

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 82 (2020)

Heft: 11

Rubrik: Markt

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 04.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Bernd Apfelbeck: «Weidemann wird die Produktpalette mit grösseren Teleskopladern und mit elektrisch angetriebenen Fahrzeugen in den nächsten Jahren kontinuierlich ausbauen.» Bilder: R. Engeler

Weidemann will höher hinaus

Weidemann wird schon bald seine Produktpalette mit grösseren Teleskopladern erweitern. Über dieses Thema, aber auch über die generelle Entwicklung dieser Marke rund um den Wacker-Neuson-Konzern sprach die «Schweizer Landtechnik» mit dem kaufmännischen Geschäftsführer Bernd Apfelbeck.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Vor 10 Jahren haben Sie mit dem «T4512» einen Teleskoplader im Kleinformat lanciert. Welche Absatzzahlen haben Sie mit diesem Modell in der Zwischenzeit erzielt?

Bernd Apfelbeck: Die Absatzzahlen beim «T4512» haben sich sehr gut entwickelt. Es war damals für uns ein ganz neues Produkt. Bis dahin konzentrierte sich Weidemann auf Hoftracs und Radlader mit oder ohne Teleskoparm. Der «T4512» gehört heute zu unseren beiden Bestsellern. Sie werden aber sicher Verständnis haben, wenn ich Ihnen keine konkreten Zahlen

nenne, nicht zuletzt deshalb, um den Wettbewerb nicht stärker auf diese Maschinen hinzuweisen.

Nun kommt mit der Motoreninstellung auf die Stufe 5 ein Relaunch dieses Laders auf den Markt. Welche Herausforderungen gab es dabei zu meistern?

Eine Herausforderung war, wie man die notwendige Abgasnachbehandlung in diese doch sehr kompakte Maschine bringen kann. Weiter versuchten wir, die in den zehn Jahren an uns herangetragenen Kundenwünsche und eigene technische

Weiterentwicklungen in dieser Maschine zu verwirklichen. Das Design und die Innenausstattung wurden modernisiert. Es gibt in der Kabine mehr Platz, weiter kamen Dinge wie die elektrische Parkbremse hinzu. So gesehen entstand ein neues, frisches und spritziges Fahrzeug, das auch die Designlinie unserer zukünftigen Produktpalette widerspiegeln soll.

Generell ist festzustellen, dass mit dieser Motoreninstellung die Leistungen von Hof- und kleinen Teleskopladern tendenziell sinken, beim «T4512» mit der Einstiegsmoto-

risierung sind es doch 6 PS, die man verliert...

... das liegt daran, dass wir auch ein günstiges Einstiegsmodell haben wollten. Geraide in der Landwirtschaft laufen die Maschinen häufig nur kurz und im Start-/Stopp-Betrieb. So sind wir auf diese Variante mit 18,4 kW (25 PS) gekommen. Wir sind uns aber bewusst, dass eine gewisse Leistung in der Landwirtschaft schon benötigt wird, weshalb zu dieser Maschine ein elektronisch geregelter Fahrantrieb entwickelt wurde, mit dem die Motorleistung viel besser ausgenutzt werden kann. Und wem das zu wenig ist, der bekommt eine höhere Leistung in der Variante mit dem stärkeren 45-PS-Motor.

Wie sieht dies bei den anderen Produkten aus?

Als Einstiegsmaschine wollen wir in unseren Maschinen die Verluste minimieren, um so mit kleineren Motoren im Endeffekt die gleiche Leistung zu erzielen. Diesbezüglich haben wir den letzten Jahren viel in die Forschung investiert und mit dem neuen elektronischen Fahrantrieb «ecDrive» sind wir da auf gutem Weg. Diese Technik wird auch in andere Produkte einfließen, denn kompakte, aber dennoch leistungsfähige Maschinen sind speziell in der Innenwirtschaft sehr gefragt.

Mit der Marke «Weidemann» besetzten Sie lange Zeit ausschliesslich das Marktsegment der Landwirtschaft. Wieso eigentlich?

Ja, das war einmal. Die Marke «Weidemann» kommt aus der Landwirtschaft und ist auch heute noch in vielen Ländern in der Landwirtschaft stark vertreten. Auf den europäischen Märkten machen wir derzeit rund 60% des Umsatzes in der Landwirtschaft, aber schon 40% ausserhalb, und zwar in den Bereichen Kommune, Gewerbe und Industrie sowie Hotellei und Touristik.

Über den gleichen Vertrieb?

Ja, das machen wir in der Regel mit dem gleichen Vertrieb. Ob das für die nächsten Jahre so bleibt, wird sich weisen. Wir wollen unsere Produktpalette ja auch verändern, ergänzen – nach oben wie nach unten. Und wenn es notwendig sein sollte, dass wir die Vertriebskanäle ergänzen, dann werden wir uns zur gegebenen Zeit darüber Gedanken machen.

Seit 2005 ist Weidemann Bestandteil des Wacker-Neuson-Konzerns. Wie



«Der Serienstart für die grossen Teleskoplader ist in der zweiten Jahreshälfte 2021 geplant», verrät Bernd Apfelbeck gegenüber der «Schweizer Landtechnik».

hat sich durch diese Integration das Portfolio von Weidemann in den vergangenen 15 Jahren verändert?

Weidemann war stark in der Landtechnik und ist durch die Wacker-Neuson-Gruppe ins Segment der Bauwirtschaft vorgedrungen. Dies beeinflusste auch unsere Produktpalette. Ein Beispiel ist das Modell «1390», das es als «WL28» auch für die Bauwirtschaft gibt, aber eine andere La-deanlage aufweist.

Inwieweit ergeben sich Synergien mit den anderen Marken des Konzerns sowie generell zwischen der Bau- und Landwirtschaft?

Solche Synergien gibt es, beispielsweise bei Themen wie Maschinen-Architektur, Elektronik oder generell bei Entwicklungen, wo man auf Plattformkonzepte setzt. Da stimmt man sich in der Gruppe ab. Weiter gibt es eine Art Einkaufsgemeinschaft. Wo es aber für den Endkunden relevant ist, da sind wir dann doch spezifisch als Weidemann unterwegs, und zwar in der Entwicklung wie im Vertrieb. Da marschiert jede Marke individuell. Jede Marke hat eine eigene Positionierung, so dass der Kunde ganz genau weiß, was er von der jeweiligen Marke erwarten kann, respektive dann auch bekommt.

Sind Sie Konzern-intern dann völlig frei, was die Entwicklung neuer Maschinen betrifft?

Ja, da sind wir sehr frei. Ausschlaggebend ist immer, dass eine Maschine bestmöglich für den Kunden und seine Anwendungen passt. Die Philosophie in der Gruppe ist: Es muss dem Kunden dienen

und nicht dem Unternehmen. Der Kunde steht bei uns absolut im Mittelpunkt. Sicher berücksichtigt man beispielsweise, ob es eine vergleichbare Achse bereits im Unternehmen gibt. Wenn das der Fall ist und ein solches Bauteil unseren Anforderungen gerecht wird, dann tritt man beim Lieferanten gemeinsam auf, um Synergien heben zu können.

Wo liegen eigentlich die Hauptunterschiede in den Anforderungen der beiden Kundensegmente Land- und Bauwirtschaft?

Der grösste Unterschied ist, dass in der Landwirtschaft der Betriebsinhaber in der Regel selbst mit der Maschine fährt und als Käufer seine Maschine auf seine individuellen Bedürfnisse ausrichtet. Im Bau ist der Eigentümer eher weniger der Fahrer. In der Bauwirtschaft ist zudem die Maschinenmiete verbreitet, was in der Landwirtschaft nur schwach ausgeprägt ist. Auf dem Bau spielt der Wirtschaftlichkeitsfaktor oft eine wichtigere Rolle, weshalb diese Geräte preiswerter ausgestattet sind. In der Landwirtschaft werden die Maschinen daher zumeist höherwertig ausgestattet. Gemeinsamkeiten gibt es bei den Anbaugeräten: Schaufeln, Palettenengabeln oder Kehrbesen sind Dinge, die beide Zielgruppen verwenden.

Zum Konzern Wacker-Neuson gehört ja auch die Marke «Kramer», bei der man vor einigen Jahren das Segment der Landtechnik auch wiederentdeckt hat...

... Kramer war ja auf der Suche nach einem Vertriebskanal, den man nun in der Zusammenarbeit mit John Deere gefun-

den hat. Für uns bedeutet das, dass dieser Vertriebskanal für uns keine Option mehr darstellt. Ich kann aber sagen, dass es gut war, sich nie auf einen Vertriebskanal konzentriert zu haben, sondern, gerade was die Longliner anbelangt, mit unterschiedlichen Longlinern in Verbindung zu sein, ohne dass wir uns speziell an einen auf Händlerstufe gebunden haben. Im Moment ist es ein gedeihliches Nebeneinander mit Kramer. Wir haben auch in der Gruppe entschieden, dass jede Marke ihre eigenen Spezifika hat, so dass sich jede Marke von der anderen unterscheidet. Das spiegelt sich in den aktuellen und in den zukünftigen Produkten noch deutlicher.

Inwieweit gibt es da Produktüberschneidungen? Oder anders gefragt: Gibt es originale «Weidemann» auch in Grün und umgekehrt stehen grüne Maschinen auch für Weidemann zur Verfügung?

In den grösseren Klassen gibt es Überschneidungen, aber immer vor dem Hintergrund: Das ist ein Kramer- und das ist ein Weidemann-Produkt.

Sie haben vor einigen Jahren das «Farm Mobility»-Konzept präsentiert und dabei eine Produktoffensive mit Skid Steers, Teleskopladern, Dumpern, allradgelenkten Radladern und knickgelenkten Ladern in Aussicht gestellt. Wie weit ist dieses Konzept in der Zwischenzeit fortgeschritten?

Wir haben dieses Konzept wieder ad acta gelegt. Für unsere primäre Zielgruppe schätzten wir das Nachfragevolumen relativ klein ein und haben aus wirtschaftlichen Gründen dies wieder auf Eis gelegt. Beim Thema «grosses Teleskoplader» werden wir mit eigenen Entwicklungen aber schon im nächsten Jahr auf den Markt kommen.

Was oder welche Produkte kann man in diesem Zusammenhang weiter erwarten?

Der Serienstart ist für die zweite Jahreshälfte 2021 geplant. Aktuell laufen ausführliche Tests bei Kunden. Es sind zwei Entwicklungen, vollkommen aus eigenem Hause. Eine 7-m-Maschine mit 3,5 t und eine mit 4,2 t Nutzlast. Später wird noch eine 9-m-Variante hinzukommen, vielleicht auch noch etwas im 6-m-Bereich.

Werden diese grösseren Teleskopladern aus Ihrem Hause auf der nun verschobenen Eurotier präsentiert?

Nein, wir werden im Februar 2021 auf der

Eurotier nicht präsent sein, da im Herbst die Agritechnica stattfinden wird. Hier möchten wir dann die 7-m-Teleskopladerklasse am Markt einführen.

Mit dem Hoflader «1160e» war Weidemann einer der Ersten, die in der Landtechnik punkto Elektromobilität in die Offensive gegangen sind. Wie hat sich dieses Geschäft entwickelt?

Dieses Geschäft hat sich ebenfalls sehr positiv entwickelt. Von diesem Modell verkaufen wir derzeit rund einen Viertel in der elektrischen Variante. Im Verlauf des nächsten Jahres wird es diesen Hoflader mit weiteren Überarbeitungen, wie beispielsweise einer Kabine, geben.

Wo war die Nachfrage besonders stark, wo weniger?

Im skandinavischen Raum ist die Nachfrage sehr hoch; kommt man Richtung Süden wie Italien oder Spanien, wird die Nachfrage nach diesen Maschinen kleiner. Auch die Marktregion Deutschland, Österreich und Schweiz verzeichnet eine gute Nachfrage. Selbst in Russland, unterstützt durch attraktive Finanzierungslösungen, finden elektrifizierte Lader bereits schon viele Käufer.

Befinden sich weitere Elektro-Lader in der Pipeline?

Ja, unsere Entwicklung im E-Bereich wird fortgesetzt und in den nächsten Jahren werden wir mit ein paar neuen Modellen bis hin zu Teleskopladern weiter in dieses Segment vordringen.

Wie sind Sie mit dem Schweizer Markt zufrieden?

Wir sind sehr zufrieden mit dem Schweizer Markt. Bucher-Landtechnik und sein Weidemann Center ist für uns ein hervorragender Partner, der auch bei unseren Entwicklungsprojekten eingebunden ist und für unsere gemeinsamen Endkunden eine absolut zuverlässige und kompetente Vertretung in der Schweiz darstellt.

Besteht noch Potenzial nach oben?

Ja, durchaus. Wir überlegen uns auch auf dem Schweizer Markt, welche Zielgruppen man zusätzlich noch ansprechen kann, was allenfalls im Sortiment noch fehlt und so weiter. Unter diesen Aspekten ist sicherlich noch ein entsprechendes Wachstumspotenzial vorhanden.

Ihr Schweizer Vertriebspartner, Bucher Landtechnik, hat mit Merlo noch



«Wir sind sehr zufrieden mit dem Schweizer Markt», betont Bernd Apfelbeck.

eine zweite Lader-Marke im Portefeuille. Wie gehen Sie damit um?

Ja, wie gehen wir damit um? Bucher-Landtechnik hat sich ja klar in Sparten aufgeteilt, im Bereich der Lader sind die Vertriebskanäle Weidemann und Merlo sauber getrennt. Damit können wir ganz gut umgehen. Wie sich das in Zukunft entwickeln wird, wird sich weisen. Ich bin aber überzeugt, dass wir auch nach dem Ausbau unserer Palette eine gute Lösung mit Bucher Landtechnik finden werden.

Corona hat uns alle irgendwie im Griff. Wie waren Sie mit Ihrem Unternehmen davon betroffen?

Wir hatten im Frühjahr einen Produktionsstillstand, aber nicht wegen der Pandemie an sich, sondern wegen Unterbrechungen in unserer Lieferantenkette. Das bereitete uns schon einige Schwierigkeiten. Wir haben die Grenzen des Single-Sourcing erkannt und werden uns deshalb in Zukunft sicher breiter in Sachen Zulieferer aufstellen.

Welche Auswirkungen hat diese Pandemie für das kurz- und mittelfristige Geschäft von Weidemann?

In der Landwirtschaft haben wir kundenseitig kaum Auswirkungen gespürt. Da sind Themen wie die Trockenheit oder generell die Witterung weit wichtiger. Uns beschäftigt mehr, ob wir andere Konzepte in Sachen Schulung oder Informationsvermittlung brauchen. Können wir noch an Messen teilnehmen oder sonst unsere Maschinen live vor Leuten präsentieren? Einen Schritt haben wir schon in Richtung E-Learning unternommen, um unsere Vertriebspartner auf dem aktuellen Stand zu halten und sie zu schulen. Für dieses Geschäftsjahr werden wir leicht unter dem geplanten Umsatz liegen, sind aber eigentlich ganz zufrieden.



Leicht und
leichtzügig

NOVADISC 732 / 812 / 902

- 7,24 m / 8,08 m / 8,92 m Arbeitsbreite
- NOVADISC Mähwerke sind die Leichtgewichte ihrer Klasse
- Wirtschaftlich – Betrieb mit kleinen Traktoren schon ab 85 PS möglich
- Hangtauglich – Großer Pendelbereich von + 22 / - 30 Grad



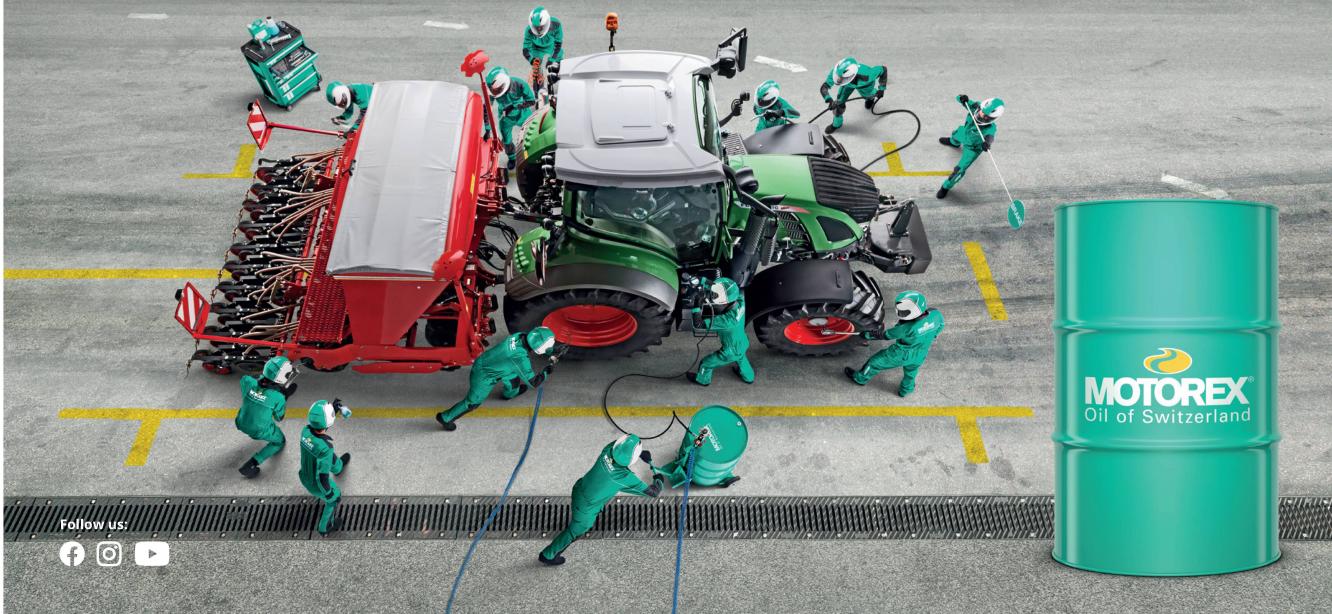
PÖTTINGER AG, Mellingerstrasse 11,
5413 Birmenstorf (AG), Telefon 056 201 41 60,
info@poettinger.ch, www.poettinger.ch

 **PÖTTINGER**

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.

Jetzt entdecken auf www.motorex.com

 OIL FINDER



Follow us:





Sebastian Zunhammer senior präsentiert die neuartige «Duplo»-Düse, welche den Güllestrom aus einem Schlauch in zwei dünne Güllebänder aufteilt. Bilder: D. Senn

«Duplo»-Düse teilt die Gülle

Als Ersatz für die auf 2021 verschobene Eurotier hat der Gülletechnik-Spezialist Zunhammer ins bayrische Traunreut eingeladen und die «Duplo»-Düse für Schleppschuhverteiler vorgestellt.

Dominik Senn

Bei der Grünlanddüngung kommt es je nach Trockensubstanz-Gehalt der Rinder Gülle, Schnitthöhe des Grases und dem Witterungsverlauf zu Futterverschmutzung. Aus diesem Grund hat jetzt der Gülletechnik-Hersteller Zunhammer im bayrischen Traunreut die «Duplo»-Düse entwickelt,

welche am «Gleitfix»-Schleppschuhverteiler montiert wird. Den Werdegang erläuterte Sebastian Zunhammer unlängst am heimischen Feldtag 2020.

Auf 12,5 cm halbiert

«Durch die praktisch verstopfungsfreie «Duplo»-Düse haben wir mit geringen Kosten den Streifenabstand der Güllebänder von 25 cm auf 12,5 cm halbiert und den Güllestrom in zwei dünne Bänder aufgeteilt, was die Futterverschmutzung nahezu komplett verhindert.» Auch die Güllegrechsemmission sei damit auf ein Minimum reduziert. Um Verstopfungen bzw. Ppropfenbildungen der Gülle-Feststoffe zu vermeiden, ist die Düseninnenwand speziell glatt beschichtet. Die neue Technik kann an allen vorhandenen Schleppschuhverteilern des Herstellers nachgerüstet werden, eine Düse koste um die 70 Euro.



Der «Dokustar» erfasst beim Befüllvorgang das Volumen und die Inhaltsstoffe der Gülle.

«Dokustar» erfasst Nährstoffe

Am Feldtag führte der findige Gülletechnik-Spezialist Zunhammer eine neuartige mobile Dokumentationsstation namens «Dokustar» vor. Dieser besteht aus einer Kombination des hauseigenen und weiterentwickelten Gülle-Nährstoffsensors «VAN-Control 2.0» mit einem magnetisch-induktiven Durchflusssensor zur Erfassung der Gülle- oder Substratmenge und einem Akku für die Stromversorgung. Der Sensor erfasst exakt die Nährstoffgehalte Stickstoff, Phosphat, Kalium, Ammonium-N und den Trockensubstanz-Gehalt. Die Anzeige und die Dokumentation von Nährstoffgehalt und Menge erfolgt über das Zunhammer-«CCI 200»-Isobus-Terminal. Der «Dokustar» ist auf einem feuerverzinkten Rahmen inklusive Dreipunkt-Anbaubock aufgebaut, so dass er problemlos mittels Frontkraftheber zum Einsatzort gebracht werden kann.

Auch für die Verschlauchung

Die Dokumentationsstation kann fast beliebig in eine Gülleleitung integriert werden und erlaubt so eine zuverlässige Erfassung und Dokumentation von Nährstoffen und Volumen, und zwar unabhängig von Art und Hersteller der verwendeten Ausbring- oder Transportfahrzeuge. Geeignet ist die Verwendung des «Dokustars» natürlich auch bei der Gülleverschlauchung direkt ab Grube. «Damit können Landwirte sowie vor allem Maschinengemeinschaften und Lohnunternehmer Gülle exakt wie Mineraldünger einsetzen und deren Nährstoffe entsprechend der Düngeverordnung dokumentieren», sagte Sebastian Zunhammer junior. Der Zunhammer-Nährstoffsensor «VAN-Control 2.0» ist DLG-anerkannt.

Effiziente Gülle-Logistik

Im dritten Teil des Zunhammer-Feldtages liess Zunhammer die ganze Logistik-Kette zum Ausbringen von Gülle und Gärresten mit Traktorengespannen, Agro-Trucks und Lastwagen-Sattelzugmaschinen samt den entsprechenden Tank-Anhängern der Schwesterfirma Annaburger auffahren. Gemäss André Lüderitz, Geschäftsführer bei Annaburger Nutzfahrzeuge, kann bis maximal 15 km Feldentfernung der Transport noch wirtschaftlich mit dem Traktor und den zwei- und dreiachsigen Drehschemel-Tankanhängern (12 bis 21 m³) erledigt werden. «Lässt sich jedoch ein Lastwagen-Gespann über das Jahr betrachtet auslasten, liegen die Transportkosten deutlich unter denjenigen des Traktor-Gespanns», sagte er.



MIETEN STATT KAUFEN

Die Maschine benutzen statt besitzen und ohne Investition von der neusten Technik profitieren. Unsere Mietfässer und Schleppschloräume stehen an über 100 Standorten in der Schweiz für Sie bereit.

Hadorn's Gülletechnik AG
Lindenholz / CH-4935 Leimiswil / Tel. 062 957 90 40 / www.hadorns.ch

stocker

SILOTECHNIK



„Bei meiner Silofräse gehe ich lieber auf Nummer sicher!“
Fredy Haubenschmid, Wila



Die einzige Schweizer Silofräse mit der 100 % Zufriedenheitsgarantie.

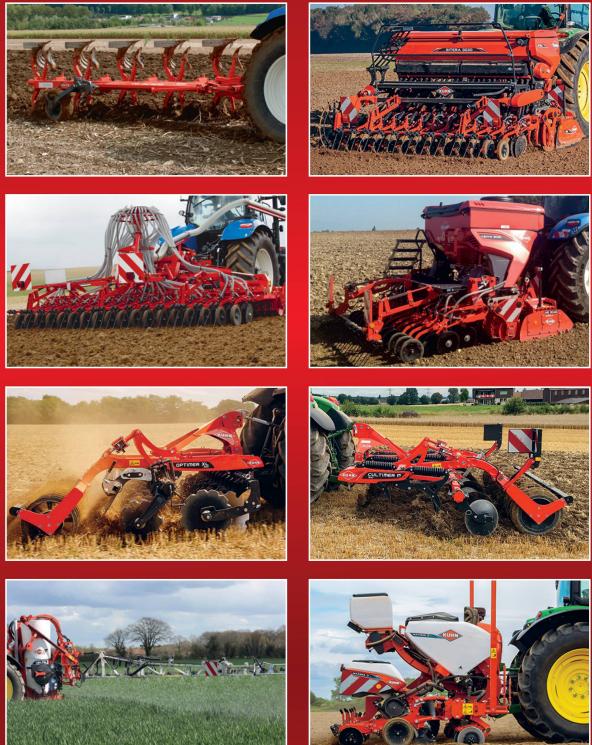
- Komplett aus Chromstahl gefertigt
- Höchste Motoren- und Förderleistung
- Robuste Konstruktion für lange Lebensdauer
- Bester Service



EINFACH. SICHER. STOCKER.

Stocker Fräsen & Metallbau AG
Böllistrasse 422 - 5072 Oeschgen/Schweiz
Tel. +41 62 8718888 - info@silofraesen.ch - www.silofraesen.ch

KUHN
Spezialist für den Ackerbau



- KUHN Pflüge
- KUHN Grubber
- KUHN (Kurz-)Scheibeneggen
- KUHN Kreiseleggen und Fräsen
- KUHN Sämaschinen
- KUHN Einzelkornsämaschinen
- KUHN Feldspritzen

DIE BESTE INVESTITION IN MEINE ZUKUNFT

KUHN Center Schweiz
8166 Niederweningen
Telefon +41 44 857 28 00
Fax +41 44 857 28 08
www.kuhncenterschweiz.ch

be strong, be **KUHN**





Der Sieger-Pokal der «Alp Innovation Trophy 2020». Bild: J. Paar

Die Sieger sind nun bekannt

Die Fachzeitschriften «Landwirt» und «Schweizer Landtechnik» haben mit der Ausschreibung «Alp Innovation Trophy» technische Innovationen für die alpenländische Landwirtschaft gesucht – und sie auch gefunden.

Roman Engeler

Eine Jury, bestehend aus Vertretern von Lehre und Forschung, von Unfallverhütung, Maschinenringen und Lohnunternehmern sowie den Redaktionen der beiden Zeitschriften haben die im Rahmen des Wettbewerbs «Alp Innovation Trophy» eingereichten Innovationen hinsichtlich

- Optimierung und Vereinfachung von Arbeitsprozessen im Berggebiet,
- Verbesserung bei Effizienz und Ergonomie,
- Reduktion im Verbrauch von nicht erneuerbaren Ressourcen,

Verbesserte Nachhaltigkeit im Maschinen Einsatz sowie Steigerung der Sicherheit für Mensch und Maschine beurteilt und darauf basierend eine Vorauswahl von drei respektive vier Innovationen in den Kategorien «Bastler und Tüftler» sowie «Industrie» getroffen. Über diese vorausgewählten Entwicklungen konnten die Leserinnen und Leser der beiden Fachzeitschriften per Online-Voting abstimmen. Rund 2500 Stimmen sind dabei eingegangen. Auf der Tagung «Landtechnik im Al-

penraum», einst geplant im April 2020, dann verschoben auf Ende Oktober und letztlich nur virtuell durchgeführt, wurden dann die Sieger offiziell präsentiert.

Leichter Striegel

Der Sieger in der Kategorie «Bastler und Tüftler» kommt aus Österreich, heisst Bernhard Krallinger und wohnt auf dem elterlichen Bergbauernbetrieb in Annaberg-Lungötz (Salzburg). Im Rahmen seiner Diplomarbeit an der HBLFA Raumberg-Gumpenstein hat der 22-jährige Student gemeinsam mit seinem Cousin Andreas Haunsperger die Nachsaatkombination «BSK 240» speziell für den Einsatz am Hang konzipiert, gefertigt und getestet. Die Maschine zeichnet sich durch geringes Eigengewicht, extreme Wendigkeit und gute Bodenanpassung aus. Diese Erfindung wurde im Sommer 2019 ausgiebig getestet und hat sich dabei als äußerst praktikabel erwiesen. Da der «BSK 240» ein um rund 36% geringeres Eigengewicht als vergleichbare Geräte aufweist, kann die professionelle Grünland-Erneuerung damit auch in alpinen Lagen forciert werden.

Innovativer Hanggeräteträger

Der Preisträger in der Kategorie «Industrie» heisst Sauerburger. Das Familienunternehmen in Wasenweiler im Baden-Württemberg hat den Hanggeräteträger «Grip 4-70» im vergangenen Jahr erstmals an Ausstellungen präsentiert und geht damit nun in die Serienfertigung. Herausstechendes Merkmal dieser Maschine ist die mittig platzierte Kabine, die dem Fahrer eine bessere Übersicht bietet und in Verbindung mit dem heckseitig verbauten 75-PS-Motor von Kohler auch zu einer besseren Gewichtsverteilung längs und quer zur Fahrtrichtung führt. Innovativ ist die Front-Pendelachse mit 17° Pendelweg sowie einem Drehpunkt, der 31 cm oberhalb der Achse liegt. Das neuartige, seitlich werkzeuglos schwenkbare und so vom Motor abgekoppelte Kühlerpaket sorgt zudem für eine stets konstante Kühlleistung. ■



Nachsaatkombination «BSK 240» von Bernhard Krallinger.



Hanggeräteträger «Grip 4-70» von Sauerburger. Bilder: zvg

Schmid energy solutions

Neue Hackgut- und Pelletheizanlage UTSD

Die von Schmid neu entwickelte Produkteriehe UTSD mit 25–260kW ist nach den Vorschriften der EN303-5:2012 geprüft und erreicht die höchste Kesselklasse 5. Der UTSD erfüllt die neusten Emissionsvorschriften und bietet eine optimale Verbrennung. Auch im Teillastbetrieb werden top Verbrennungswerte erreicht.

Regulierung Automatic Control 3 (AC3)

Das widerstandsfähige Touch-Display bietet eine einfache Bedienung und ein zentrales Anlagenmanagement. Mehrere witterungsgefährte Heizkreise können reguliert werden und das Warmwasseraufbereitungs- sowie das optimierte Wärmespeichermanagement sind nur einige der Vorteile. Auch die Ansteuerung von einem bivalenten Heizkessel oder mehreren Anlagen ist problemlos möglich. Die Anbindung an das Internet erlaubt eine Überwachung der Heizung via Tablet, Smartphone oder PC.



Die neue Baureihe UTSD der Schmid AG ist mit einer Leistung von 25–260 kW erhältlich

Flexibilität und Komfort

Die modularen Austragungselemente ermöglichen einen flexiblen Aufbau der Brennstoffbeförderung vom Brennstofflager zum Heizkessel. Von der Austragungsschnecke gelangt das Material über die sichere Rückbrandklappe in den Brennraum. Durch das ausgeklügelte System der Brennraumgeometrie, aus hochwertigem Feuerfestbeton, können auch feuchte Brennstoffe bis M40 der Verbrennung zugeführt werden. Die schwere Bauweise verspricht eine lange Lebensdauer sowie zusätzliche Sicherheit dank Brennraumtemperaturfühler, Unterdruckregelung und Lambda Sonde.

Jetzt vom lukrativen Förderprogramm für Holzheizungen profitieren!

Energie Zukunft Schweiz unterstützt den Ersatz eines fossilen Heizsystems durch eine Holzheizung mittels attraktiver Klimaprämie. So können die **Anschaffungskosten bis zu 75% gesenkt** werden! Die Schmid AG unterstützt Ihre Kunden beim Förderprozess.

www.schmid-energy.ch

Schmid AG | energy solution

Hörnlistrasse 12 | CH-8360 Eschlikon | Telefon 071 973 73 73 | info@schmid-energy.ch
Niederlassungen: Oey, Roggwil, Moudon, Matzendorf

SCHMID
energy solutions

JETZT BESTELLEN.
ZU TOP FRÜHKAUF-KONDITIONEN.



QUALITÄT AUS BAYERN
DAS ORIGINAL.

- Dreiseiten- / Muldenkipper
- Abschiebewagen und -systeme
- Miststreuer
- Ballenwagen
- Güllefässer 3'000 - 30'000 Liter

Gültig bis 31.12.2020

Jetzt bei Ihrem Händler
in der Region oder bei

- Wilhelm Enz
Ostschweiz
079 903 31 83
- Patrick Müller
Mittelland
079 266 46 72
- Thibaud Anthierens
Westschweiz
079 622 83 82

serco
landtechnik

Serco Landtechnik AG
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch

Fliegl

www.agrartechnik.ch

RAUCH
Präzision neu definiert!

„Exakt Düngen und
Geld sparen“

Rauch AXIS



- Arbeitsbreiten von 12-50 m
- Behältervolumen von 1000-4200 l
- **EMC:** Drehmomentmessung:
 - ✓ Regelung der Ausbringmenge in Echtzeit ab der ersten Sekunde
 - ✓ Links und rechts getrennt
 - ✓ Unabhängig von Hanglagen
 - ✓ Genauer als jedes Wiegesystem

Rauch SWISS HIT Aktion:

Axis M20.2 EMC ab 10'530.-
Axis H30.2 EMC+W ab 22'690.-
Unverbindliche Preisangaben exkl. MwSt.

Rauch
SWISS
HIT

Rauchcenter

3052 Zollikofen

Tel. 031 910 30 11 · www.rauchcenter.ch
Ein Geschäftsbereich der Ott Landmaschinen AG



Die drei neuen «M6002»-Modelle bieten Leistungen von 123 bis 143 PS. Die Multifunktionsarmlehne ermöglicht den raschen Zugriff auf alle Schlüsselfunktionen. Bilder: Kubota

Neue Serie zum Jubiläum

Mit der neuen Baureihe «M6002» lanciert Kubota zu seinem 130-Jahr-Jubiläum drei neue Traktoren im Leistungsbereich von 123 bis 143 PS, die sich in Design und Technik an der Schwesterreihe «M7» orientieren.

Roman Engeler

Kubota kann heuer das 130-Jahr-Jubiläum feiern, musste im ersten Halbjahr wegen Corona bei Umsatz und Gewinn einen Rückschlag in Kauf nehmen, will aber bis 2030 zu einem führenden Fulliner im Bereich der Agrartechnik aufsteigen – beispielsweise mit drei neuen Traktoren der Serie «M6002», die einige Modelle der bisherigen Serie «MGX» ablösen. Die «M6002»-Traktoren haben die Kabine und den Motor (4 Zylinder, 6,1 l) von der grösseren Schwesterreihe «M7002» bekommen. Die Nenddrehzahl wurde auf 1900 U/min gesenkt. Für Transportarbeiten ab 20 km/h und 1500 U/min stellt der Motor 20 PS Mehrleistung zur Verfügung. Der Dieseltank fasst 230 l, im AdBlue-Tank haben 20 l Platz.

8-fach Lastschaltung

Das Getriebe mit 24 Vor- und 24 Rückwärtsgängen, die sich auf drei Gruppen und acht Lastschaltstufen aufteilen, wurde neu entwickelt. Alle Gänge lassen sich über den Multifunktions-Fahrhebel in der Armlehne schalten. Es gibt viele Automatisierungsfunktionen bis hin zur vollautomatischen Fahrweise. Zudem verfügt das Lastschaltgetriebe über eine progressive

Schaltungsanpassung – optimal für die Kombination aus hohen Geschwindigkeiten mit hohen Anhängelasten.

Mit der «Xpress-Restart»-Funktion («Stop-&-Go») wird die Kupplung durch Betätigung des Bremspedals gesteuert. Dadurch kann der Traktor angehalten werden, ohne das Kupplungspedal zu betätigen. Der Fahrtrichtungswechsel kann links unter dem Lenkrad oder rechts per Knopfdruck am Multifunktionshebel erfolgen. Die Höchstgeschwindigkeit von 40 km/h wird bei niedrigen 1640 U/min erreicht.

4-fach-Zapfwelle

Die «M6002»-Traktoren sind mit vier Zapfwellendrehzahlen ausgestattet: 540, 540E, 1000 und 1000E. Vorne steht optional die 1000er-Zapfwelle zur Verfügung. Eingeschaltet werden die Zapfwellen elektrohydraulisch in der Armlehne oder am hinteren Kotflügel. Der Sanft-Anlauf lässt sich programmieren.

Die Load-Sensing-Verstellpumpe liefert 115 l/min. In Serie gibt es drei doppeltwirkende Steuergeräte, ein vierter auf Wunsch (alle mechanisch). Die maximale Hubkraft gibt der Hersteller im Heck mit 7000 kg und vorne mit 3260 kg an.

Fahr- und Bedienkomfort

Die Traktoren weisen einen Radstand von 2,69 m auf. Mit dem «Bi-Speed»-System per Knopfdruck soll der Wendekreisdurchmesser nur 9 m betragen. Die serienmässige Vorderachs- und Kabinenfederung sorgen bei schneller Fahrt für einen hohen Fahrkomfort.

Die Kabine verfügt über eine Multifunktionsarmlehne mit Wendeschaltung, Drehzahlspeicher, Hubwerkssteuerung sowie eine Schaltautomatik. Die ergonomische Seitenkonsole mit allen wichtigen Bedienelementen befindet sich rechtsseitig des Fahrersitzes. Optional kann man ein 7 Zoll grosses Terminal ordern. Damit lassen sich sowohl alle Anbaugeräte als auch Traktorfunktionen steuern. Auch ein automatisches Lenksystem steht in der Zubehörliste dieser Baureihe.

Durch das grosse Dachfenster fällt viel Licht in die Kabine. Zudem hat man eine gute Sicht auf den angehobenen Frontlader. 10 LED-Arbeitsscheinwerfer sind in der Standardausstattung verbaut, 6 LED-Zusatzarbeitsscheinwerfer für eine 360°-Winkelabdeckung runden die Sichtbarkeit ab. Kubota bietet für diese Traktoren fünf verschiedene Frontlader-Varianten ab Werk an. ■

Modellübersicht Kubota «M6002»

	M6122	M6132	M6142
Motor	Kubota V6108/ 4 Zylinder / 6,1 l / Abgasstufe 5		
Nennleistung	123 PS	133 PS	143 PS
Maximalleistung	143 PS	153 PS	163 PS
Zapfwelle	540/540E/1000/1000E (programmierbarer Sanft-Anlauf)		
Maximale Hubkraft		Heck: 7000 kg / Front: 3260 kg	
Radstand		2690 mm	
Eigengewicht		rund 6000 kg	
Zulässiges Gesamtgewicht		9800 kg	
Preis (mit MwSt.)	CHF 125 130.–	CHF 128 730.–	CHF 132 325.–
(Herstellerangaben)			



Hanspeter Bleuler: «Die 300 Liter Wasser im Tank werden vor dem Einsatz mit Strom auf 100 Grad erhitzt. Der Schlauch auf der integrierten Haspel ist 18 Meter lang.» Bilder: röt/zvg

Unkraut-Killer mit Elektro-Heizung

Der «Eco WeedKiller Pro 3sp» ist ein neuer Heisswasser-Unkrautbekämpfer, der das Wasser mit Strom aufheizt. Das abgasfreie Gerät ist geräuschlos sehr einfach zu bedienen und kann auch in der Landwirtschaft eingesetzt werden.

Heinz Röthlisberger

Mit Heisswasser gegen Unkräuter. Das ist seit knapp drei Jahren ein Spezialgebiet von Beat Wyss, Lohnunternehmer aus Oberramsern SO, und Landwirt Hanspeter Bleuler aus Schleitheim SH. Die beiden sind seit Januar 2018 mit ihrer Firma WeedControl GmbH Importeure der in Finnland hergestellten WeedKiller-Geräte, die zur Heisswasser-Unkrautbekämpfung im grossen Stil vorwiegend auf befestigten Plätzen eingesetzt werden. Das Heisswasser wird in solchen Geräten mit Dieselmotoren erhitzt. Bislang. Denn mit dem «Eco WeedKiller Pro 3sp» gibt es von der Firma neu ein Gerät, das mit Strom das Wasser erhitzt. «Das Gerät verursacht weder Motorenlärm noch Abgase», sagt Beat Wyss.

In Plantagen oder im Gemüsebau

Wyss sieht für den Elektro-«WeedKiller» überall dort Potential, wo Lärm stört. Etwa bei Liegenschaften und Schulen. Aber auch in der Landwirtschaft sieht er Möglichkeiten. «Der «Eco WeedKiller» eignet sich

auch für die Einzelstockbekämpfung oder für den Einsatz in Beerenkulturen, Plantagen, Gemüse oder zur Bekämpfung von hartnäckigen Neophyten und sowieso für den Einsatz rund um Haus und Hof, so etwa im Agrotourismus, wo saubere Hofplätze nicht unweesentlich sind.» Das Gerät wiegt leer 330 kg und kann mit Hofladern, mit dem Stapler, Lieferwagen, Pickup oder auf Anhängern zum Einsatzort transportiert werden.



Das Heisswasser-Gerät kann auch für die Einzelstockbekämpfung eingesetzt werden.

Heisswasser für 8 Stunden

Beim neuen Elektro-«WeedKiller» wird das Wasser im 300 Liter fassenden Tank mit Strom auf 100 Grad Celsius vorgeheizt. «Mit einer Spannung von 230 Volt kann an jede Steckdose angeschlossen werden», erklärt Hanspeter Bleuler an der Vorführung auf dem Kürbis-Hof der Familie Weyeneth in Lüterkofen SO. Rund 8 Stunden dauert das Aufheizen der 300 Liter Wasser. Man könne dies beispielsweise in der Nacht machen, so Bleuler. Nach dem Aufheizen bleibe das Wasser rund 8 Stunden einsatzbereit. Zum Arbeiten wird das Gerät von Strom- und Wasseranschluss getrennt. Die Schlauchtrommel mit 18 Meter Schlauch ist im Gerät integriert. Standardmäßig ist jeder «Eco WeedKiller PRO 3sp» mit einer 18 cm breiten Unkrautlanze ausgerüstet. Eine Kegellanze zur Einzelstockbehandlung ist optional erhältlich. Mit dem Eigendruck des heissen Wassers und mit etwas Druckluft aus dem Druckluftbehälter wird das Wasser zur Lanze geleitet. Das Wasser wird nicht mit Druck gespritzt, die Unkräuter werden mit dem Heisswasser «übergossen».

Einfache Bedienung

Die Leistung des Geräts beträgt 5 Liter pro Minute. «Mit einer Tankfüllung kann je nach eingesetzter Lanze ungefähr eine Stunde gearbeitet werden», sagt Wyss, der betont, dass das Gerät sehr einfach zu bedienen sei. «Störungsanfällige Sensoren und komplizierte Steuerprogramme sind nicht eingebaut.» In der Grundausstattung kostet das Gerät CHF 12 000.– (exkl. MwSt.) Ein grösseres Modell mit 600-Liter-Tank sei in Planung. Für den Einsatz im Privatbereich gibt es für rund CHF 1400.– eine kleine Version des Strom-«WeedKillers». ■



Das Heisswasser wird «übergossen». Hier der Einsatz mit der 18-cm-Lanze.