

LU-exklusiv-Interview: Massey Ferguson

Auf dem Sprung

MF spielte mit Anteilen von 3% am deutschen Landtechnikmarkt längere Zeit eine eher untergeordnete Rolle. Mit neuen Produkten sowie Technologieübernahme von den Schwestermarken des AGCO-Konzerns sollen nicht nur Stückzahlen, sondern auch Marktanteile gesteigert werden. Arnold Kemkemer, Direktor von MF Deutschland, zieht für „Lohnunternehmen“ eine erste Bilanz.

LU: Experten rechnen mit einem Wachstum des Schleppermarktes in Deutschland um 5% gegenüber dem Vorjahr (2005 = 23498 Traktoren). Wie sind die ersten 6 Monate 2006 für MF gelaufen?

Arnold Kemkemer: Was unsere Marke angeht, ist das Jahr bislang sehr gut gelaufen. Normalerweise wird es ja Ende Mai Anfang Juni etwas ruhiger, aber in diesem Jahr lief der Verkauf weit bis in den Sommer sehr gut. Wir liegen was die Verkaufszahlen angeht über 30% höher als im gleichen Zeitraum im Jahr 2005. Unser Marktanteil lag im Juni bei ca. 4,7%. Unser Ziel ist es, in diesem Jahr über 1200 Traktoren abzusetzen.

LU: Wie hoch ist dem Umsatzanteil der Traktoren am Gesamtumsatz von Massey Ferguson Deutschland?

Kemkemer: Die Traktoren dominieren mit 70 bis 75% klar.

LU: Wo werden den die meisten MF Traktoren verkauft?

Kemkemer: Die meisten Schlepper werden im Süden verkauft.

Wenn Sie sich die Verkaufsgebiete der BayWa und der ZG anschauen, dann machen diese beiden Genossenschaften beinahe die Hälfte der Gesamtverkäufe von MF. Wir haben in Bayern einige Regionen, in denen wir auf über 7% Marktanteil kommen. In Bayern sind die Verkäufe von MF Schleppern in den letzten beiden Jahren von 230 auf über 350 angestiegen.

LU: Welche PS-Klassen wachsen im Moment am stärksten?

Kemkemer: Bei MF sind es die Schlepper im Bereich 80 bis 120 PS. Vor allem die Traktoren mit dem neuen Dyna 4 Getriebe haben einen großen Anteil an diesem Wachstum. Die Kundenklientel in diesem PS-Segment möchte auch High-Tech Traktoren einsetzen. Sie wollen Komfort, automatische Schaltungen mit mindestens 4 Lastschaltstufen.

Was sich bei uns auch sehr gut entwickelt hat, ist der Bereich über 160 PS. Seit der Einführung von Dyna-6, unserem vollauto-



matischen Lastschaltgetriebe im letzten Jahr, haben wir großen Zuspruch von Praktikern erhalten. Mit der Einführung der neuen Modelle der Serien MF 6400 und MF 7400 von 160-195 PS mit neuen Sisu-Motoren, komplett neuem Vorderachswagen, neuem Design und wahlweise Dyna-6 oder stufenlosem Dyna-VT-Getriebe, erwarten wir weitere Steigerungen in diesem Leistungssegment. Mit 50 km/h ECO wird bei Transportarbeiten die Höchstgeschwindigkeit mit reduzierter Drehzahl erreicht, was diese Traktoren zu attraktiven Maschinen für Lohnunternehmer macht. Gewachsen ist auch der Bereich über 230 PS. Seit der Agritechnica bieten wir den 8400 stufenlos mit gefederter Vorderachse und 50 km/h an. Zudem bieten wir mit der Data-tronic 3 bei den Schleppern der Serien 6400, 7400 und 8400 das modernste Vorgewende- und

Gerätemanagement am Markt. Es ermöglicht aktive Kraftstoffverbrauchsregelung durch den Fahrer, die Auswertung aller Verbrauchs- und Leistungsdaten passiert bereits während der Fahrt, der Datenaustausch zwischen Büro-PC und andere Schleppern kann einfach mit handelsüblicher SD-Card durchgeführt werden.

Lastschaltung macht mehr Stückzahlen

LU: Die MF-Technik nähert sich immer mehr den Fendt Traktoren an. Wie ist es denn mit den Preisen. Wird der Abstand zu den Fendt-Schleppern nicht immer geringer?

Kemkemer: Nein, ich denke der Abstand ist passend. Wir haben zwar bei unseren Modellen der Serien MF 7400 & 8400 das gleiche stufenlose AGCO-Getriebe, von der Bedienung unterschei-



eigentliche Mähdrescherentwicklung von AGCO hat ihren Sitz in Amerika. Wir haben ein Kompetenzzentrum für Europa geschaffen, um Hochleistungsmaschinen für mitteleuropäische Bedingungen zu entwickeln, sowie die aktuellen Modelle weiterzuentwickeln und das ist in Marktoberdorf. Die Produktion für die neuen Mähdrescher ist in Randers, Dänemark, wo nach der Neustrukturierung und maßgeblichen Investitionen nach den modernsten Verfahrenstechniken gefertigt wird und der Standort langfristig gesichert ist.

LU: Wird der neue Mähdrescher zeitgleich von MF und Fendt angeboten und wann startet der Verkauf?

Kemkemer: Ja. Die Maschinen werden voraussichtlich zum Ende des nächsten Jahres der Öffentlichkeit vorgestellt, zur Zeit werden die Tests in Europa fortgesetzt. Parallel dazu wird ein neues Powerflow-Schneidwerk

MF plant nicht, stufenlose Getriebetechnik bei Traktoren unter 130 PS anzubieten. „Wir haben in diesem Bereich lastschaltbare Getriebe mit komfortablen Automatikfunktionen und unsere Kunden verlangen in dieser PS-Klasse kein stufenloses Getriebe,“ betont Arnold Kemkemer.



auf den Markt kommen.

LU: Warten Ihre Kunden auf den neuen Großdrescher?

Kemkemer: Ja, unsere Ernteprofis und Großbetriebe sind schon sehr gespannt, was wir in der Hochleistungsklasse bringen werden. Gleichzeitig sehen wir, dass sich der Markt etwas ändert. Die Klasse 10, sprich die großen 6-Schüttler Maschinen, legen zurzeit etwas zu. Ich denke, das liegt daran, dass die Nachfrage nach Stroh ansteigt. In punkto Strohbergung haben Schüttlermaschinen einen leichten Vorteil. Die Frage ist auch, was es mich kostet, die Tonne Getreide vom Acker herunter zu bekommen. Eine Schüttlermaschine mit entsprechender Druschleistung kann hier oft kostengünstig eingesetzt werden. Es ist nicht für jeden Betrieb sinnvoll in hohe Druschleistung zu investieren, die Profis entscheiden sich dann entsprechend der notwendigen Druschleistung für eine unserer Schüttlermaschinen.

LU: Welche ist denn die meistverkaufte Maschine in Ihrem Verkaufsprogramm?

Kemkemer: Das ist der 7278 Cerea, unsere größte Mähdrescher. Danach kommt die große Beta-Maschine.

LU: Welche Motoren werden in Ihren Mähdreschern verbaut?

Kemkemer: In den Maschinen, die aus Randers kommen und der Beta-Baureihe aus Italien, werden SISU Motoren eingesetzt. Die Activa werden mit Deutz Motoren ausgeliefert.

LU: Wird die Verbindung zu Laverda langfristiger Natur sein?

Kemkemer: Ja. Uns wurde in der Vergangenheit übel genommen, dass wir in relativ kurzer Zeit unsere Strategie geändert haben. Jetzt ist es wichtig Kontinuität in unser Mähdrescherprogramm zu bekommen. Wir müssen Vertrauen zurückgewinnen. Dazu passen die Laverda Maschinen. Die Kunden müssen sicher sein, wenn Sie sich für einen MF Mähdrescher entscheiden, dass Sie die nächsten zehn Jahre mit diesen Maschinen arbeiten können und optimale Ersatzteilversorgung sowie erstklassiger Service gewährleistet sind.

LU: Nun sind die Fendt und MF Mähdrescher baugleich. Macht es da nicht Sinn, dass auch mal der Fendt Service einen MF

Mähdrescher repariert und umgekehrt?

Kemkemer: In Ausnahmefällen ist das möglich, generell werden Service und Vertrieb jedoch durch die einzelnen marken gesteuert. Im Rahmen der gemeinsamen AGCO-Strategie, werden in Zukunft Aufgaben gebündelt und optimiert.

Pressenmarkt rückläufig

LU: Wie entwickelt sich der Markt der Großpackenpressen in Deutschland?

Kemkemer: Im Moment sieht es so aus, dass der Markt leicht rückläufig ist. Im letzten Jahr wurden in Deutschland insgesamt 450 Großpackenpressen verkauft. In diesem Jahr werden es ca. 400 werden. Von April bis zum Saisonstart im Juni werden die meisten Investitionsentscheidungen getroffen.

LU: Lohnunternehmer und Kunden fordern mehr Gewicht in die Ballen. Sie bieten die 187 (90 x 120 cm) und die 190 (130x130

cm) mit hohen Ballengewichten an. Welchen Verbreitung erreichten die MF-Großpackenpressen und in welchen Regionen?

Kemkemer: In den Kerngebieten für die Hochleistungstechniklagen wir mit 17,6 % Marktanteil in Schleswig-Holstein/HH, 10% in Brandenburg, 29,4% Sachsen-Anhalt und jeweils 7% in Sachsen und Thüringen sehr gut.

LU: Sie kaufen Rundballenpressen aus Italien zu. Sind Rundballenpressen, die MF aus Italien bezieht, noch ein Thema für MF?

Kemkemer: Auf jeden Fall. Was das Ganze schwierig macht, ist jedoch, dass viele Händler schon Rundballenpressen von anderen Herstellern im Verkaufsprogramm haben.

*Das Gespräch führte
Hans-Günter Dörpmund und
Björn Anders Lützer*