

Spezialisten sind gefragt

Kuhn sieht sich mit Stützpunkthändler-System auf richtigem Weg

Mit insgesamt jährlich über 5 000 produzierten Einheiten bei Kuhn-Nordamerika und im französischen La Copechagnière gilt Kuhn als der größte Fütterungstechnik-Hersteller der Welt. In Deutschland spiegelt sich diese dominierende Stellung noch nicht wider, attraktive Angebote bereiten aber den Boden dafür.

Der Einstieg von Kuhn in die Futtermischwagen-Sparte erfolgte mit der Übernahme des französischen Herstellers Audureau und datiert auf das Jahr 1993 zurück. Mit dem Kauf der nordamerikanischen Firma Knight in 2001 wurden gleichzeitig auch deren beide Werke weitergeführt. Gut die Hälfte der im vergangenen Jahr hergestellten Mischwagen mit Kuhn-Label liefen in Nordamerika vom Band.

In La Copechagnière, dem Audureau-Stammwerk, werden neben den restlichen Futtermischwagen aber auch noch jede Menge Ballenauflöse-, Stroheinstreu- und Mulchgeräte gebaut, wie Bruno Fetiveau bei einem Besuch der AGRARTECHNIK gegenüber betonte. Insbesondere das neue, universell einsetzbare Ballenauflöse- und Stroheinstreugerät Primor 2060 werde auch von den deutschen Viehhaltern stark nachgefragt.

Fetiveau ist in La Copechagnière für den Export in die 46 Länder verantwortlich, in denen Kuhn bislang erst die Produkte aus dem Werk in der Nähe von Nantes anbietet: „Unsere Exportquote ist mit rund 50 Prozent sicherlich noch ausbaufähig, vor allem wenn man sich vor Augen führt, dass

Kuhn ja insgesamt in 80 Ländern auf dem Globus aktiv ist. Unsere Hauptexportmärkte sind Deutschland, Dänemark, England, Italien und inzwischen auch Russland.“

Seit der Übernahme durch die Kuhn Gruppe wird in die Fabrikanlage in der Nähe von Nantes ständig investiert – momentan ist gerade wieder eine neue Halle für die Materialbereitstellung im Entstehen. Exportmanager Fetiveau: „In den letzten beiden Jahren sind wir jeweils um mehr als 20 Prozent auf einen Umsatz von 52 Millionen Euro in diesem Werk gewachsen. Und auch im laufenden Geschäftsjahr lässt die Auftragslage wieder eine hohe Steigerung erwarten. Einer noch stärkeren Ausweitung der Produktion steht der Arbeitskräftemangel in unserer Region entgegen. Bei einer Arbeitslosenquote von gerade einmal 3,5 Prozent, ist es sehr schwierig neues Personal anzuheuern. Momentan haben wir 210 eigene Mitarbeiter, dazu werden zum Ausgleich von Arbeits-

spitzen noch Leiharbeitskräfte eingesetzt.“ Dass die Futtermischwagen-Sparte in der Kuhn Gruppe schon heute eine nicht ganz unbedeutende Rolle spielt, lässt sich den Zahlen entnehmen, die der Vorstandsvorsitzende Michel Siebert im Interview mit der AGRARTECHNIK im November letzten Jahres bekannt gab: Von seinerzeit etwas

Bruno Fetiveau, Export-Manager im Kuhn-Audureau-Stammwerk in La Copechagnière (l.) und Rainer Krug, Kuhn-Verkaufsleiter Deutschland, sind sich sicher, dass mit der schon jetzt vorhandenen Produktpalette und den

Neuheiten die bereits in der Pipeline stecken, die Vertriebspartner beste Chancen haben, um sich ein noch größeres Stück am Marktanteilsuchen abzuschneiden.



über 500 Millionen Euro soll der Umsatz bis 2015 auf gut 800 Millionen Euro gesteigert werden. Dabei komme der Fütterungstechnik eine wichtige Rolle in dieser Wachstumsstrategie zu.

Selbstfahrer stark nachgefragt

Die Ausweitung der Produktionskapazitäten für Selbstfahrer genießt in den Planungen der Verantwortlichen in La Co- ▶



Die Kuhn-Konstrukteure sind fest davon überzeugt, dass das Abkanten in einzelne Segmente des Behälters entscheidende Vorteile beim Mischen bringt. Der Zeit- und damit die Kraftstoffersparnis seien erheblich.



Dass Kuhn sehr viel Geld in den Standort La Copechagnière investiert hat und weiter investiert, ist bei einem Werksrundgang allenthalben zu sehen, beispielsweise an der Lackieranlage, die erst vor kurzem den Betrieb aufgenommen hat.



Alle Futtermischwagen und sonstigen Maschinen müssen einen 100-Prozent-Test absolvieren, was die guten Bewertungen der Vertriebspartner hinsichtlich des Ersteinsatzes erklärt.

pechagnière oberste Priorität. Auch wenn die 2001 vorgestellten Selbstfahrer als Horizontalschnecken-Mischer anfänglich ein paar Probleme hatten, so gelten die SPH-Typen mit mittlerweile weit über 100 verkauften Einheiten heute als ausgereiftes und bewährtes Produkt. Wobei mittlerweile doch viele Kunden eher in Richtung Vertikal-Mischer-Selbstfahrer tendieren. Die 2006 anlässlich der EuroTier in Hannover vorgestellten SPV-Modelle sind auch in Deutschland sehr gut angekommen, obwohl es unstrittig ist, dass die Horizontal-Mischer besser und in kürzerer Zeit schneiden. Gegen sie spricht der höhere Kraftaufwand und Preis.

Bei einem Werksrundgang verweist Bruno Feteveau darauf, dass SPH und SPV doch relativ viele gleiche Komponenten hätten. „Auf den Heckmotor setzen wir unter an-

derem wegen der geringeren Lärmbelastung im Fahrerhaus und wegen der besseren Service-Zugänglichkeit.“ Was für ihn ein wichtiges Verkaufsargument ist, ist der Testaufwand, der nicht nur für die Selbstfahrer betrieben wird. „Jede Maschine durchläuft genaue Testzyklen, die bei den Selbstfahrern bis zu fünf Tage dauern, einschließlich derer für den Motor.“

Was den deutschen Markt anbelangt, so schätzt Rainer Krug, Verkaufsleiter Deutschland, dass im vergangenen Jahr um die 100 bis 120 größere und rund 50 kleinere Selbstfahr-Futtermischer abgesetzt wurden. Wie viele davon einen Kuhn-Aufkleber trugen, wollte er sich nicht wirklich entlocken lassen. Offener war er dagegen, was den Marktanteil bei Futtermischwagen betrifft: Von den rund 2 000 Einheiten, die über den VDMA gemeldet wurden, seien mehr als zehn Prozent in Kuhn-Orange lackiert gewesen.

Spezialisten sind gefragt

Dass Kuhn trotz der vielen Wettbewerber in diesem Segment schon nach vergleichsweise kurzer Zeit einen solch beträchtlichen Marktanteil erobern konnte, schreibt Verkaufsleiter Krug dem Stützpunkthändler-System zugute, mit dem man in der Saison 2002/2003 gestartet sei: „Wir hatten seinerzeit festgestellt, dass dieses Marktsegment im Grunde nur etwas für Spezialisten ist. Wir haben uns deshalb bei dem Know-how-Transfer in Richtung Händler und deren Kunden auf diejenigen Vertriebspartner konzentriert, die auch bereit waren, selbst in dieses Segment zu investieren und zum Beispiel unter anderem auch einen eigenen Vorführwagen einsetzen. Mittlerweile haben wir sogar Stützpunkthändler, die kaufen auch Selbstfahrer auf eigenes Risiko vor, um dem wachsenden Markt kompetent begegnen zu können.“

Rainer Krug betont, dass die Mitarbeiter der Stützpunkthändler nicht nur hinsichtlich der Technik in regelmäßigen Abständen spezielle Trainings vor Ort erhielten, sondern auch hinsichtlich aller Fütterungsfragen geschult werden. Außerdem habe man zusammen mit der Kammer Weser-Ems die Broschüre „Alles über die Mischration“ herausgegeben. Natürlich sei der wachsende Markterfolg auch den



Auch wenn die Vertikalmischer einen Großteil der Produktion ausmachen, hat Kuhn nach wie vor auch so genannte Recycling-Mischer wie der Altör oder der Athenor im Sortiment.



Der Primor 2060 ist inzwischen das meistverkaufte Stroheinstreugerät, welches das französische Werk in La Copechagnière verlässt.

Neuheiten zu verdanken gewesen. Fast zeitgleich mit der Institutionalisierung der ersten Stützpunkthändler habe Kuhn nämlich die Euromix-70er-Serie eingeführt, die seinerzeit unter Beteiligung der AGRAR-TECHNIK-Redakteure als Innovation des Jahres ausgezeichnet wurde. Die Hauptargumente waren damals die einfache Bauweise des Vertikal-Mixers im Baukastensystem mit eigenem Fahrwerk.

Zwei Jahre später folgte dann eine mit einigen technischen Besonderheiten ausgerüstete Baureihe mit Futteraustrageband,



Auch bei den Selbstfahrern der SPV-Baureihe kommen die zigfach bewährten Komponenten der gezogenen Vertikalmischer zum Einsatz: Dies gilt sowohl für den Schneckenantrieb, der bis zum oberen Kegelrollenlager im Ölbad läuft, als auch für den vom Fahrgestell unabhängigen Behälter.

Fotos: Dänzer (14)

weitere Zwei-Schneckenmischer mit bis zu 27 Kubikmeter Behältervolumen sowie die ersten Selbstfahrer. Krug sieht sich von dem heute schon respektablen Marktanteil darin bestätigt, dass Kuhn von der Produktseite aus gute Voraussetzungen dafür geschaffen hatte. Gleichzeitig habe man die Taktzahl hinsichtlich Anzeigen und Beilagen in den Fachzeitschriften deutlich er-

höht. Intensive Vorführ Touren, die zusammen mit den Stützpunkthändlern geplant werden und an denen sich die Händler finanziell nicht beteiligen mussten, hätten die ganze Sache rund gemacht.

Dass man sich gerne ein noch größeres Stück des Marktanteils sichern möchte, zeigt die Kampagne für den Euromix-I-Wagen 70-Select. Diese etwas abgespeckte Version ohne Wiegeeinrichtung wird zu einem mehr als attraktiven Preis von 14 990 Euro einschließlich Mehrwertsteuer angeboten.

Bei dem Werksbesuch hatte die AGRAR-TECHNIK außerdem die Möglichkeit der Vorführung eines Vorserienwagens der Baureihe Euromix-Plus beizuwohnen. Dabei handelt es sich um einen Vertikalmischer mit an der Frontseite befestigtem Strohblasgerät. Die Baureihe mit vier Typen von 13 bis 27 Kubikmeter Behältervolumen soll im November in Hannover auf der



Bei den Selbstfahrern, egal ob bei den SPH-Modellen mit horizontalen Schnecken oder den SPV-Typen mit Vertikalschnecken, setzt Kuhn auf das

Heckmotorkonzept. Die Gründe hierfür seien die geringere Lärmbelastung im Fahrerhaus sowie die bessere Service-Zugänglichkeit.



Neben dem ganzen Sortiment für die Viehhaltung werden auch die beiden Böschungsmäher-Baureihen Agri-Longer und Multi-Longer mit einer Ausleger-Reichweite von bis zu 6,7 Meter hergestellt und einem 100-Prozent-Test unterzogen.

EuroTier als Neuheit präsentiert werden. Auf die abschließende Frage, wie viele der Kuhn-Vertriebspartner denn Stützpunkthändler-Status für die Futtermischer hätten, gab Rainer Krug dagegen bereitwillig Auskunft: „Von den 280 Händlern, die mehr oder weniger unser komplettes Programm vertreiben, sind immerhin 77 Stützpunktpartner.“

(dd)



nokian
HEAVY TYRES

Spezialreifen für moderne Landwirtschaft und Lohnunternehmen



Nur gereinigte Öle,
keine giftigen
Chemikalien



Nokian Country King

- › Vielseitiger Radial-Reifen für große Landwirtschaftsmaschinen und -anhänger
- › Komfortabel auf der Straße, Geschwindigkeitsklasse D=65 km/h
- › Niedriges Geräuschniveau und geringer Bodendruck
- › Niedriger Rollwiderstand



Nokian TRI 2

- › Ein Fahrgefühl wie bei PKW
- › Ausgezeichnete Abnutzungsbeständigkeit
- › Gute Haftung auf allen Unterlagen – auch unter winterlichen Verhältnissen
- › Gut selbstreinigend

Nokian Reifen GmbH
Neuwieder Strasse 14
DE-90411 Nürnberg
Tel. (0911) 52755-0
germany@nokiantyres.com

Nokian Heavy Tyres Ltd
Tel. +358 10 401 7000
info@nokiantyres.com

www.nokiantyres.com/heavytyres