

tiative „Red Excellence“ zur Perfektionierung des Kundendienstes unserer Händlerbetriebe ist ein wesentlicher Bestandteil. Wir bieten Unterstützung hinsichtlich Kompetenz, Leistungsfähigkeit und Management. Wir erwarten viel, aber wir wollen auch gemeinsam sicherstellen, dass sich die Arbeit rechnet, dass unsere Kunden so betreut werden, wie sie es zu Recht erwarten.

Hatten die heftigen Sprünge in der Zulassungstatistik auch etwas mit dem Händlernetz zu tun? Wir beobachteten, dass Sie 2011/12 ein Plus von rund 800 Schleppern verbuchten konnten, welches 2012/13 wieder verschwand?

■ Wir haben für 2012 zielstrebig die neue Abgasnorm Tier 4 final eingeführt. Deshalb haben die Händler in Eigenregie im Jahr 2011 verstärkt die Vorläufermodelle mit Interimsmotoren verkauft. Das war also ein Einmaleffekt.

Ein grüner Marktbelieber hat jüngst in seinem Händlernetz recht radikal aufgeräumt. Haben Sie davon profitieren können?

■ Für eine Bilanz in dieser Frage ist es zu früh. Umbrüche im Händlernetz sehen wir allerdings bei mehreren grünen Marken – und mancher Händler hat schon bei uns angeknüpft. Für Marken und Produkte, die komplementär zu unserem Sortiment sind, sind wir offen. Entscheidend ist, dass unsere Kunden einen Nutzen davon haben.

Herr Klausner, wir hörten, dass Case IH nach Afrika geht?

■ Wir haben bereits gut etablierte Strukturen in Südafrika und Angola. In der Weite des Kontinents sehen wir aber noch deutliches Potenzial. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Maschinen mit ihrer Zuverlässigkeit und Effizienz perfekt dorthin passen. Wir haben erst unlängst beschlossen, zwei Traktoren in einem Projekt der Weithungerhilfe in Kenia einzusetzen. Das ist eine rein humanitäre Hilfsmaßnahme, aber aus dieser Keimzelle wollen wir auch für eine Ausweitung unseres Engagements in Afrika lernen. Wir sind bei der Weithungerhilfe der erste „Partner für Ernährung“.

Damit sind wir bei der Zukunft. Auf welche Neuenergien in Case-IH-Rot können sich die Kunden bald freuen?

■ Aktuell stehen etwa Innovationen bei Precision Farming und Telematics an. Wir kümmern uns mit Kooperationspartnern intensiv um Lösungen, um den Kunden besser vor einer unsinnigen Datenflut zu schützen. Und: In Kürze stellen wir einen Quadrac für den Einsatz in Reihenkulturen in Europa vor.

Ich dachte, mal einen neuen Quadrac?

■ Nein – dafür besteht derzeit kein Bedarf. Der Quadrac wurde gerade erst auf der letzten Aggritechnica als Maschine des Jahres 2014 ausgezeichnet und setzt nach wie vor Maßstäbe. Aber: Die Entwicklung geht auch hier weiter. Wenn ein Magnum mit fast 400 PS stufenlos fahren kann, dann sehen wir ein solches Potenzial auch in der höheren Leistungsklasse. Ganz sicher ist aber: Auch ein neuer Quadrac wird ein echter Quadrac sein.



■ **Andreas Klausner** ist Geschäftsführer von CNH Industrial in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika sowie Präsident von Case IH & Steyr weltweit.

Es gibt bei Case IH Maschinen, die wohl in Amerika, aber nicht in Deutschland angeboten werden. Andererseits bieten Sie manche Maschinen nur in Europa an. Wann kommt ein einheitliches Angebot?

■ Dort, wo die landwirtschaftlichen Produktionssysteme den Bedingungen in Amerika ähneln, bringen wir vorzugsweise das amerikanische Sortiment zum Einsatz. In anderen Ländern wollen wir aber keine Produkte in den Markt drücken, die nicht zu 100 % passen. Deshalb gibt es die Case IH Feldspritzen sowie Maschinen für Bodenbearbeitung und Saat eben nicht in Deutschland. Soweit ich das derzeit absehen kann, wird das zunächst auch so bleiben.

Was schätzen Sie, wie wird wohl ein Standard-Case-IH-Traktor im Jahr 2030 funktionieren?

■ Neben dem immer noch aktuellen großen Diesel werden kleinere Traktoren dann sicher auch mit Ottomotoren ausgestattet sein, vorzugsweise in Kombination mit elektrischen Geräte- und Radnabenantrieben sowie anderen Hybridlösungen. Der reine Elektroan-

trieb wird bis dahin für kleine und mittlere Traktoren sicher ebenso serienreif sein; die Batterien dazu gibt es schon heute. Eines aber sehe ich nicht: Halbheiten und faule Kompromisse. Bauern müssen viel Arbeit in engen Zeiträumen schaffen – dafür brauchen sie leistungsfähige und zuverlässige Technik!

Und wieviel Energie wird der Traktor der Zukunft brauchen?

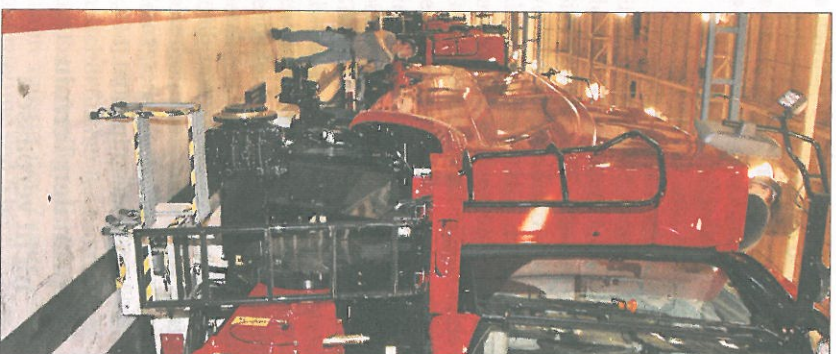
■ Bei dem Schritt zu „Tier 4 interim“ haben wir Einsparungen von 8–10 % realisiert, weitere 2–5 % sind möglich. Mehr wird nach derzeitiger Kenntnis mit konventionellen Konzepten kaum zu erreichen sein. Zukünftig sehe ich deshalb das Elektrozeitalter – aber das wird noch länger dauern, als oft dargestellt wird. Insgesamt gilt: Fossile Energieträger gibt es noch reichlich, Rapsöl bleibt interessant, und Biogas als Treibstoff ist im Kommen.

Im Kommen ist allerdings auch eine Zäsur im Mähdescherbau: Weitere Leistungssteigerungen sind in den bisherigen Maschinenmaßen kaum noch möglich. Wird die Korntrennung angehängt, oder ist es besser, das Verfahren wieder zu teilen?

■ Ich bin davon überzeugt, dass abseitzige Verfahren nur in speziellen Situationen eine Chance haben. Eher wird die Länge der Maschinen Raum für Lösungen bieten. Europa wird sich bei Vorschriften und Straßenbreiten aber auch öffnen und flexibler zeigen müssen. Zu eng gesteckte Kreisverkehre werden vor der Landtechnik wohl schon von den Gigalern „überfordert“.

Kombination von Drill- und Einzelkornsaat, Geschwindigkeit bis 20 km/h – geht Case IH diese Trends in der Saatechnik mit?

■ Ob es einmal 30 km/h werden, weiß ich nicht. Aber etwas schneller als heute geht es schon. Das wäre auch wünschenswert, denn die Arbeitsbreite bietet nach meiner Einschätzung nicht mehr viel Spielraum; die Materialien sind größeren Lasten kaum noch



FOTOS: TH. TANNEBERGER, CNH (1)

Vor allem in den USA verfügt Case IH über große Kapazitäten. Hier das Werk in Grand Island (Nebraska).

gewachsen. Deshalb reden wir mit Erzeugern von Saatgut und anderen Beteiligten, um Verfahren besser auf das jeweilige Gut abzustimmen. Von Saat bis Ernte. Da gibt es noch Potenzial.

Bis zu Ihrer persönlichen Erntezeit ist es zwar noch lange hin. Aber: Haben Sie ein Ziel, das Sie bis zur Pensionierung erreicht haben wollen?

■ Die große Herausforderung der Abgasminimierung haben wir bis dahin im Griff, denke ich. Mein und unser nächstes Ziel wird deshalb sein, den Kunden dabei zu unterstützen, aus der Datenfülle die für ihn relevanten Informationen einfach und schnell herauszufiltern. Und: Er soll sich beim Fahren und Arbeiten auch an unserer Technik freuen können. Ich wünsche mir, dass das „Erlebnis Landwirtschaft“ bei allen technischen und ökonomischen Entwicklungen nicht auf der Strecke bleibt.

Die Fragen stellte
DR. THOMAS TANNEBERGER

Markentreu und zielstrebig: Andreas Klausner

Andreas Klausner stammt aus Oberösterreich. Nach seiner Ausbildung zum Ingenieur für Maschinenbau und zum Exportkaufmann trat er 1990 in das Unternehmen Steyr Landmaschinen ein. Im Zuge der Übernahme von Steyr durch die Case Corporation im Jahr 1997 wurde er mit den Osteuropa-Aktivitäten betraut, die er bis zum Jahr 2006 führte. Seitdem war er für Case Vizepräsident und Europa-Chef. Seit Ende 2009 trägt er die Gesamtverantwortung für Case IH und Steyr weltweit und wurde im November 2012 zusätzlich Europa-Chef bei CNH Industrial. TA