

Mähdrescher

Wenn der Lohndrusch zur Last wird

Foto: Lützen



Die Druschfruchternte war lange Zeit **Existenzgrundlage und Kernkompetenz** vieler Lohnunternehmen. Doch immer mehr Betriebe stellen die Dienstleistung in Frage, weil die **Rendite stets abnimmt**. Prof. Dr. Thomas Rademacher von der Technischen Hochschule Bingen analysiert die Situation und gibt Empfehlungen.

Als der Mähdrescher in den 1950er und 60er Jahren den Standdrescher verdrängte, betrug die Druschleistung etwa 5 bis 10 t/h geerntetes Getreide. Die Bestände waren oft verunkrautet, die Schläge waren kleiner als heute und die Logistik der Getreideabfuhr ließ meistens auch zu wünschen übrig. Dennoch war der Mähdrescher ein Meilenstein in der Landtechnikentwicklung und löste das arbeitsaufwendige und verlustintensive Mähbinderverfahren mit Standdrescher vollständig ab.

Lohnunternehmer setzten bereits in den 1970er Jahren auf Mähdrescher der Fünf- und Sechs-Schüttler-Klasse mit Dreschkanalbreiten von ca. 1,3 bzw. 1,5–1,6 m und durchschnittlichen Flächenleistungen von 1–1,5 ha/h. Mit diesen Maschinen erreichten sie zu damaligen Zeiten oft hohe Kampagneleistungen von 200–300 ha/a Getreide und Raps. Bemerkenswert war der Lohnarbeitsatz von umgerechnet meistens ca. 110 €/ha (damals ca. 55 DM/Morgen). Im Jahr 1980/81 betrug die Weizenpreise 263 €/t mehr als im Boomjahr 2012/13. Die Weizenenerträge waren allerdings mit ca. 5 t/ha durchschnittlich etwa 2–3 t/ha geringer als heute. Die Weizenenerlöse betrug 1980/81 ca. 1.300–1.350 €/ha, aktuell sind sie bei einem Durchschnittsertrag von ca. 8 t/ha und einem Preis von 165 €/t ebenso hoch. Auf der

Basis der Erlöse der Landwirte ist der nahezu unveränderte Lohnarbeitsatz folglich gut nachvollziehbar.

Das KTBL listet im Taschenbuch von 1984 Lohnarbeitsätze für die Getreideernte von 100–150 €/ha plus 15–22,5 €/ha für den Strohhäcksler. Der Anschaffungspreis für den teuersten bzw. leistungsstärksten Schüttler-Mähdrescher betrug zu dieser Zeit 100.000 €. Wurde ein derartiger Mähdrescher nur 5, meistens aber 10 bis sogar 15 Jahre genutzt, so ergab sich die Vollkostendegression inkl. Fahrerlohn von damals 10 €/h brutto gemäß Abbildung 1. Bei ca. 250 Motor-Betriebsstunden und 160–170 Dreschwerk-Betriebsstunden pro Jahr (Dwh/a) betrug die Flächenleistung etwa 250 ha/a. Die Einnahmen betragen in diesem Beispiel bei einem Lohnsatz von 110 €/ha, also beachtliche 27.500 €/a. Mit den beiden länger genutzten Mähdreschern wurde bereits ab ca. 160 bzw. 180 ha/a Geld verdient.

Mit dem Lohndrusch gewachsen

Zum Mähdrescher und zur Dienstleistung Mähdrusch besteht daher in Traditions-Lohnunternehmen eine besondere Beziehung: Die Betriebe sind nicht nur aus Lohndruschbetrieben entstanden, sondern auch mit dem Lohndrusch gewachsen, weil

sie damit einen Großteil ihres Einkommens generieren konnten. Das Know-how wurde teilweise von den zuvor eingesetzten, kleinen Mähdreschern oder sogar vom Standdrescher übernommen. Damit entwickelte sich der Mähdrusch zur Kernkompetenz der Lohnunternehmen. Folglich nahmen sie selbst an den Mähdreschern bauliche Veränderungen vor, wenn z. B. Sonderfrüchte wie Gräser und Klee zu ernten waren, oder sich neue Ernteverfahren wie die CCM-Ernte etablierten. Der Lohndrusch war in vielen Fällen Pionierarbeit der Lohnunternehmer, die sich folglich mit dieser Dienstleistung vollumfänglich identifizierten. Nicht wenige Lohnunternehmer-Umbaulösungen wurden von den Herstellern übernommen.

Veränderte Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen für die Lohnunternehmer haben sich in hohem Maße geändert. Neben dem Strukturwandel in der Landwirtschaft reduzieren sich die Erntezeitfenster durch kürzere Gutwetterperioden. Das Extrem-Trockenjahr 2018 hat deutlich gezeigt, dass etwa 30 % der vorgehaltenen Druschkapazität wetterbedingt sind. Darüber hinaus bauen die Landwirte aus Wirtschaftlichkeitsgründen immer engere Fruchtfolgen mit wenigen ertragreichen Sorten an.

Zu großer Preisdruck

Die Lohnunternehmer stehen im Spannungsfeld zwischen Industrie und Landwirtschaft unter enormem Markt- und Preisdruck – das gilt besonders für das Dienstleistungsfeld Mähdrusch. So jedenfalls schätzt Meinrad Kopf die Situation im Südwesten der Republik ein. Der Unternehmer aus Schutterzell, südlich von Offenburg in Baden-Württemberg, betreibt zusammen mit seiner Familie einen Landmaschinenhandel, einen landwirtschaftlichen Betrieb sowie ein kleines Lohnunternehmen, in denen insgesamt drei Mitarbeiter/innen tätig sind.

Als Händler, der nicht an bestimmte Marken gebunden ist, fokussiert er sich neben dem lokalen Servicebetrieb seiner Fachwerkstatt primär auf Gebrauchtmaschinenhandel. Innerhalb der Erntetechnik bildet jedoch die Marke Claas den Schwerpunkt, wie er berichtet, nicht zuletzt resultierend aus den fast 25 Jahren Tätigkeit als A-Händler, bis diese Geschäftsbeziehung 2009 endete, wie er berichtet. Zusätzlich vermietet Meinrad Kopf Mähdrescher – und zwar ausschließlich an Lohnunternehmer.

„Mietanfragen bekomme ich durchaus regelmäßig auch von Landwirten, doch die hier im Süden im Normalfall damit verbundene Auslastung wäre bei weitem nicht kostendeckend in der Vermietung“, erklärt er. Sein eigenes Geschäftsmodell besteht aus dem Einkauf junger Mähdrescher, einer Vermietphase von einem Jahr und dem anschließenden Weiterverkauf.

Doch beim Verleih an LU-Kunden gelten klare Vorgaben: Miete mindestens für eine Saison und mindestens für 500 ha. „Wirklich rentabel ist ein neuer Mähdrescher nur, wenn er pro Saison rund 1.000 ha schafft. Hier in der Rhein-ebene erreichen die meisten Maschinen aber kaum mehr als 250-300 ha Getreide. Mit viel Glück kommen noch 200-300 ha Körnermais dazu – aber auch das ist nicht die Regel“, so der Unternehmer.

Nach seiner Erfahrung kaufen Landwirte wie Lohnunternehmer meistens zu große Maschinen, mit entsprechenden Investitionssummen. Generell sei zudem die Landwirtschaft völlig übermechanisiert und belaste sich mit unnötigen Kosten. Nicht zuletzt deshalb können die Lohnunternehmer im Südwesten mit Mähdrusch selten mehr als 120 bis 150 €/ha Erlösen, was definitiv nicht ausreicht, um rentabel zu dreschen. „Für viele Lohnunternehmer ist der Mähdrescher eine Schlüsselmaschine, um Kunden zu halten

Für viele Lohnunternehmer ist der Mähdrescher eine Schlüsselmaschine, um Kunden zu halten und andere Dienstleistungen zu sichern.

Meinrad Kopf,
Landmaschinenhändler

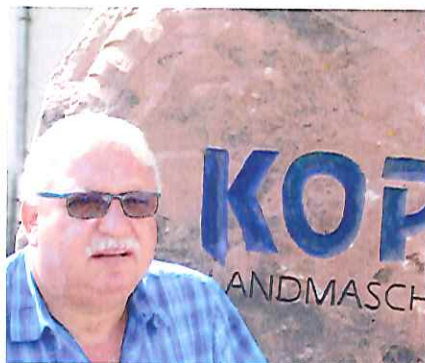


Foto: Kopf

und andere Dienstleistungen zu sichern. Aber das größte Problem ist: Die Neumaschinenpreise haben sich in 30 Jahren verdreifacht, während die Druschpreise pro Hektar auf dem Niveau von 1990 stehengeblieben sind“, schätzt er. Bedenklich sind aus seiner Sicht zudem die zahlreichen „Lohnunternehmen im Kleingewerbestatus“, die häufig aus seiner Sicht keine professionelle Vollkostenrechnung vornehmen und somit das Preisgefüge zusätzlich drücken.

Vor diesem Hintergrund könne die Miete unter bestimmten Voraussetzungen durchaus eine Alternative sein, wobei dieser Ansatz – auf ganz Deutschland bezogen – im Osten sicher eher zum Tragen komme als im Südwesten. Derzeit berechnet Meinrad Kopf eine Miete von rund 60 €/ha netto für den Einsatz in der Getreide- und 70 €/ha netto in der Körnermais-ernte, zzgl. Umsatzsteuer. Eine Maschinenbruchversicherung ist inbegriffen, kleinere Reparaturen erledigen die Mieter selbst. „Aber auch bei Mietmodellen gilt: Am Ende des Tages muss irgendwer die Technik bezahlen“, so seine klare Aussage.

jn

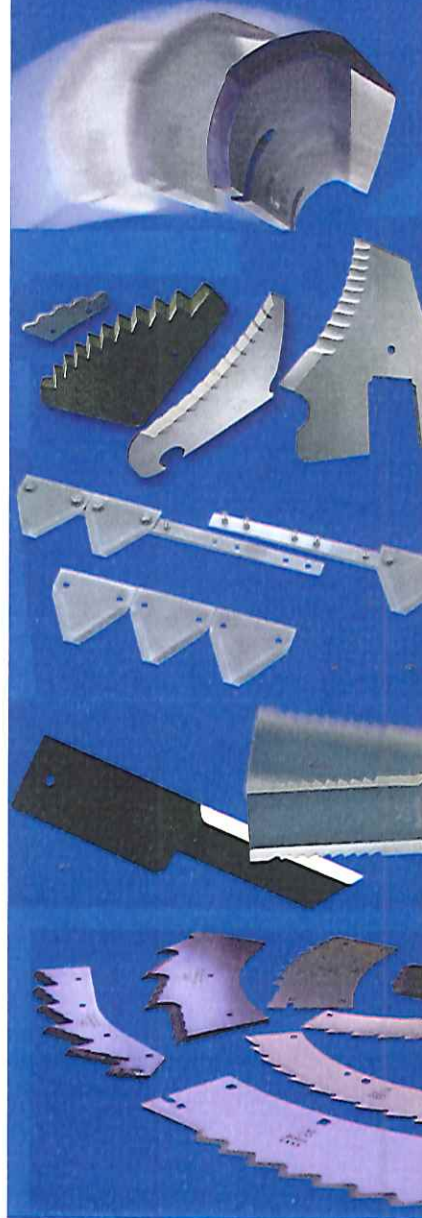
technischer Druschleistung, die jedoch oft im Feld nicht entsprechend in Mehr-Kampagneleistung umgesetzt wird. Folglich wachsen die Kampagneleistungen nicht proportional mit den technischen Druschleistungen – und schon gar nicht in Relation zum Anschaffungspreis heutiger Mähdrescher.

Die Beispiel-Kostendegression in Abbildung 2 zeigt diesen Sachverhalt unter heutigen Rahmenbedingungen bei zehnjähriger Nutzungsdauer von Neu-Mähdreschern mit unterschiedlichen An-

Hinzu kommen die Ansprüche des immer knapper werdenden Personals. Die zunehmend wichtigere Work-Live-Balance mit frühzeitig gebuchtem Urlaub sowie die wetterbedingt, sich oft um eine bis zwei Wochen verschiebende Ernte erschweren die Anstellung von Saison-Arbeitskräften. Vor dem Hintergrund der Konkurrenzkraft anderer Jobs wollen viele Aushilfen die Maschinen nur noch fahren, aber nicht mehr reinigen und warten. Dies zwingt den Lohnunternehmer zu möglichst wenigen Mähdreschern mit möglichst hoher

Profis vertrauen auf
Busatis-Original-Qualität

BusaCUT®
MESSER | SCHARF



AGRI
TECHNICA®
THE WORLD'S NO. 1

Hannover 10.–16. November

Wir freuen uns auf
IHREN BESUCH
in HALLE 27 E32!

 Busatis

F O R P R O F E S S I O N A L U S E