



Wie ist die erste Hälfte des Jahres 2006 für MF gelaufen? Arnold Kemkemer, Geschäftsführer von MF Deutschland, zieht für „Lohnunternehmen“ eine erste Bilanz.

LU: Im Bereich über 160 PS, welche Traktoren werden dort hauptsächlich verkauft? Stufenlose oder mit Lastschaltung? **Kemkemer:** Der Dyna-6 mit sechsfach Lastschaltung macht hier deutlich mehr Stückzahlen. Diese Maschine bietet beinahe den Komfort eines stufenlosen Schlepplers zu einem attraktiven Preis.

LU: Gibt es auch demnächst stufenlose Traktoren unter 130 PS bei MF.

Kemkemer: Wir gehen nicht unter die 130 PS. Wir haben in

schon seit der DataTronic II, d.h. seit über zehn Jahren an. Mit der DataTronic III bieten wir seit dem letzten Jahr ein System an, das Daten auf einer handelsüblichen SD-Karte speichern kann. Das DataTronic Terminal kann zukünftig auch für die Steuerung von ISOBUS Geräten eingesetzt werden. Ferner beginnen wir mit Einführung der neuen Schlepper von 160-195 PS damit die Zapfwellenleistung anzugeben.

Kein 60 km/h, AutoGuide ab 2007

LU: Das automatische Lenksystem „Auto Guide“ wird von AGCO angeboten. Warum nicht von MF?

schon einen kleineren Vierzylinder von Sisu in unserer neuen Baureihe 5400 ein. Wir haben eine lange und gute Zusammenarbeit mit Caterpillar, zu denen Perkins heute gehört. Daher wird es bei uns in naher Zukunft keinen grundsätzlichen strategischen Wechsel bei den Motorenlieferanten geben.

LU: Wann kommt MF mit 60 km/h Traktoren?

Kemkemer: Das ist für uns momentan kein Thema. Unsere Kunden verlangen nicht danach und deshalb brauchen wir die 60 km/h noch nicht. Wir haben mit dem 8400 und 50 km/h ein gutes Paket geschnürt. Die Anzahl der Kunden, die 350 PS und 60 km/h brauchen, die ist nicht so groß. Und bei AGCO werden diese Kunden von Fendt bedient.

den sich die Maschinen allerdings.

LU: Die AGCO Marken kommen sich also nicht ins Gehege?

Kemkemer: Der Sinn bei der Multi-brand-Strategie besteht darin, mit unterschiedlichen Produkt-

programmen unterschiedliche Kundenbedürfnisse zu befriedigen und damit verschiedene Kundengruppen anzusprechen, dementsprechend wollen wir explizit nicht an Fendt- oder Valtra-Kunden herantreten.

LU: Die Traktorenbaureihe MF 4400 ist baugleich mit der Valtra A-Serie. Werden zukünftig weitere baugleiche Baureihen in den unterschiedlichen Marken verkauft werden?

Kemkemer: In näherer Zukunft ist nichts in diese Richtung angedacht.

Mit der DataTronic III bietet MF seit dem letzten Jahr ein System an, das Daten auf einer handelsüblichen SD-Karte speichern kann. Das DataTronic Terminal kann zukünftig auch für die Steuerung von ISOBUS Geräten eingesetzt werden. Ferner plant MF mit Einführung der neuen Schlepper von 160-195 PS die Zapfwellenleistung anzuzeigen.



diesem Bereich lastschaltbare Getriebe mit komfortablen Automatikfunktionen und unsere Kunden verlangen in dieser PS-Klasse kein stufenloses Getriebe.

LU: Es wird ja immer wieder von den Lohnunternehmern kritisiert, dass keine Kraftstoffsverbrauchsmesser auf den Traktoren serienmäßig eingebaut werden. Wie sieht es da bei MF aus?

Kemkemer: Die Verbrauchsanzeige und -messung bieten wir

Kemkemer: Ein solches System ist derzeit in Vorbereitung und wird nächstes Jahr im Angebot sein. Anfragen kommen bei uns hauptsächlich von Großbetrieben aus Ostdeutschland.

LU: Sie setzen bei den großen Traktoren ausschließlich Sisu Motoren ein. In den kleineren Maschinen kommen Perkins Motoren zum Einsatz. Warum ist das so?

Kemkemer: Wir setzen auch

Powerflow Schneidwerk jetzt für alle

LU: Der Mähdreschermarkt hat im letzten Jahr deutlich angezogen. Konnte MF auch davon profitieren?

Kemkemer: Wir werden in diesem Jahr 60 Maschinen verkaufen, was für uns ein großer Erfolg ist, denn in der Vorsaison haben wir 45 Maschinen verkauft. In 2006 wurde die Produktion der Acht-Schüttlermaschinen in Randers um 40% gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Zusätzlich wurde die Fertigung der PowerFlow-Schneidwerkstische, welche bei den Mähdreschern der Beta- und Cerea-Serien verbaut werden, verdoppelt, um der starken Nachfrage zu begegnen.

Wir lagen im April für die Saison 2005/2006 bei einem Gesamtmarkt von 1628 Maschinen in Deutschland. Zu dem gleichen Zeitpunkt in der letzten Saison lagen wir bei 1480. In der

letzten Saison hatten wir allerdings das Phänomen, dass viele Maschinen erst sehr spät gekauft wurden. Unser Anteil liegt in dieser Saison bislang bei 3,1%. Ab Anfang August werden wir unseren Kunden eine attraktive Frühkaufsmöglichkeit bieten. Auf diesem Gebiet haben wir uns bislang zurückgehalten.

LU: Konkret, wie sehen die Konditionen aus?

Kemkemer: Bei der Frühkauffinanzierung für Activa und Beta-Mähdrescher sind 25% Anzahlung vom Nettopreis und die Mehrwertsteuer zu Finanzierungsbeginn fällig – die erste Rate am 20. Januar 2008. Zusammen mit unseren Vertriebspartnern bieten wir hier verschiedene und flexible Finanzierungsmöglichkeiten, wie diese, an.

LU: Wie sind die Maschinen von Laverda bislang gelaufen?

Kemkemer: Von den Maschinen, die draußen waren, haben wir auch in der zweiten Saison durchwegs positive Rückmel-

dungen erhalten. Die sind ohne Probleme gelaufen und bringen neben der beachtlichen Leistung auch eine hohe Einsatzflexibilität. Die Maschinen sind nicht aufwendig gebaut und robust. In dieser Saison werden wir an diesem Maschinen das Powerflow Schneidwerk aufpreispflichtig anbieten.

LU: Wann wird es Fahrerentlastungssysteme wie automatische Lenksysteme bei MF geben?

Kemkemer: Wir arbeiten im Moment an einer Lösung für die mittlere und die große Baureihe. Die Nachfrage nach diesen Systemen nimmt auch bei unseren Kunden zu.

LU: Bei den Mähdreschern haben Sie eine totale Produktgleichheit mit Fendt. Gilt das auch für die Preise?

Kemkemer: Weitestgehend ist das so. Innerhalb von AGCO setzen wir eine gemeinsame Erntetechnikstrategie um, ausschlaggebend sind vor allem erstklassiger Service und gute Ersatzteilversorgung



MF will in diesem Jahr 60 Maschinen verkaufen, in der Vorsaison waren das 45 Maschinen. In 2006 wurde die Produktion der Acht-Schüttlermaschinen in Randers um 40% gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Zusätzlich wurde die Fertigung der PowerFlow-Schneidwerkstische, die bei den Mähdreschern der Beta- und Cerea-Serien verbaut werden, verdoppelt.

Entscheidend bei den Mähdreschern ist der After-Sale Bereich. Wir haben in diesem Bereich Händler mit langjähriger Erfahrung. Im Bereich der Ersatzteilversorgung sind wir mit unserem Zentrallager im französischen Henry in der Lage ganz vorne mitzuspielen. Wir haben von Anfang Mai bis in denn November einen 24 Stunden Service. Wir können, wenn bis 18 Uhr bestellt wird, am nächsten Morgen um 8 Uhr das Teil auf den Betrieb liefern. Wenn bis 22:30 bestellt wird, können wir eine Auslieferung am nächsten Tag garantieren. Die Kunden können direkt im Zentrallager unter einer Servicehotline bestellen. Die Auslieferung erfolgt dann über den Händler vor Ort. Die wichtigsten Teile hat der Händler vor Ort. Wir bieten ihm außerdem an, Teile einzulagern, die er, falls er sie nicht verkauft, innerhalb eines bestimmten Zeitraums wieder zurückgeben kann.

Großmähdrescher aus Randers

LU: Sie sagten, dass die Erntekompetenz von AGCO traditionell bei MF liegt. Warum wird dann der neue Großmähdrescher nicht von MF entwickelt?

Kemkemer: AGCO hat bei Fendt in Marktoberdorf eine eigene technische Entwicklung und gezielt eine Abteilung für die Mähdrescherentwicklung aufgebaut, bei der alle Kompetenzen von Fendt und MF fest eingebunden sind. Die

»Die Klasse 10, sprich die großen 6-Schüttler-Maschinen, legen zurzeit etwas zu. Ich denke, das liegt daran, dass die Nachfrage nach Stroh ansteigt«

Arnold Kemkemer

