arbeiten ist ein hartes Geschäft. Mit dem Zuchtvieh läuft es zwar, nach einem Einbruch während Corona, besser denn je. Die Direktvermarktung war jedoch komplett auf Eis gelegt.

Moderne Vermarktung

Hier hilft seine Ausbildung im Medienbereich. Den Auftritt im Internet und die Vermarktung hat er mit modernen Ansätzen auf Vordermann gebracht. Steak-Tastings, Veranstaltungen und Firmen-Events helfen dabei, die Reichweite zu erhöhen. Gleichzeitig wird ab Hof vermarktet oder nach



Rund 140 Angus-Rinder stehen auf dem Betrieb. Es werden hauptsächlich die Färsen geschlachtet, da sie die beste Fleischqualität haben.

Online-Bestellungen versendet. Geschlachtet wird jedes Tier einzeln, beim örtlichen Metzger in unmittelbarer Nähe. „Die Tiere haben höchstens zehn Minuten Transportweg“, betont Christian Dänzer. „Wir schlachten hauptsächlich Färsen.“ Sie haben die beste Fleischqualität. Nach der Schlachtung hängen die Tiere zwölf Tage in der Kühlung. Im Anschluss werden die Schlachtkörper in Einzelteile zerlegt, vakuiert, etikettiert und reifen dann weitere zwei Wochen in der Kühlung. Bis zu 30 verschiedene Cuts, Wurst und Schinken bietet das Sortiment der Dänzers inzwischen. Der Versand erfolgt gefroren mit Hilfe von Trockeneis und einer ökologischen Strohisolierverpackung.

Authentischer Umgang mit Kunden

Kundennähe und der offene und authentische Umgang haben bei ihm oberste Priorität. „Mir ist wichtig, dass Kunden wissen, was sie bekommen“, sagt er. „Ehrlichkeit ist unsere Währung – ob online oder im direkten Gespräch.“ Christian nimmt sich Zeit für Beratungen, führt Familien über den Hof und berät per WhatsApp beim Kauf. Dänzer nutzt seine Erfahrung als Coach, um Menschen für Landwirtschaft, Tierwohl und Ernährung zu sensibilisieren. „Viele wissen kaum noch, was hinter einem Stück Fleisch steckt. Ich möchte das wieder greifbar machen.“ Christian Dänzer hat seinen Weg gefunden und die Angus Hill Ranch geht in die nächste Generation.

pascal.kensok@claas.com

32 km

→ weniger Strecke

38 %

→ weniger zu schwadende
Fläche

65 %

→ größere Schwade

3 h

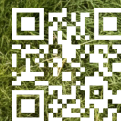
→ Zeitersparnis

Große Zahlen, kleiner Aufwand – das „21 zu 13“-Verfahren

Peter Weinand, Produktmanager im Bereich Futterernte, sieht in dem bereits gut etablierten Grasernteverfahren „18 zu 12“ und der neu eingeführten Version „21 zu 13“ gewaltiges Potenzial zur Leistungssteigerung und Kostensenkung in der Futterernte. Im Interview erklärt er, wie Lohnunternehmer und Futterbaubetriebe vom Konzept profitieren.



Peter Weinand



Scanne den QR-Code und schaue wie das System in der Praxis funktioniert.

trends: Herr Weinand, das Ernteverfahren „18 zu 12“ und die erweiterte Version „21 zu 13“ bieten viele Vorteile. Welche sind das?

Peter Weinand: Für beide Verfahren gilt: Man kommt damit auf absolut beeindruckende Zahlen. Das erweiterte „21 zu 13“-Verfahren bringt zum Beispiel 65 % mehr Schwadmasse und lastet den Häcksler viel besser aus. Außerdem muss der Häcksler viel weniger Strecke zurücklegen. Bei 100 ha Erntefläche pro Tag spart man 32 km Fahrstrecke ein. Und natürlich geht alles viel schneller. Die gesamte Häckselkolonne braucht für die Ernte von 100 ha rund drei Stunden weniger Arbeitszeit. Das ist ein gigantischer verfahrenstechnischer Fortschritt. Die Zahlen sind so groß, dass man sie kaum glauben kann. Schließlich sind wir in anderen Bereichen der Landtechnik froh über 5 % mehr Flächenleistung oder 3 % weniger Dieserverbrauch.

trends: Das Verfahren wirkt auf den ersten Blick kompliziert ...

Weinand: Die Teil-Schwadablage ist mit Band- oder Schneckenmäherwerken sehr einfach umzusetzen, äußerst flexibel anwendbar und erfordert nur relativ geringe Zusatzinvestitionen. Man benötigt für die beiden Verfahren eines der DISCO AUTO SWATHER oder DIRECT SWATHER Modelle und einen LINER 4700 bzw. 4800 mit entsprechender Arbeitsbreite. Auf Häckselerseite sind keinerlei Investitionen erforderlich. Sie brauchen keine teuren Spezialmaschinen wie einen Sechskreiselschwader oder Pick-up-Schwader.

trends: Unter welchen Bedingungen empfehlen Sie das Verfahren?

Weinand: Perfekt ist das Verfahren für geringe Aufwuchsmengen und kurze Anwelkzeiten bei intensiver Sonneneinstrahlung. Das entscheidende Stichwort ist aber die Häckselerauslastung. Schon jetzt reicht die Schwadmasse von 12,70 kaum aus, um das Leistungspotenzial moderner Häcksler voll auszunutzen. Dazu kommen zwei Trends, die diesen Effekt weiter verstärken. Denn zum einen wird zur Steigerung der Grundfutterqualitäten immer früher bzw. häufiger geschnitten, sodass weniger Masse

Was ist das „21 zu 13“-Verfahren?

Das DISCO 1100 DIRECT SWATHER ist mit einer Arbeitsbreite von 10,7 m aktuell das größte angebaute Mähwerk mit Schwadablage am Markt. Gleichzeitig bietet es die Möglichkeit, das Erntegut maximal flexibel abzulegen – wahlweise auf der ganzen Arbeitsbreite, in einem großen Schwad oder als Teil-Schwad. Möglich machen das Querförderschnecken in den beiden äußeren Mäheinheiten.

Sind beide Schnecken ausgeschwenkt, wird das Erntegut bei zwei Überfahrten nebeneinander auf der kompletten Breite von über 21 m (10,7 m + 10,7 m) abgelegt. Schwenkt der Fahrer die Schnecke einer äußeren Mäheinheit ein, verringert sich die Ablagebreite um die Breite der äußeren Mäheinheit. Das heißt, bei zwei Überfahrten wird das Material von 21 m Schnittbreite auf 13 m abgelegt. Der Vorteil: Ein LINER 4800 mit 13,60 m Arbeitsbreite kann das Material von 21 m Mahd mit nur einer Überfahrt in einen Schwad legen.

Daraus ergeben sich erstaunlich große Einspareffekte:

- 65 % mehr Schwadmasse
- 32 km weniger Strecke für Feldhäcksler pro 100 ha Fläche
- über 3 Stunden Zeitersparnis für die Häckselkette pro 100 ha Fläche

zu ernten ist. Zum anderen werden die Häcksler immer leistungstärker.

trends: Wo stößt das Verfahren an seine Grenzen?

Weinand: Vor allem bei sehr üppigen Aufwuchsmengen. Aber nach meiner Erfahrung lässt sich das Verfahren bei über zwei Drittel der Einsätze sinnvoll nutzen. Und wie gesagt: Man ist immer absolut flexibel. Sind die Erntemengen auf Teilflächen besonders groß, können die Bänder oder Schnecken einfach hochgeklappt werden und das Material wird wie üblich auf der ganzen Breite abgelegt.

trends: Für wen lohnen sich die Verfahren?

Weinand: Eigentlich für alle, denn solche je nach Aufwuchs- und Sonneneinstrahlung möglichen Einspareffekte sollte man nicht außer Acht lassen. Interessant ist es vor allem für Betriebe, die ohne größere Investitionen auf eine Leistungssteigerung in der Futterernte setzen wollen. Denn: Allein schon mit dem „18 zu 12“-Verfahren schaffen sie 100 ha Tagesleistung in etwa zehn Stunden – ohne Nachtschicht und mit nur einer Häckselkette! Auch für Betriebe

mit vielen Hanglagen und unebenem Dauergrünland passt das Verfahren. Denn hier funktioniert eine Leistungssteigerung nur über größere Schwadmassen, da die Erntegeschwindigkeit nicht weiter gesteigert werden kann.

trends: Was heißt „ein Einstieg ohne größere Investitionen“ konkret?

Weinand: Das „18 zu 12“-Verfahren basiert auf der Zusatzinvestition in Schnecken oder Bänder zur Schwad-Zusammenführung. Mit deutlich unter 30.000 Euro Investitionssumme kann damit allein die Auslastung des Häckslers schon um 40 % gesteigert werden. Die Investition rechnet sich auch schnell durch weitere Vorteile: Denn die verkürzte Einsatzzeit der Häckselkolonne und die viel größere Schwaderleistung sparen Zeit und Geld. Allein die zu schwadende Fläche wird ein Drittel kleiner. Unabhängig davon, wie ein Landwirt seine Futterqualitäts-, Schlagkraft- und Zeit-Vorteile bewertet und wie die Häckslerstunde verrechnet wird, ergibt sich so für jeden Betrieb ein beachtliches Einsparpotenzial.

peter.weinand@claas.com

Weed Detector nimmt Ampfer auf Grünland ins Visier

Ampfer beim Mähen erkennen und dokumentieren und später gezielt mit der Pflanzenschutzspritze behandeln? Ja, das ist möglich: Ein neues Verfahren macht die Ampferbekämpfung im Grünland deutlich effizienter.

— Bekämpfung bisher aufwendig

Grundsätzlich ist es wichtig, ergänzend zu allen Maßnahmen die Grasnarbe dicht zu halten und die Bestände durch Nachsaaten zu stabilisieren. Zu den konkreten Bekämpfungsmaßnahmen gehört das mechanische Ausstechen einzelner Pflanzen ebenso wie deren chemische Behandlung. Bei zunehmendem Befall und wachsender Flächengröße stoßen diese Verfahren jedoch schnell an ihre Grenzen.

Für die Behandlung größerer Flächen stehen bislang ausschließlich spotspray-fähige Spezialgeräte zur Verfügung. Sie erkennen die Ampferpflanzen während der Überfahrt und behandeln sie gezielt mit Pflanzenschutzmitteln. Diese Geräte sind jedoch kostenintensiv, müssen die Flächen vollständig überfahren und sind im Vergleich zu Pflanzenschutzspritzen weniger flexibel im Einsatz. Ein Problem besteht zudem darin, dass vor der Behandlung noch unklar ist, wo genau sich die Ampferpflanzen befinden, wie groß die tatsächlich betroffene Fläche ist und wieviel Mittel benötigt wird.

Ampfer schon während der Mahd erkennen

Genau hier setzt der Weed Detector an, ein neues Verfahren, das CLAAS gemeinsam mit Amazone entwickelt hat. Es handelt sich um ein geteiltes Verfahren, bei dem die Erfassung des Ampferbefalls in den ohnehin stattfindenden Arbeitsgang der Mahd integriert wird. Zwei an einem DISCO Frontmäherwerk montierte Kameras erfassen den Grünlandbestand während der Überfahrt und sind mit einer KI-gestützten Software verknüpft, die behandlungswürdige Ampferpflanzen erkennt und die Fundstellen mit Geokoordinaten verknüpft. Grundlage dafür ist ein Erkennungsalgorithmus, der anhand von Bilddaten automatisch die typischen Merkmale der Pflanzen identifiziert und sie vom umgebenden Grünlandbestand unterscheidet. Dabei kommen gezielt Methoden der künstlichen Intelligenz zum Einsatz.

Aus diesen Informationen entsteht eine digitale Befallskarte. Vereinfacht gesagt hinterlässt das Mähwerk damit einen digitalen Fußabdruck des Bestandes: Position, Größe und Anzahl der Ampferpflanzen werden dokumentiert. Die Daten werden in das Farmmanagementsystem CLAAS connect übertragen.

1. Die Erkennung der Ampferpflanzen erfolgt während der Mahd durch zwei CLAAS CULTI CAM Kameras, die am Rahmen des Frontmäherwerks montiert sind.

2. Die Kameras erfassen den Grünlandbestand über eine Arbeitsbreite von bis zu 11 m. Gleichzeitig identifizieren die Kameras und eine KI-gestützte Software alle behandlungswürdigen Ampferpflanzen.

Dort lassen sich die Fundstellen als Punkte mit einem definierten Behandlungsradius (Punkt-Radienkarte) hinterlegen, um die befallenen Bereiche später beim Einsatz mit der Pflanzenschutzspritze gezielt wiederzufinden und sicher behandeln zu können.

Während die Erfassung des Ampferbefalls im Zuge des ersten oder zweiten Schnitts erfolgt, findet die eigentliche Behandlung meist erst vor dem dritten oder vierten Schnitt. Das ist pflanzenbaulich sinnvoll, weil die Pflanzen dann wieder genügend Blattmasse gebildet haben, um das Mittel sicher aufzunehmen. Auch aus futterhygienischer Sicht liegt die Maßnahme dann in einem günstigeren Zeitfenster.

Präzise Spotapplikation mit vorhandener Technik

Im weiteren Verlauf des Verfahrens wird die erstellte Punkt-Radienkarte an die Pflanzenschutztechnik übergeben. Dafür wird eine Shape-Datei erzeugt, die von allen gängigen Farmmanagementsystemen verarbeitet werden kann. Die eigentliche Applikationskarte wird abhängig vom Spritzenhersteller entweder auf dem Spritzterminal oder dem Portal des Spritzenherstellers an die jeweilige technische Ausstattung der Spritze angepasst. Dabei werden Düsenabstände, Teilbreiten oder Einzeldüsenhaltungen berücksichtigt. Dieser Prozess der Datenübertragung und -verarbeitung ermöglicht die punktgenaue Behandlung von Ampfernestern mit einer handelsüblichen, entsprechend ausgestatteten Pflanzenschutzspritze.

Die Trennung von Ampfererkennung und -behandlung bietet einen weiteren wichtigen Vorteil: Der Landwirt weiß bereits vor der Maßnahme, welche Teilflächen tatsächlich behandelt werden müssen und wie viel Spritzbrühe dafür benötigt wird. Restmengen oder Nachmischen lassen sich so vermeiden. Außerdem müssen nicht mehr ganze Schläge befahren werden, wenn nur einzelne Teilflächen betroffen sind. Das spart Mittel, Zeit und Kraftstoff.



Mehrwert über die Einzelmaßnahme hinaus
Neben seiner Funktion als Erkennungssystem bildet der Weed Detector einen Einstieg in die Digitalisierung des Grünlandbestandes. Da die Daten von Schnitt zu Schnitt und von Jahr zu Jahr verglichen werden können, lässt sich der Behandlungserfolg nachvollziehen. Der Landwirt erkennt, ob sich Ampferester verkleinern oder weiterer Handlungsbedarf besteht. Daraus lassen sich gezielte Nachsaaten oder partielle Sanierungsmaßnahmen ableiten.

Perspektivisch soll die Technologie zudem nicht auf Ampfer beschränkt bleiben. Mit erweiterten KI-Modellen könnten künftig auch weitere Problemunkräuter oder Bestandsanomalien erfasst werden. Der erste praktische Anwendungsfall ist jedoch klar: Ampfer dort bekämpfen, wo er futterbaulich und wirtschaftlich schadet.

Prototypen im Einsatz, Vorserie geplant

Noch ist der Weed Detector nicht in Serie, die Entwicklung ist jedoch schon weit fortgeschritten. Aktuell sind mehrere mit DISCO Mähwerken bestückte Einheiten als Prototypen im Feldeinsatz, um weitere Daten zu sammeln und den Algorithmus zur Erkennung von Ampferpflanzen mit diesen Daten zu füttern. 2027 werden weitere Kunden die Technik im praktischen Einsatz testen, und ab 2028 soll schrittweise die Markteinführung erfolgen.

Damit ist klar: Der Weed Detector ist keine ferne Vision mehr. Die Technik ist bereits im praktischen Einsatz und dürfte die Ampferbekämpfung im Grünland in den kommenden Jahren deutlich präziser, wirtschaftlicher und praxisnäher machen.

peter.weinand@claas.com

Fresszeit: der Schlüssel zur Milchleistung

Lohnunternehmer Leon Reidies, Fütterungsberater und Milchviehalter Nico Beckers-Schwarz und Fabian Forster, TCA Kürten, sind einer Meinung: Nur hochwertiges, schmackhaftes und energiereiches gehäckseltes Futter wird ausreichend viel gefressen.



Wenn die Tiere wenig bis gar nicht selektieren, ist bei der Futterration alles richtig gelaufen.

Milchkühe leisten täglich Erstaunliches – doch der Schlüssel liegt in wenigen Stunden Fresszeit. Entscheidend ist die Qualität und Gleichmäßigkeit der Futteraufnahme.

Der (Arbeits-)Tag im Leben einer Milchkuh mutet auf den ersten Blick ziemlich entspannt an: Nur zwei- bis dreimal täglich geht sie zum Melken, was in der Summe etwa eine halbe Stunde ausmacht. Die restlichen gut 23 Stunden verbringt die Kuh mit etwas Fellpflege an der Kuhbürste, ein wenig Umherlaufen, 4 Stunden Fressen und gut 13 Stunden Ruhen, Schlafen und 6 Stunden Wiederkäuen. Welcher arbeitende Familien-Mensch bringt es schon auf so viel „Life“ und so wenig „Work“! Es scheint, als wisse die Milchkuh ganz intuitiv, wie sie die vielzitierte Balance zu ihren Gunsten gewichtet und trotzdem Höchstleistungen bei bester Gesundheit bringt.

Jede einzelne dieser Tagesperioden dient der Milchproduktion. Das spannendste Zeitfenster in diesem Schema ist jedoch die Futteraufnahme: Von den vier bis fünf Stunden Fresszeit hängt alles andere ab, die Aufnahme qualitativ und energetisch hochwertigen Futters bestimmt, was am Ende in Milch umgesetzt wird. Das bedeutet: In dieser kurzen Fresszeit muss die Kuh möglichst viel fressen und möglichst wenig bis gar nicht selektieren. Homogenität, Schmackhaftigkeit und Struktur sind die Basis für eine hohe Futteraufnahme.

Erfolg im Stall beginnt beim Verständnis für die Kuh „Von der Physiologie der Kuh her denken.“ Mit dieser Prämisse lässt sich wohl am ehesten der Einstellungswandel umschreiben, der in den vergangenen Jahren in vielen Milchviehbetrieben stattgefunden hat: Deren Betriebsleiter entwickeln zunehmend ein Bewusstsein für die Herausforderungen bei der Fütterung ihrer Tiere, weg von Masse und Ertrag, hin zu Klasse und Qualität beim Grundfutter. Das weiß auch Nico Beckers-Schwarz, der mit seinem Schwager die Beckers-Schwarz-Biesenbach GbR, einen Milchviehbetrieb in der Nähe von Kürten und damit mitten in der klassischen Dauergrün-

landregion Bergisches Land in NRW, führt. Beckers-Schwarz ist gleichzeitig einer von drei Geschäftsführern der LandVET GbR, einer Großtierarztpraxis, die zu 95 % Rinderhalter betreut. Neben veterinärmedizinischen Leistungen bietet LandVET auch eine Fütterungsberatung an. Und so ist Nico Beckers-Schwarz sehr regelmäßig mit den Milchviehaltern nicht nur im Bergischen Land, sondern auch in den übrigen Grünlandregionen Nordrhein-Westfalens, von Rheinland-Pfalz und dem nördlichen Saarland in einem engen Austausch, wenn es um die Optimierung von Grundfutterrationen für die Tiere geht.

Die Landwirte stehen unter dem Druck, ihre Kühe zu Höchstleistungen zu bringen und hohe Milchmengen pro Kuhplatz und Hektar zu erzeugen. „Viel Milch funktioniert aber nur, wenn die Kühe viel fressen! Und viel fressen tun sie, wenn es schmeckt – das ist nicht anders als bei uns Menschen“, weiß der Landwirt und Berater.

Kühe sind Gewohnheitstiere

Dabei müsse man beachten, dass die Kuh am liebsten den ganzen Tag das Gleiche fressen würde. „Die Kuh mag es langweilig!“, lacht Beckers-Schwarz. Deswegen seien zum Beispiel ein Mietenwechsel oder das Verfüttern von Rundballensilagen immer schwierig für die Kühe, das Nonplusultra sei die perfekt gemischte Ration, die die Kuh nicht selektieren kann. „Sonst suchen sich die stärkeren, ranghöheren Kühe die Rosinen raus, während die schwächeren, meist jüngeren Kühe das eher „schlechtere“ Futter vorfinden. Gutes Mischen ist die beste Prophylaxe gegen die Gefahr von Pansenacidosen!“, rät Beckers-Schwarz. Um die Selektionsmöglichkeiten weiter zu minimieren, könne man der TMR auch noch externes Wasser zugeben.



»Viel Milch funktioniert aber nur, wenn die Kühe viel fressen! Und viel fressen tun sie, wenn es schmeckt.«

Nico Beckers-Schwarz, Tierarzt



Nico Beckers-Schwarz kann seine große Praxiserfahrung auch als Fütterungsberater sinnvoll für andere Milchviehbetriebe nutzen.

Gras häckseln

In diesem Zusammenhang mahnt Nico Beckers-Schwarz dazu, das Gras optimal zu behandeln, noch bevor es im Silo landet. „Der Einsatz eines Feldhäckslers kann vielen Problemen bei der Futterernte schon vorgreifen. Die Schnittlängen sind optimal einzustellen. 5 mm kurze Grasfasern lassen sich besser verdichten und bieten eine größere Oberfläche, an der die Milchsäurebakterien ansetzen können.“ Eventuell mangelnde Struktur des Futters lasse sich durch Strohzugaben auszugleichen. „Nach dem Häcksler ist das Ding gelaufen. Was im Silo ist, wird nicht mehr geschnitten, eventuell nur noch in geringem Maße durch die vielen Messer im Futtermischwagen!“ Der Häcksler sei zwar die teuerste Erntemaschine. „Exaktes Häckseln spart wegen der besseren Mischbarkeit aber viel Zeit am Mischwagen. Denn auch der kostet schließlich Geld.“

Reichlich Energie ernten

Leon Reidies, Geschäftsführer der Kausemann Lohnunternehmung in Wipperfurth, der viele Milchviehbetriebe in der Region als Kunden hat, unterstreicht die Wertigkeit von Graspilage. „Es ist in der Summe viel technischer Aufwand notwendig, bis genug Futter mit guten Inhaltsstoffen geerntet ist. Für die hohen Tonnagen im Fahrlokal erhalten die Landwirte die entsprechende Rechnung - da muss die Qualität top sein!“, meint Reidies und betont, dass diese Qualität schon ganz vorne am Beginn der Futterkette geschaffen werde. „Das fängt beim Güllefahren in die passenden Bestände an, geht über die Mähtechnik und eine optimale Schnitthöhe bis hin zum Schwaden.“ So stellen er und seine Mitarbeiter eine Schnitthöhe von 10 bis 12 cm ein, denn: „Wenn wir höher mähen, schlägt das Gras schneller wieder aus. Ich möchte ja Blattmasse bekommen. Man erntet nicht mehr, nur weil man tiefer mäht!“, weiß der Lohnunternehmer aus Erfahrung.

Außerdem lasse sich so Schmutz im Futterstock besser vermeiden. Andererseits habe man als Grünlandwirt in einer niederschlagsreichen Region wie dem Bergischen Land mit Jahresniederschlägen von durchschnittlich 1.200 mm die Schnittzeitpunkte nicht immer selber in der Hand.

„Gerade zum 1. oder 2. Schnitt müssen wir oft mähen, wenn das Wetter passt. Ab und zu müssen wir da zwischen der Befahrbarkeit der Flächen und damit der Futterhygiene und dem Optimum an Inhaltsstoffen, vor allem Zucker- und Energiegehalt im Gras, abwägen“, schränkt Reidies ein. Eine top Grundfutterqualität sei aber immer das oberste Ziel.

Die Vorteile eines Häckslereinsatzes sieht der Lohnunternehmer unter anderem in den einstellbaren Schnittlängen und dem exakten Schneiden. Und auch die Siliermitteldosierung sowie eine automatische Erfassung der Grasinhaltsstoffe würden ihn bei dieser Technik überzeugen – und am Ende auch die Kunden.

Struktur, Schmackhaftigkeit, Homogenität

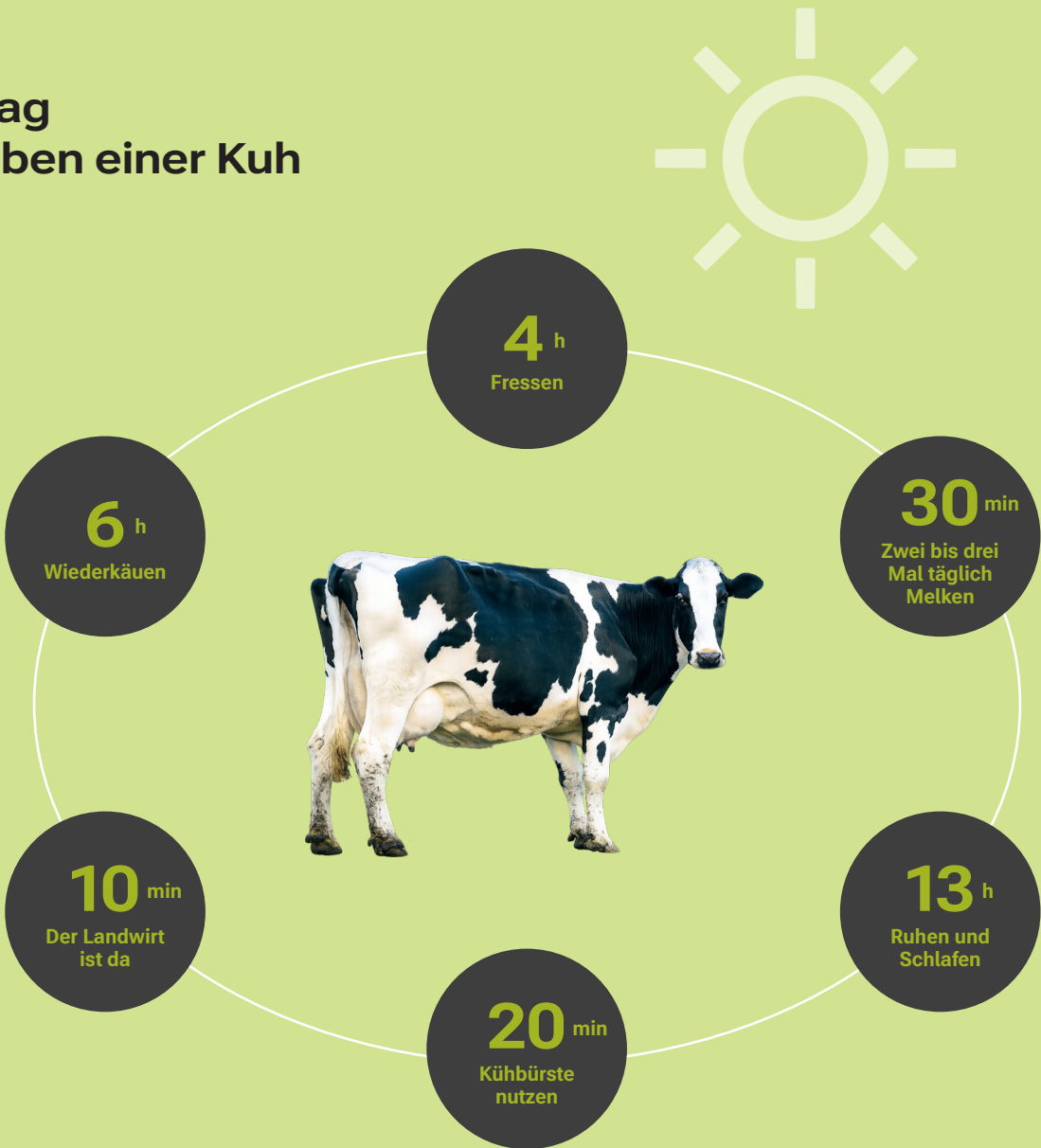
Ein eindeutiges Zeichen dafür, dass die vier bis fünf Stunden, die die Tiere mit Fressen verbringen, optimal ausgestaltet sind, ist ein ausreichender Futterrest.

„Ganz ohne Futterreste zu fahren, das ist nicht gut. Und das ist bei dem großen Futterplatzangebot in den neuen Ställen auch kaum mehr zu beobachten, eine Überbelegung gibt es ja quasi nicht mehr. Damit die Kühe also satt sind, sollten mindestens 5 bis 10 % Futterrest im Trog bleiben. Und dieser Rest sollte optisch möglichst nah am Originalfutter liegen“, meint LandVET-Fachmann Nico Beckers-Schwarz. Denn das bedeute, dass die Tiere nicht selektiert haben. „Das kann, ebenso wie die Häckselqualität, jeder Landwirt ganz einfach mithilfe der Schüttelbox feststellen.“

Auch ein NIRS-Test des Futterrestes im Vergleich zum Frischfutter zeige das Selektionsverhalten der Tiere. „Wenn die Zusammensetzung des Restes dieselbe wie die des Frischfutters ist, kann man sich sicher sein, den Kühen eine energetisch und geschmacklich hochwertige Futtermischung geliefert zu haben. Und so kann dann auch die Milchkurve am Roboter auf ein Allzeithoch klettern!“

peter.weinand@claas.com

Der Tag im Leben einer Kuh



Zwischen Stallgeruch und Marketing-Strategie



Wer in Bad Saulgau bereits an einer Werksführung teilgenommen hat, dem dürfte Anna Berger bekannt sein. Die 27-jährige Marketing Managerin stammt aus einem Milchviehbetrieb in unmittelbarer Nähe zum CLAAS Werk. Das „Jahr der Frau“ in der Landwirtschaft 2026 nehmen wir zum Anlass, die studierte Agrarwirtschafterin in ihrem vielseitigen und spannenden Arbeitsalltag zu begleiten.

Den klassischen Einstieg über Frauen in einer vermeintlichen Männerdomäne bügelt die junge Expertin sofort ab. In ihrem bisherigen Werdegang – vom Agrarwirtschaftsstudium über Stationen bei der ZG Raiffeisen und Lely bis hin zu ihrer aktuellen Position bei CLAAS – spielte das Geschlecht nie eine Rolle. Für Anna zählt einzig und allein die fachliche Kompetenz. Und davon bringt die Oberschwäbin reichlich mit: Aufgewachsen auf einem Fleckviehzuchtbetrieb in Mieterkingen mit 110 Kühen und Zuchtbullen, ist sie seit Kindertagen mit im Stall. Themen wie genomische Zuchtwerte, Rationsgestaltung, Silagequalität und Herdenmanagement sind für sie keine Fremdworte. Sogar die Ausbildung zur Besamungstechnikerin hat sie absolviert und unterstützt ihren Partner auf seinem Betrieb beim Herdenmanagement.

Zwischen Feld, Maschine und Marketing

Dieses Praxiswissen kommt ihr in ihrem Job zugute. Während im Frühjahr und Sommer die Planung und Durchführung von Shootings für Vorserienmaschinen den Terminkalender bestimmen, beweist Anna beim „Außendienst“ im Feld, dass sie auch technisch zupackt – den Lkw-Schein hat sie eigens gemacht, um die Schlepper auch selbst legal bewegen

zu dürfen. Die Termine zum ersten Schnitt im Gras sind ihr am liebsten: „Ich liebe das Geräusch anlaufender Mähwerke, den Sonnenschein und den Duft von frisch gemähtem Gras.“ Da sind auch längere Arbeitstage kein Problem – Anna Berger mag es, wenn richtig Action ist und zusammen mit Kollegen etwas „Greifbares“ am Ende des Tages geschaffen wird. Die Kollegen beschreiben sie als offen, kommunikativ, ehrgeizig, zuverlässig, lösungsorientiert und begeisterungsfähig – Eigenschaften, die ihr in diesem Beruf definitiv zugutekommen.

Sobald das Bildmaterial für die neue Saison im Kasten ist, wird ihre kreative Ader gebraucht. Dann erstellt die Marketing-Managerin Broschüren, Produktpräsentationen, Flyer, Banner und andere Informationsmaterialien.

„Durch die Arbeit mit den Vorserienmaschinen ein Jahr vor Marktstart haben wir einen entscheidenden Wissensvorsprung, den wir nutzen, um den Vertrieb gezielt zu unterstützen“, erklärt die Marketing-Expertin.



»Der Kunde steht immer im Mittelpunkt – im Marketing genauso wie bei den Führungen.«

Anna Berger, CLAAS Bad Saulgau



Anna Berger ist auf dem elterlichen Betrieb mit Kühen aufgewachsen. Heute nutzt sie ihr Praxiswissen für ihre Arbeit im Marketing und bei Besucherführungen im CLAAS Werk in Bad Saulgau.



»No DISCO, no Party. Das Produkt ist absolut durchdacht – es macht einfach Spaß, seine Entstehung zu zeigen.«

Anna Berger, CLAAS Bad Saulgau

1. Anna Berger macht es unglaublichen Spaß, die Entstehung der Maschinen vom ersten Schritt an zu präsentieren.

2. Auch die Arbeit am PC hat ihren Reiz: Dort stellt Anna Berger Broschüren und Infolyer zusammen.

3. „Bei den Führungen durch das Werk ist mir ein fachlicher Austausch auf Augenhöhe sehr wichtig“, betont Anna.



Internationale Bühne mit schwäbischem Charme

Wenn alles Gras gemäht, und alle Broschüren erstellt sind, schlägt von Oktober bis März die Stunde der internationalen Kommunikation: Dann heißt die 27-Jährige Gäste aus aller Welt, von Tadschikistan bis Australien bei CLAAS willkommen. Insgesamt präsentierte sie bisher rund 2.500 Besuchern das Werk in Bad Saulgau. Auch wenn es für Anna Berger mittlerweile Routine ist international zu agieren: „Meine besten Führungen finden immer noch auf Schwäbisch statt“, schmunzelt sie.

Bei ihren Führungen ist Fachwissen unerlässlich, denn wer über Mähwerke, Schwader, Wender und Co. referiert, muss auch wissen, worauf es ankommt, damit am Ende die Silagequalität passt. Ein authentischer Austausch auf Augenhöhe ist ihr dabei wichtiger als klassische Vorträge. Gerade diese Gespräche liefern wertvollen Input, den die Praktikerin direkt für ihre Marketingaufgaben nutzen kann.

Ihr Lieblingsprodukt aus Bad Saulgau ist das DISCO. „No DISCO, no Party“ lautet das Motto. „Das Produkt ist absolut durchdacht – 98 % Kundenzufriedenheit sprechen für sich. Es macht Spaß, Kunden die Entstehung der Maschine von Grund auf zu präsentieren.“ Ihr authentischer Auftritt liegt unter anderem an einer intensiven Einarbeitung: Zu Beginn ihrer Laufbahn bei CLAAS arbeitete Anna drei Wochen direkt am Montageband mit. Von dieser Erfahrung profitiert sie selbst, aber auch die Besucher. Man kennt sich im Werk – ein freundliches Lächeln und ein kurzes Gespräch mit den Mitarbeitern sorgen für einen guten Vibe bei den Führungen. Besonders spannend wird es, wenn sich ihre zwei Berufungen als „Kuhmensch“ und „Marketingfrau“ vereinen. So kam es auch schon vor, dass Besucher am elterlichen Betrieb Zuchtvieh erworben haben. Dieser Mix aus strategischer Planung, praktischem Feldeinsatz, internationalem Austausch und direktem Kontakt zur Landwirtschaft macht für Anna Berger den besonderen Reiz aus.



Begeisterung, die ansteckt

„Das Beste Feedback ist tatsächlich, wenn man sieht, dass man die Kunden mit der eigenen Begeisterung für die Marke CLAAS und die Futterernte anstecken kann und am Ende ein gelungener Tag positiv im Gedächtnis bleibt“, resümiert sie noch einmal. „Unser oberster Anspruch ist es, den Kunden, bei allem was wir tun, nie aus dem Blick zu verlieren, um deren Anforderungen am Ende gerecht werden zu können. Der Austausch mit Kollegen aus aller Welt und auch Landwirten aus dem privaten Umfeld hilft dabei, Botschaften authentisch zu transportieren. Das gilt fürs Marketing gleichermaßen wie für die Führungen.“

Das gelingt ihr definitiv, vermutlich auch weit über das Jahr 2026 hinaus.

sebastian.eichinger@claas.com

— Ein Mähwerk — für alle Fälle —

»Die Mähkombination legt das Erntegut perfekt ins Schwad – das macht die gesamte Erntekette deutlich effizienter.«

Claus Traber, Lohnunternehmer

Claus Traber setzt auf Schlagkraft und Flexibilität: Mit seiner Mähwerkskombination aus Front- und Heckgerät meistert der 31-Jährige unterschiedlichste Erntegüter – von Grünland bis GPS. Entscheidend dabei: variable Ablageformen und ein präzise einstellbarer Walzenaufbereiter. Wie sich das Konzept im Betriebs- und Lohnalltag bewährt, zeigt ein Besuch in Riedlingen.



Claus Traber mäht etwa 1.200 ha pro Jahr. Dabei reicht die Bandbreite vom regulären Grünland, bis hin zu GPS, Grünroggen, Luzerne und Ackerfutter.

— Claus Trabers Betrieb hat viele Standbeine. Der gelernte Industriemechaniker und Landwirtschaftsmeister betreibt zusammen mit seinem Vater einen landwirtschaftlichen Ackerbaubetrieb. Der Vater ist gleichzeitig Betriebsleiter einer Biogasanlage, an der die Trabers mit 18 anderen Landwirten beteiligt sind.

Als weiteres Standbein betreibt der 31-jährige Landwirtschaftsmeister ein Lohnunternehmen – Schwerpunkte sind das Silowalzen mit zwei XERION und das Lohnmähen mit einem Großflächenmähwerk 9700 RC AS im Heck und 3600 Move in der Front. Er hat sich bewusst für ein Scheibenmähwerk mit Walzenaufbereiter und Schwadablage entschieden.

Auf der Suche nach Schlagkraft

Dazu Claus Traber: „Wir mähen etwa 1.200 Hektar pro Jahr. Dabei reicht die Bandbreite vom regulären Grünland, bis hin zu GPS, Grünroggen, Luzerne und Ackerfutter. Wir waren auf der Suche nach einer Mähkombination, die schlagkräftig ist, alle Erntegüter zuverlässig und sauber mäht, wahlweise auf Schwad oder breit ablegt und gleichzeitig die Option bietet die Aufbereitungsintensität zu variieren“.

Mit den Vorgängermaschinen vom Wettbewerb war Traber nicht zufrieden. Hohe Erträge bei GPS brachten die Maschinen an ihre Grenzen. „Wir waren mit Schwadablage bei hohen Erträgen trotz 360 PS Schlepper mit nur mit 5-6 km/h unterwegs. Das entsprach nicht unserer Leistungsvorstellung. Zudem hatten wir Probleme, weil Keilriemen und Rutschkupplungen den Belastungen nicht gewachsen waren“.

Jetzt sind die Oberschwaben deutlich schneller beim Mähen unterwegs: „Wir haben unsere Flächenleistung in Ganzpflanzensilage nahezu verdoppelt, gleichzeitig ein super Schnittbild und können je nach Erntegut sogar mit reduzierter Drehzahl fahren. Das bringt teilweise eine Ersparnis von bis zu 10 Liter Diesel pro Stunde“, so Traber.

Flexibel ablegen

Dank Schwadablage und Aufbereiter kann Claus Traber flexibel auf alle Erntebedingungen und Anforderungen reagieren. Im Grünland wird zu 80 Prozent die einseitige Schwadablage im Beet genutzt, um im 18:12 Verfahren schwaden zu können. Vor allem im Sommer bei hohen Temperaturen hilft das, die Silage innerhalb von 24 h mit dem richtigen TS-Gehalt ins Silo zu bringen. Die mittige Schwadablage wird vor allem in GPS eingesetzt. Davon profitiert die nachfolgende Häckselkette.

„Mit dem Direkt-Schneidwerk vor dem Häcksler lagen wir bei rund zwei Hektar Ernteleistung pro Stunde. Jetzt haben wir einen Arbeitsschritt in der Erntekette mehr, schaffen aber durch die mittige Schwadablage der 9,50 Meter Arbeitsbreite bis zu drei Hektar pro Stunde beim Häckseln mit Pickup. Das Gesamtverfahren ist in Summe günstiger“, erklärt Traber.

Effiziente Ernte

Der nachfolgende Häcksler ist aus weiteren Gründen effizienter: „Das Mähwerk legt die Halme perfekt ins Schwad. Die Pick-up des Häckslers kann das Erntegut gleichmäßig aufnehmen.“

Traber hat sich für den Walzenaufbereiter entschieden. Das Futter wird damit gequetscht. Der Kraftbedarf ist dafür tendenziell geringer, die Aufbereitungsintensität trotzdem absolut ausreichend für den Lohnunternehmer. Zudem sieht er eine Schonung des Futters, gerade bei empfindlichen Erntegütern wie Klee gras oder Luzerne. Auch die Futterschmutzung sieht er tendenziell geringer, da der Zinkenaufbereiter bei hohem Schmutzanteil das Futter eher mit dem Erdanteilen vermischt.

Zudem kann er den Grad der Aufbereitung besser kontrollieren. „Im Sommer bei 30 Grad stellen wir die Walzen des Aufbereiters weit auseinander – bei GPS nutzen wir die volle Aufbereitungsintensität ohne Körnerverluste in Kauf nehmen zu müssen, wie man sie zum Teil vom Zinkenaufbereiter kennt“.

Locker um die Kurve

Wegen dem hohen Anteil an kleinstrukturieren Flächen hat er sich für schwenkbare Unterlenker von Sauter entschieden: „Das Mähwerk in Kombination mit dieser Ausrüstungsvariante hat ein überzeugendes Schnittbild – bei Kurvenfahrten entstehen keine ungemähten Streifen. Das gefällt unseren Kunden. Gerade im GPS sind diese Streifen nicht zu korrigieren. „Hier gibt es die Option der zweiten Überfahrt nicht – diesen massiven Schwad lässt du nicht freiwillig zweimal durchs Mähwerk“, lacht Traber.

Auch die Bodenanpassung ist zu seiner vollsten Zufriedenheit. Beim Frontmähwerk gibt es kein Eintauchen mehr bei kupierten Flächen – dank Mähwerksentlastung ACITVE FLOAT kann er auf alle Einsatzbedingungen flexibel reagieren.

peter.weinand@claas.com



1. Im Hundegang lassen sich auch die Silokanten stark und gleichmäßig verdichten.

2. Mit vier versetzten Spuren statt zweimal mit derselben Spur ermöglicht der Hundegang außerdem eine besonders hohe Walzleistung.

3. „Verdichtungsqualität entscheidet über die Futterqualität“: Fahrer Matthias Stefer, Lohnunternehmer Michael Spallek und Disponent Dominic Walder-Püttmann (v.l.n.r.) setzen deshalb in allen fünf Silierketten auf den XERION als Walzschlepper.

Die Versicherung fürs Fahrsilo

Fünf XERION für fünf Silierketten:
Im Bergischen Land setzt Lohnunternehmer Spallek kompromisslos auf höchste Verdichtungsqualität.
Warum seine Kunden keinen anderen Walzschlepper mehr wollen, zeigt ein Blick aufs Fahrsilo.



Die Kunden von Michael Spallek sind überwiegend Milchviehbetriebe.



— Unter Lohnunternehmern und ihren Kunden gilt der XERION als ganz besonderer Walzschlepper. Denn seine hohen Walzgewichte, vier gleich große Räder, Hundegang und die drehbare Kabine erfüllen die Anforderungen an die Arbeit auf dem Fahrsilo optimal: das Siliergut schnell verteilen, dünne Schichten schaffen, flächig walzen und auch die Außenkanten gut verdichten.

Wie konsequent dieses Konzept umgesetzt werden kann, zeigt das Beispiel des Lohnunternehmens Michael Spallek in 42477 Radevormwald. Hier kommen bei der Silagebergung bis zu fünf Silierketten zum Einsatz, und zu jeder gehört ein XERION: angefangen bei einem 3300 aus dem Baujahr 2008 über einen 3800 und zwei 4000 bis hin zum jüngsten XERION 4200.

Das 1993 gegründete Lohnunternehmen beschäftigt heute rund 30 Festangestellte sowie etwa 20 Saisonarbeitskräfte. Zum Dienstleistungsangebot gehören Grünlandarbeiten, Häckseln, Mähdrusch, Bodenbearbeitung, Aussaat sowie Tiefbau- und Recyclingarbeiten. Die Kundschaft besteht schwerpunktmäßig aus Milchviehbetrieben unterschiedlicher Größe von 20 bis 600 Kühen. Das Einsatzgebiet liegt im grünlandgeprägten Bergischen Land östlich der Städte Bonn, Düsseldorf und Köln.

Qualität statt günstiger Preis

Fast 20 Jahre ist es her, dass Lohnunternehmer Spallek begonnen hatte, den XERION als Walzschlepper einzusetzen. Seine Philosophie dahinter beschreibt er so: „Wir wollen nicht zu den günstigsten, sondern zu den qualitativ besten Lohnunternehmern zählen.“ Vor diesem Hintergrund setzt er nicht nur voll auf JAGUAR Häckslers sondern sieht auch die optimale Verdichtung im Silo als entscheidenden Qualitätsfaktor an.

»Wir wollen nicht zu den günstigsten, sondern zu den qualitativ besten Lohnunternehmern zählen.«

Michael Spallek, Lohnunternehmer

Anfangs habe mancher Kunde noch gezögert, den XERION zu ordern: „Schick mir nicht den ‘teuren’ Traktor zum Walzen“, habe einer gesagt. Michael Spallek schickte den XERION trotzdem – zum Sonderpreis. „Danach wollte der Kunde keinen anderen Walzschlepper mehr haben, und das zum regulären Preis“, so der Lohnunternehmer mit einem Schmunzeln.

Vorteile auf dem Silo

Besondere Stärken des XERION beim Silowalzen sieht Disponent Dominic Walder-Püttmann vor allem auch im Hinblick auf die Silokanten. „Wenn wir im Hundegang fahren, lassen sich auch die Kanten sehr sauber und gleichmäßig verdichten“, erklärt er. Vor allem ohne stützende Silowände spiele die Maschine diese besonderen Vorteile voll aus.

Einer der XERION Fahrer ist Matthias Stefer. Er schätzt vor allem die um 180 Grad drehbare Kabine: „Damit hat man das komplette Arbeitsfeld und den Verteiler direkt im Blick.“ Die Sicht auf das Arbeitsgerät und die Silooberfläche sei deutlich besser als bei den Standardtraktoren. „Man sitzt entspannt in Fahrtrichtung und kann sauber arbeiten.“

Auch die Ausrüstung der XERION, die mit Anbaugeräten und Ballast auf jeweils etwa 20 t Walzgewicht kommt, ist voll auf diese Aufgabe zugeschnitten. Im Gras läuft vorn jeweils ein schwerer Viking-Verteiler von Holaras, teils ergänzt durch eine Silagewalze im Heck. Im Silomais kommen große Schiebeschilder zum Einsatz.

Wirtschaftlich trotz hoher Investition

Ein XERION „nur zum Walzen“ klingt zunächst luxuriös. Doch das Konzept funktioniert auch wirtschaftlich, weil Lohnunternehmer Spallek die Traktoren nicht neu kauft, sondern gezielt gute Gebrauchtmachines einsetzt. Außerdem kommen seine XERION allein im Siloeinsatz auf eine Auslastung von durchschnittlich rund 700 Einsatzstunden pro Maschine und Jahr. Zugleich sind die Kunden bereit, etwas mehr dafür zu bezahlen. Von daher relativiert sich die Luxusanmutung sehr schnell: Die bessere Verdichtung sorgt für eine stabilere Silage und weniger Verluste. So kann man den XERION auf dem Silo durchaus als die „Versicherung“ für bessere Futterqualitäten einordnen.

helmut-hendrik.heppe@claas.com

So wird Dreschen zum Gänsehaut- moment

Drei CLAAS DOMINATOR 85 im Einsatz. In der Nähe von Paderborn trafen sich diese Maschinen und ihre stolzen Besitzer in der Ernte 2025 zu einem nicht alltäglichen Arbeitseinsatz.



Goldfarben schimmert hier der reife Weizen im warmen Licht eines Sommertags, während gleich drei CLAAS Dominatoren in Kolonnenfahrt ihre Bahnen durch das Feld ziehen. Ruhig und gleichmäßig arbeiten sich die Maschinen voran, die Schneidwerke erfassen das im Wind wiegende Getreide, dahinter bleiben die Strohschwaden zurück.

Ein Bild, das fast aus der Zeit gefallen zu sein scheint und doch sehr lebendig ist. Wer hier am Feldrand steht und das Rascheln des Getreides, den Sound der Maschinen sowie den Staub in der Luft wahrnimmt, spürt sehr schnell: Das müssen die Gänsehautmomente sein, bei denen die Herzen der Oldtimerfreunde höher schlagen. Das Restaurieren und Arbeiten mit den Oldies ist für diese Enthusiasten weit mehr als ein Hobby. Es ist die Verbindung zur eigenen Vergangenheit, zur Kindheit und Jugendzeit auf dem Hof und zum ersten Mitfahren auf dem Drescher. Auch jüngere Generationen entdecken diese Faszination neu und begeistern sich für die robuste Technik sowie den unverwechselbaren Charakter dieser Maschinen.

Zumeist steckt hinter solchen Einsätzen weit mehr als nur Nostalgie. Restaurieren, schrauben, suchen, improvisieren – es sind Stunden, Tage und oft Jahre an Arbeit, Hingabe und nicht zuletzt durchaus erhebliche Investitionen, die nötig sind, um einen Oldtimer am Laufen zu halten. Ein Einsatz wie dieser zeigt dann immer wieder, warum sich all die Mühe lohnt.

Speziell mit Blick auf die bevorstehende Erntesaison, in der größere und vielfach leistungsfähigere Hochleistungsmähdrescher die Felder dominieren, wirken solche Szenen wie eine bewusste Rückbesinnung. Sie erinnern daran, wo die Ursprünge dieser Technik liegen und welche Bedeutung Maschinen wie z. B. der DOMINATOR für ihre Zeit hatten. Gänsehautmomente wie dieser sollen auch in Zukunft immer wieder möglich sein. Dafür stehen die CLAAS Vertriebspartner den Besitzern von Oldtimer-Erntemaschinen mit kompetenter Unterstützung im Service sowie bei der Versorgung mit Verschleiß- und Ersatzteilen zur Seite.

stefan.woerdehoff@claas.com

Cleverer Ersatzteillösung für Youngtimer

Für Erntemaschinen und Traktoren, die noch nicht ganz so alt wie klassische Oldtimer sind, hat CLAAS mit der Ersatzteillösung SILVER LINE eine spezielle Lösung entwickelt. Diese Maschinen, die im Sprachgebrauch oft als Youngtimer bezeichnet werden, stehen häufig noch regelmäßig im Einsatz, etwa um Arbeitsspitzen abzufangen. SILVER LINE Ersatzteile sind geprüfte, preiswertere Ersatzteile, die genau auf die geringeren Einsatzleistungen dieser Maschinen abgestimmt sind. Dabei bleibt die bewährte CLAAS Qualität voll erhalten.

1. Die nächste Generation am Steuer. Lukas Boer teilt die Leidenschaft mit seinem Vater und steuert den DOMINATOR 85 aus dem Jahr 1977.

2. Zufriedene Gesichter. Nach getaner Arbeit präsentieren sich Mensch und Maschine auf dem Gruppenfoto.
v. l.: Hubert Kaup, Frank Hötger, Lukas Boer, Frank Boer und Niklas Kleine.

compact

Mehr Durchsatz für die VARIANT



Manchmal sind es die kleinen Änderungen, die den großen Unterschied machen.

Wer mit seiner VARIANT noch effizienter arbeiten möchte, kann jetzt auf einen neuen Umbausatz für die PICK UP setzen. Im Kern geht es um eine gezielte Feinabstimmung: Die Drehzahl von Aufsammler und Zuführschnecken wird leicht erhöht. Das klingt unspektakulär, sorgt in der Praxis aber für mindestens 10 % mehr Durchsatz. Möglich machen das speziell angepasste Zahnräder, die das Übersetzungsverhältnis optimieren. Das Beste daran: Der Umbausatz ist nicht nur für aktuelle Modelle geeignet. Neben der VARIANT 500 profitieren auch Maschinen der Serien VARIANT 400 und VARIANT 300 von diesem Upgrade.

Tuning fürs Schneidwerk



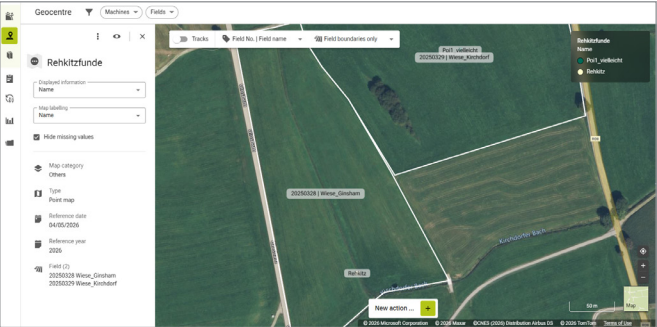
An der Ostholsteinischen Küste wirtschaftet das Gut Siggen auf Hohertragsstandorten.

Da steigt zwangsläufig die Gefahr von Lagergetreide. „Zur Ernte 2025 war schnell klar: Das wird anspruchsvoll – vor allem mit viel Lager im Hafer“, erklären Thomas Walch und Johannes Tamm vom Gut Siggen. Kurzfristig rüsteten sie die SPECIAL CROP Ährenheber an ihrem 12,3-m-CONVIO nach. „Genau die richtige Entscheidung“, betonen die beiden. Die Vorfahrtsgeschwindigkeit blieb selbst unter schwierigen Bedingungen konstant hoch, das Schnittbild war sauber und gleichmäßig. Die SPECIAL CROP Ährenheber verfügen über einen Federdrehpunkt, der ermöglicht, den Unebenheiten des Bodens präzise zu folgen.

SPECIAL CROP Ährenheber



Rehkitz-Fundort smart dokumentiert

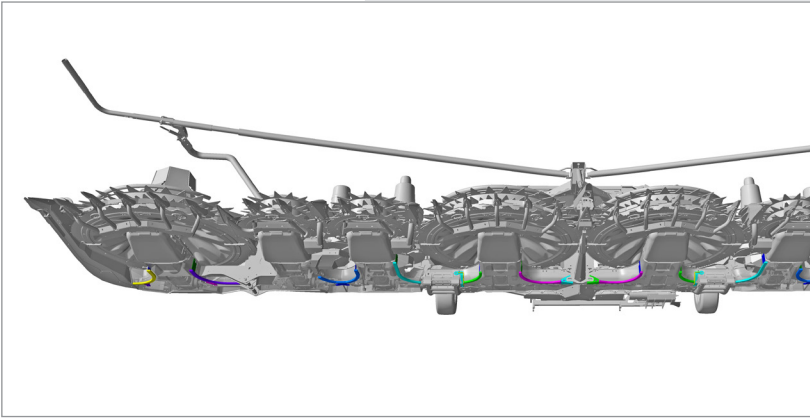


Ricken setzen ihre Kitze bevorzugt in bekannten Bereichen ab. Dieses Wissen lässt sich jetzt digital nutzen.

Für viele Betriebe gehört die Drohnenrettung von Rehkitzen inzwischen fest zur Saison dazu.

In Zusammenarbeit mit CLAAS und thermalDRONES wird diese Arbeit jetzt noch effizienter. Nach dem Drohneneinsatz lassen sich die erfassten Rehkitz-Fundorte aus der POICloud direkt in CLAAS connect übernehmen. Der Import ist unkompliziert – und die Daten stehen sofort übersichtlich auf der Karte zur Verfügung. Was auf den ersten Blick nach Dokumentation klingt, bringt in der Praxis echten Nutzen: Sie wissen, in welchen Schlägen besonders häufig Kitze liegen. Ihre Helfer starten dort, wo die Wahrscheinlichkeit am höchsten ist. Dadurch wird Zeit gespart und es entsteht mehr Sicherheit.

Weniger Stillstand in der Maisernte



Anspruchsvolle Erntebedingungen wie Trockenheit, hoher Fremdkörperanteil und niedrige Schnitthöhen führen bei der Maisernte zu erhöhtem Verschleiß. Besonders betroffen sind die Vorsatzgeräte, da sie die erste und zugleich sehr große Kontaktfläche darstellen.

CLAAS bietet deshalb für ORBIS Vorsatzgeräte ein umfassendes Programm an PREMIUM LINE Verschleißteilen an. Vor allem Einzugstommeln, Führungsleisten und Abstreifer haben sich in besonders verschleißfesten Ausführungen bewährt. Dadurch lassen sich teure Stillstands- und Wechselzeiten während der Ernte reduzieren. Neu im Programm sind Verschleißleisten für den unteren Bereich des ORBIS Typ I6X. Sie verringern insbesondere den punktuellen Verschleiß durch Reststoppeln. Vor allem bei 75er Reihenabständen schützen sie den stark beanspruchten Bereich, in dem harte Stoppeln auf den Rahmen treffen.

Hightech, Teamgeist und echte Erfolgserlebnisse



Das Azubi-Team CLAAS kam mit seinem Grill unter die Top Vier und wurde dafür auf der Agritechnica ausgezeichnet.

Die Ausbildung hat bei CLAAS einen ganz besonderen Stellenwert. Wir haben den Ausbildungsleiter und zwei Azubis in Harsewinkel gefragt, wie sich das in der Praxis zeigt.

young experts

Das Technische Bildungszentrum (TBZ) am CLAAS Stammsitz in Harsewinkel ist für alle Auszubildenden im technischen Bereich ein zentraler Ort. Täglich drehen, fräsen, schweißen und bohren hier 60 bis 80 Jugendliche. Im TBZ lernen angehende Mechatroniker, Industriemechaniker, Konstruktionsmechaniker sowie Fachkräfte für Metalltechnik und Zerspanungsmechaniker alle praktischen Grundlagen – und das an modernsten Maschinen.

So arbeiten die Azubis hier mit einem echten Schweißroboter, wie er auch in der Produktion von LEXION, JAGUAR und XERION in der angrenzenden Montagehalle eingesetzt wird. In 2025 und im laufenden Jahr 2026 sind eine neue Drehbank und zwei neue CNC-Fräsen im Wert von über 300.000 Euro dazugekommen.

Angeleitet werden sie dabei von insgesamt sieben Ausbildern und zwei Facharbeitern aus der Produktion. „Uns geht es vor allem darum, eine breite Fachkenntnis zu vermitteln“, sagt Ausbildungsleiter Stephan Hansmersmann, der diesen Bereich mit aktuell etwa 130 Auszubildenden organisiert. „CLAAS hatte schon immer den Anspruch, das fachliche Niveau hochzuhalten. Deshalb vermitteln wir hier mehr, als es der Ausbildungsplan der Industrie- und Handelskammer vorsieht.“

Lernen mit Hightech statt Schulbank - Feeling

Ein hoher Anspruch an die Ausbildung hat bei CLAAS Tradition. Schon Gründer Helmut Claas war die große Bedeutung gut ausgebildeter Mitarbeiter bewusst. Bis heute investiert die Firma CLAAS deshalb viel in den Ausbildungsbereich. „Letztlich geht es natürlich darum, gute Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig zu halten“, sagt Stephan Hansmersmann.

„Und das klappt sehr gut, wir haben sehr viele langjährige Mitarbeiter hier. Von CLAAS geht man nicht einfach weg.“ Ein Grund dafür ist auch der besondere Zusammenhalt unter „Claasianern“. Menschlichkeit und Respekt sind laut Hansmersmann zentrale Werte, die in der Ausbildung immer vermittelt und vorgelebt werden.

Gemeinsam tüfteln und bauen

Zur Ausbildung gehören auch praxisnahe Arbeiten, in denen in kleineren Gruppen anspruchsvolle Modelle gebaut werden, wie ein echter Fahrsimulator für alle CLAAS Maschinen, ein Mini-Frontlader oder ein Grill. „Bei diesen gemeinsamen Arbeiten, bei denen am Ende ein greifbares Ergebnis steht, sind die Auszubildenden immer besonders motiviert“, berichtet Stephan Hansmersmann.

Deshalb lag es nahe, dass die CLAAS Azubis am AGRILL Grillbauwettbewerb 2025 des Deutschen Bauernverbandes teilnahmen. Auszubildende aus über 40 verschiedenen Landtechnik-Unternehmen bundesweit bauten dafür ihre Version eines perfekten Grills. Das Azubi-Team CLAAS kam mit seinem Grill unter die Top Vier und wurde dafür auf der Agritechnica ausgezeichnet.

„Das war ein schöner Erfolg, der unsere aktuellen Techniklehrgänge nochmals stärker zusammengeschweißt hat“, freut sich Ausbildungsleiter Hansmersmann. „Und die ersten Würstchen schmeckten wirklich ausgezeichnet.“

sebastian.eichinger@claas.com

Robin Settertobulte

20 Jahre alt, aus Neuenkirchen bei Gütersloh
Ausbildung zum Industriemechaniker, 2. Lehrjahr

„Nach meinem Abi wollte ich auf jeden Fall erstmal eine Ausbildung machen. Zu CLAAS hatte ich schon immer eine enge Verbindung. Ich war als Kind schon im Technopark hier im Stammsitz in Harrewinkel und habe häufig auf einem Betrieb geholfen, der auch CLAAS Maschinen fuhr.“

CLAAS hat einen guten Ruf im Ausbildungsbereich. Das hat sich in meinen beiden Jahren hier absolut bestätigt. Die Meister haben immer ein offenes Ohr für fachliche oder persönliche Probleme. Und die Ausstattung im Technischen Bildungszentrum ist der absolute Luxus, egal, ob es ums Drehen, Fräsen oder Schweißen geht.

Ein Vorteil ist auch, dass das Unternehmen so groß ist. Man lernt im Laufe der Ausbildung sehr viele unterschiedliche Bereiche in der Produktion kennen, von denen man vorher noch nie etwas gehört hat. Außerdem habe ich zeitgleich mit 42 anderen Azubis angefangen. Man sieht sich immer wieder und es sind schon viele Freundschaften entstanden.

Und ich muss sagen: Es ist wirklich eine CLAAS Familie hier. Egal in welcher Abteilung ich war, überall wurde ich offen und freundlich aufgenommen. Das ist nicht selbstverständlich.

Die Ausbildung zu machen, war auf jeden Fall ein sehr guter Schachzug. Wegen der vielen guten Erfahrungen hier bin ich mittlerweile abgekommen von der Idee, Agrartechnik zu studieren. Stattdessen möchte ich lieber einen Meister machen und noch die Weiterbildung zum technischen Betriebswirt mit Personalführung dranhängen. Bei CLAAS zu bleiben, ist auf jeden Fall eine Option.“



»Ich erlebe bei CLAAS einen Zusammenhalt, der wirklich gelebt wird.«

»Man lernt bei CLAAS schnell, selbstständig zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen.«

Malte Große-Butenuth

20 Jahre alt, aus Steinhagen
Mechatroniker im 2. Lehrjahr

„Wir hatten früher selbst einen kleinen Hof zu Hause und ich helfe heute noch regelmäßig mit auf dem Hof meines Kumpels. Ich fand die Technik der großen Landmaschinen schon immer beeindruckend. Und CLAAS als bekannt guter Arbeitgeber liegt nur 10 Minuten von zu Hause entfernt. Das machte die Entscheidung leicht, mich dort zu bewerben.“

Das tolle an der Mechatroniker-Ausbildung ist, dass man im Grunde zwei Berufe lernt. Denn Mechanik und Elektronik werden separat behandelt. Beide Grundlagen zu beherrschen und ihr Zusammenspiel ist eine sehr spannende Mischung. So ist man nach Ende der Ausbildung in der Lage, Anlagen mit Mechanik und Steuerungstechnik selbst bauen zu können.

Dass wir hier alle Produktionsbereiche im Betrieb durchlaufen und überall voll mitarbeiten, finde ich super. In den kommenden Monaten geht es dann für mich in die Entwicklung. Darauf freue ich mich schon sehr. Schließlich arbeitet man da an Technikinnovationen und CLAAS Maschinen mit, die erst in fünf oder zehn Jahren auf den Markt kommen. Die Meister sind wirklich alle top hier, menschlich und fachlich sehr fit. Man wird hier von Anfang an zu selbstständigem Arbeiten angehalten, um Dinge möglichst allein Regeln zu können. Das fühlt sich anfangs etwas komisch an, ist aber eigentlich ziemlich cool, weil man so wirklich schnell und einfach lernt, selbstständig zu arbeiten.

Ich mag auch unsere Ausbildungshalle, das Technische Bildungszentrum. Alles ist hell, freundlich und auf dem neuesten Stand. Es ist wirklich super, was CLAAS in die Ausbildung investiert.

Für die Zukunft bin ich noch offen. Ich könnte mir aber gut vorstellen, eine Techniker- oder Meisterausbildung dranzuhängen. Auch das duale Studium von CLAAS ist eine Option. Das wäre ein fordernder, aber doch sehr interessanter Weg für mich.“



Der Trick mit dem Seil



— Beste Zugänglichkeit gehört beim CLAAS JAGUAR seit jeher zu den großen Stärken. Wartung und Kontrolle lassen sich schnell erledigen.

Das ist ein klarer Vorteil, gerade in der Ernte, wenn jede Minute zählt. Beim JAGUAR 900 sorgt das Aufschwenken des Einzugsaggregats dafür, dass die Fahrer zügig an die Messertrommel gelangen. Das ist beispielsweise zur Kontrolle nach einem Steinschaden wichtig.

Beim JAGUAR 1000 wurde dieses Konzept nochmals perfektioniert. Trotz des 910 mm breiten Trommelaggregats, das den Schwenkwinkel durch den Vorderreifen eigentlich begrenzen würde, fanden die Entwickler eine clevere Lösung: ein Seilsystem. So lässt sich das Einzugsaggregat weiter öffnen – mit bis zu 80° Schwenkwinkel und nochmals verbesserter Zugänglichkeit.

georg.doering@claas.com

Phase 1+2



- 1. Stahlseil ist locker am Einzug montiert.
- 2. Stahlseil wird unter der Kabine an die dafür vorgesehene Lasche eingehängt.

Phase 3+4



- 3. Einzugsaggregat wird abgesenkt. Damit spannt sich das Seil und der Einzug ist fixiert. Dies ist notwendig, damit beim anschließenden Öffnen der oberen Verriegelung, der Einzug nicht nach vorne kippen kann.
- 4. Einzugsverriegelung kann jetzt oben geöffnet werden, der Einzug wird durch das Stahlseil gehalten.

Phase 5+6



- 5. Einzugsaggregat wird angehoben und schiebt sich nach vorne, das Seil bleibt gespannt und wird erst über dem Totpunkt oben vor der Frontblende wieder locker.
- 6. Stahlseil wird gelöst, der Einzug steht in oberer Position. Zum seitlichen Aufschwenken des Einzugs wird dieser so weit abgesenkt, bis der rote Pfeil über dem Markierungsloch steht.

Phase 7



Die untere Verriegelungsschraube am roten Haken wird geöffnet. Der gesamte Einzug kann für optimale Zugänglichkeit bis auf 80° aufgeschwenkt werden. Am Drehgelenk fixiert ein Sicherheitsbolzen den Einzug aus Sicherheitsgründen gegen ungewolltes Schwenken.

In der nächsten Ausgabe erwarten Sie unter anderem folgende Themen:

preview 04/2026



Wasserbüffel statt Kühe



Bedienung neu gedacht

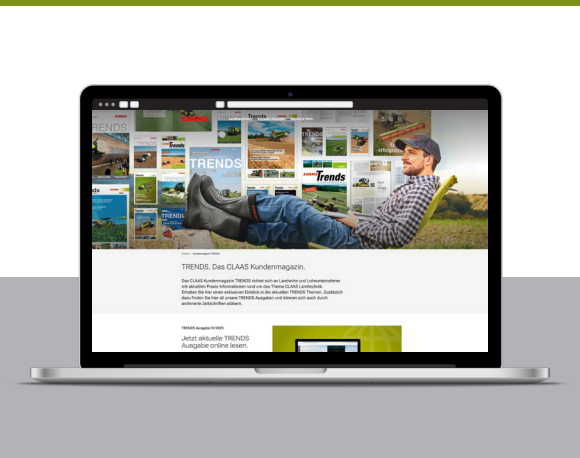


Young Experts: Wie entsteht ein Mähdrescher?



TORION 537e Radlader mit elektrischem Antrieb

Lesen Sie auch online



Alle wichtigen Beiträge finden Sie hier. Tauchen Sie ein in unser Archiv und blättern Sie online in den trends der letzten Jahre.

Impressum

Herausgeber: CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH
Benzstraße 5 / 33442 Herzbrock-Clarholz
Telefon 05247 12 1144 / www.claas.de

Redaktionsadresse: claas-trends@claas.com

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Redaktion: Elena Glitz-Jebing (Chefredaktion) / Maren Jänsch / Pascal Kensok

Freie Autoren: Jürgen Beckhoff / Cathrin Hahn / Josef Müller / Dr. Franz-Peter Schollen / Meike Siebel

Fotografie: Meckel Fotodesign / Hansi Heckmair - Photodesign / Olaf Tamm Photography / Artvertise Fotodesign / RACK Fotografie / Annalena Hordan / Anica Hauptmann

Design: buhlnagl.de

Druck: Bonifatius GmbH

Alle gezeigten und verwendeten Logos/Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaberinnen/Inhaber und unterliegen dem Urheberrechtsschutz.

Diese Zahlen zeigen,
was im AXION 9 steckt.

66
dB

leise Kabine

710
l

Kraftstofftank

370
l/min

Hydraulikleistung

750
Bh

Wartungsintervall

56.000
lm

Lichtleistung

