

Die Regenmacher

Beregnungstechnik im Fokus Aufgrund zunehmend lang anhaltender Trockenheitsphasen sind viele Feldkulturen auf künstliche Beregnung angewiesen. Die dafür eingesetzte Technik im Programm anzubieten, kann in besonders betroffenen Regionen für so manchen Landtechnikhändler lukrativ sein.



Extrême Wetterkapriolen und vor allem lange regenfreie Perioden werden zur großen Bedrohung für so manche Ernte. Die Lösung dafür kann ein intelligentes Beregnungsmanagement sein. Das Motto „viel hilft viel“ ist dabei längst überholt und stellt auch nicht die gute fachliche Praxis dar. Vielmehr ist wassersparendes und präzises Ausbringen bis in den letzten Winkel und in nahezu jedem Gelände die Lösung. Automatisierung, Monitoring, Einsatzplanung, Steuerung und Dokumentation sind deshalb ein „Muss“ – gerade für Betriebe mit mehreren Beregnungsmaschinen. Intelligente Steuerungen via Apps übernehmen heute schon einen Großteil des Beregnungsmanagements. AGRARTECHNIK hat sich in diesem Markt genauer umgesehen und beleuchtet dabei die Herausforderungen und Chancen für den Handel.

Tendenz steigend

Viele der befragten Hersteller berichten zusammenhängend mit den tendenziell angespannten Witterungsbedingungen von einer spürbar erhöhten Nachfrage nach Beregnungstechnik. Dabei werden auch Kulturen wie Sommergerste und Mais zunehmend bewässert – Gegebenheiten, die neue Märkte in weiteren Regionen eröffnen.

Franz Peter Roll (Marketing and Sales Director Western Europe, Africa, America, **Röhren- und Pumpenwerk Bauer Gesellschaft m.b.H.**) erläutert: „Die sehr ausgeprägten Trockenphasen der letzten Jahre spiegeln sich auch im Marktbedarf wieder. Wir spüren eine wesentlich höhere Nachfrage und ein wachsendes Bewusstsein unserer Kunden für das Themenfeld der Beregnungstechnik. Wurde die Beregnungsmaschine in der Vergangenheit oft

nur für die Überbrückung einer kurzen Trockenperiode – und damit für die Sicherung des Ertrags und der Qualität von verschiedenen Feldfrüchten gekauft – so ist sie heute in vielen Gebieten überlebensnotwendig, beziehungsweise dafür verantwortlich, dass überhaupt etwas wächst. Die aktuelle Nachfrage nach Beregnungsmaschinen ist momentan in unserem Fall noch immer höher, als wir es auch mit massiv erhöhten Produktionskapazitäten abarbeiten können. Die normalerweise gut bestückten Lager unserer Händler neigen sich dem Ende entgegen und es gibt kaum noch Produktionslücken, die kurzfristig zur Verfügung stehen. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend aufgrund der angespannten Wettersituation auch im nächsten Jahr entsprechend fortsetzt. Grundsätzlich steigt der Bedarf an moderner Beregnungstechnik weltweit,

eben um eine entsprechende Versorgungssicherheit zu haben. Es gibt auch speziell in Deutschland mittlerweile kaum noch eine Region, in der keine Beregnung zum Einsatz kommt. Feldgemüse, Kartoffeln und Rüben sind sicher die Hauptkulturen die beregnet werden. Allerdings muss auch immer häufiger bei Braugerste oder Mais mit einer Zusatzberegnung ein entsprechender Ertrag beziehungsweise eine entsprechende Qualität gesichert werden. Weltweit gesehen werden in manchen Regionen auch Grünland und Futterpflanzen beregnet.“

Moritz Beinlich von der Beinlich Agrarpumpen und -maschinen GmbH: „Einhergehend mit zwei aufeinanderfolgenden Dürreperioden in 2018 und 2019 steigt einerseits der kurzfristige Wasserbedarf im Sommer rapide an. Andererseits führten zu geringe Niederschläge im Winter von 2017 auf 2018 dazu, dass die Wasserspeicher im Boden nicht vollständig gefüllt wurden. Diese Kombination aus Extremwetterlagen, Dürreperioden und einer steigenden durchschnittlichen Temperatur erhöht künftig das Risiko von akutem Wassermangel. Daher sehen wir in der Beregnungstechnik eine langfristige Steigerung der Nachfrage. Unsere Absatzmärkte variieren sowohl national als auch international. Wir versuchen stets auf die individuellen Kundenbedürfnisse einzugehen. Entsprechend bedarf ein 30 Hektar großer Schlag, wie etwa in Sachsen-Anhalt, beispielsweise einem 1.000 Meter PE-Rohr und großen Regnerdüsen. Währenddessen greifen Landwirte beim Gemüse-, Zwiebel- oder Kartoffelanbau neben der Regnerkanone vermehrt auf den effizienteren Düsenwagen zur gezielten Wassergabe zurück. Um die optimale Bereg-



Neben der Beregnungsmaschine Monsun hat die Beinlich Agrarpumpen und -maschinen GmbH viele weitere Baureihen im Sortiment. Für das Modell Monsun sind fünf Trommelgrößen verfügbar.

nungstechnik auszuwählen, ist zunächst der Standort auf Wasserverfügbarkeit und -druck, Schlaggröße, klimatische Bedingungen und die Pflanzenart zu inspizieren. Daraus leiten wir für unsere Kunden dann eine passende Lösung ab.“

Joachim Timm, geschäftsführender Gesellschafter der Beregnung **Fasterholt GmbH**: „Die Nachfrage nach Bewässerungstechnik nimmt stark zu. Vor allem werden in Beratungsgesprächen zwei Dinge von Seiten der Kunden diskutiert: Wie kann Arbeitszeit eingespart und wie die Genauigkeit der Wasserverteilung verbessert werden? Die knappen Ressourcen Arbeitszeit und Wasser müssen aus di-

versen gesetzmäßigen Rahmenbedingungen künftig noch effektiver eingesetzt werden als in der Vergangenheit. Zum einen werden die Frühsommer/Sommer trockener, zum anderen ist dies mit hohen Temperaturen verbunden. Gerade letztere führten in der Vergangenheit zu Ertrags-einbußen. So wird die Bewässerung perspektivisch auch zum Kühlen der Bestände eingesetzt werden müssen. In diesen Zeiten macht es keinen Sinn, mit großen Mengen zu bewässern.“ Stattdessen sei es produktiver, die Wassergaben auf mehrere kleine Gaben zu verteilen. Hierbei komme es besonders auf die genaue Verteilung an. „Der Wind stellt sich neben den hohen Temperaturen ebenfalls als Herausforderung dar. Teilweise kann in den Nächten nicht mehr zufriedenstellend bewässert werden, da wie am Tag der Wind zu stark weht. Hier sind wir als Hersteller gefordert, auf diese neuen Rahmenbedingungen zu reagieren, um auch künftig eine Bewässerung zu ermöglichen und gesellschaftliche Akzeptanz zu erlangen. Bisher galt die Beregnung als ‚Sichere Bank‘ für Betriebe mit Hackfruchtanbau wie Kartoffeln, Zwiebeln, Gemüse et cetera. Wir stellen jedoch fest, dass zunehmend Betriebe mit Getreide und Maisanbau anfragen. Bei diesen Betrieben geht es jedoch in der Regel um die schnelle und effektive Bewässerung und nicht um große Mengen, was zu den hohen Temperaturen passt.“



Der Fasterholt-Ausleger ist 24 Meter breit und jeweils mit einem Nelson SR 100 Mittelstarkregner ausgestattet. Eine feinere Tröpfchengröße und weniger Windanfälligkeit sind laut Hersteller wesentliche Vorteile.

Gezielte Wasserversorgung

Beregnungstechnik besteht längst nicht mehr lediglich aus Hardwarekomponen-

ten wie Schlauch, Rolle und Regnerdüsen. Das Thema „Intelligente Bewässerung“ (Smart Irrigation) wird aus Gründen der Effizienzsteigerungen und der Ressourcensparnis immer elementarer. Automatisierungen in der Überwachung, Dokumentationen und Aufzeichnungen spielen eine zunehmend größere Rolle. Alle Vorgänge via App vom Smartphone zu überwachen, ist in vielen Fällen bereits Realität und rückt vermehrt in den Fokus.

„Es geht eindeutig immer mehr in Richtung Automatisierung“, betont Franz Peter Roll (Bauer Group). „Wasser ist nur in begrenzter Menge verfügbar und muss entsprechend effizient der Pflanze in ausreichender, aber auch nicht in überhöhter Menge und vor allem auch zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung gestellt werden. Ganz wichtig bei einem modernen Beregnungsmanagement ist insofern die Berücksichtigung von aktuellen Klimadaten, wie Bodenfeuchte, Temperatur, Luftfeuchtigkeit und weitere Faktoren. Aber auch

Pflanzenbewuchs und Bodenbeschaffenheit spielen eine große Rolle, um den notwendigen Wasserbedarf der Kultur zu errechnen und zu verabreichen. Je effizienter der Umgang mit Wasser, umso geringer der Einsatz von Energie. Energieeffizienz zusammen mit Personaleinsatz ist auch beim Einsatz von unterschiedlichen Beregnungssystemen ein wichtiger Kostenfaktor.“

Moritz Beinlich (Beinlich): „Wir sehen einen künftigen Trend in der windresistenten, gleichmäßigen und exakten Beregnung. Häufige, dafür aber kleine Wassergaben werden von unseren Kunden bereits vermehrt praktiziert. Gleichzeitig führen immer größere Pachtflächen der Landwirte prinzipiell zu größeren Maschinen. Die Technik zielt auf eine einheitliche und kompatible Lösung aus Maschine und externen Informationen ab. Die einfache Planung, Steuerung und Kontrolle wird künftig smart gelöst. Eine Vernetzung aus Sensorik, Wetterdaten und der Maschine

soll zu einer bedarfsgerechten und ressourcenschonenden Beregnung führen. Im Bereich Pflanzenschutz wird seit Jahren mithilfe der Teilbreitenschaltung das Precision Farming perfektioniert. Das vermeidet Überlappungen beim Ausbringen und spart Betriebsmittel ein. Unter dem Aspekt der Wasserknappheit, stellt sich die Frage, warum diese Technik nicht auch in der Beregnung erfolgreich angewendet werden könnte.“

Joachim Timm (Fasterholt) erklärt zum Thema Smart Irrigation: „Das Aufbauen und die Planung der Aufstellungen durch die Beregnungssaison ist zeitaufwendig und muss genau geplant werden. Zudem werden oft verschiedene Kulturen pro Betrieb gleichzeitig bewässert. Diese haben unterschiedliche Wasserbedarfe, was die Planung erschwert. Im Wesentlichen geht es den Kunden um zwei Themen. Erstens: Wie kann die Planung vereinfacht und auf die einzelnen Mitarbeiter übertragen werden? Und zweitens:

ERFAHRUNGEN MIT BEREGNUNGSTECHNIK VON ZWEI VERTRIEBSPARTNERN AUS NORD UND SÜD

Eggers Landmaschinen GmbH & Co. KG, Suhlendorf (Niedersachsen)

„Jedem Landwirt passende Lösungen bieten“

Die Eggers Landmaschinen GmbH & Co. KG aus dem niedersächsischen Suhlendorf (Landkreis Uelzen) vertreibt Beregnungstechnik der Hersteller Beinlich Agrarpumpen und -maschinen GmbH. Wir haben uns mit dem Geschäftsführer Philip Eggers über dieses Technikfeld unterhalten.

Herr Eggers, die Trockenphasen werden ja zunehmend häufiger. Wie hat sich der Markt von Beregnungstechnik in Deutschland entwickelt?

Philip Eggers: In unserer Region, der Lüneburger Heide, spielt die Beregnungstechnik seit jeher eine wichtige Rolle. Sandige Böden und ein intensiver Anbau von Hackfrüchten und Sonderkulturen erfordern eine konstante Bewässerung. Durch die zunehmenden Trockenphasen hat die Nachfrage nach moderner Beregnungstechnik in den letzten zwei Jahren nochmals zugenommen. Landwirte haben nicht nur ihre Technik modernisiert, sondern auch in zusätzliche Schlagkraft investiert. Dieser Trend wird sich wohl auch in Zukunft fortsetzen. Hierbei wird das Thema der intelligenten, effizienten Bewässerung weiter in den Fokus rücken, sei es durch



Für Geschäftsführer Philip Eggers hat die Beregnungstechnik einen sehr hohen Stellenwert.

Düsenwagen beziehungsweise durch unterstützende Software bei der Planung.

Wie wichtig ist es, Ihrer Meinung nach, für den Landmaschinenfachhandel, Beregnungstechnik im Sortiment zu führen?

Hier kann ich in erster Linie natürlich nur für unsere Region sprechen, auch wenn ich bereits Anfragen von anderen Händlerkollegen bekommen habe, die bisher noch keine Beregnungstechnik in ihrem Programm haben. Sollte sich der Klimawandel weiterhin in dieser Geschwindigkeit verschärfen, wird die effiziente Beregnung deutschlandweit zunehmen, wenn auch regional unterschiedlich. Um den Landwirten passende Lösungen anbieten zu können, sollte der Fachhandel auch bei diesem Thema Kompetenzen aufbauen. Dies gilt nicht nur im Verkauf, sondern auch im Service.

Welche Rolle spielt das Thema „Funkbasierte Bewässerungssteuerung“?

Der Trend zur Digitalisierung setzt sich auch bei der Beregnung fort. Die Beregnungszeit ist für Landwirte sehr stressig und arbeitsintensiv. Daher ist jede Form der Arbeitserleichterung willkommen. Wichtig für alle digitalen Weiterentwicklungen ist jedoch, dass sie bezahlbar bleibt und vor allem zuverlässig funktioniert. Das gilt auch aus Sicht der Fachbetriebe.

Wie serviceintensiv ist die Beregnungstechnik? Haben Sie ein eigenes Team in

Wie kann die Ausbringgenauigkeit verbessert und das Bewässern auf Nachbarflächen wie Straßen und ähnliches vermieden werden? Für beide Fragestellungen bietet die Firma Raindancer Lösungen. Wie auch andere Anbieter arbeiten wir in enger Abstimmung zusammen und vertreiben deren Produkte. In dieser Verkaufssaison wurden 100 Prozent der ausgelieferten Fasterholt-Maschinen mit dem Raindancer inklusive Sektorsteuerung verkauft.

Das System wird bereits im Werk fest auf die Maschine montiert und getestet. Beim Ersteininsatz der Maschine vor Ort beim Kunden übernehmen wir die Erklärung und unterstützen bei der Stammdatenpflege. Der Kunde kann dann per App die Maschine überwachen, die Einsätze planen und gegebenenfalls die Sektorsteuerung einstellen und verändern. Dadurch, dass die Ausbringung zielgerichteter erfolgt, steigt auch die Akzeptanz der Bewässerung in der Bevölkerung.“



Mit der Raindancer-App können alle Beregnungsmaschinen überwacht und gesteuert werden.

Lukrativ für den Fachhandel

Die Hersteller vertreiben ihre Beregnungstechnik teils direkt oder über spezialisierte Händler. Durch den steigenden Bedarf haben darüber hinaus aber auch einige Landtechnikfachbetriebe die Produkte in das Sortiment aufgenommen.

Franz Peter Roll (Bauer Group): „Grundsätzlich vertreiben wir einen Großteil unserer Produkte über ein gut strukturiertes Händlernetzwerk. Es gibt aber weltweit teilweise auch Regionen in denen wir unsere Produkte direkt vertreiben. In Deutschland arbeiten wir ausschließlich über den Landtechnikfachhandel, beziehungsweise in einigen Fällen auch über Händler, die sich ausschließlich auf Beregnungstechnik spezialisiert haben.“

Moritz Beinlich (Beinlich): „Der Landtechnikfachhandel spielt eine sehr wichtige Rolle für uns. Die Beregnungstechnik ist mittlerweile aus keinem Landmaschinenfachbetrieb mehr wegzudenken.“

lukas.arnold@dlv.de

BayWa Bewässerungszentrum, Pfatter (Oberpfalz, Bayern)

„Man muss sich spezialisieren“

Ihren Reihen, das sich speziell um diesen Bereich kümmert?

Nicht nur für Landwirte ist die Zeit während der Beregnung arbeitsintensiv, sondern auch für den Händler. Aber dafür sind wir ja schließlich da, um unseren Landwirten bei Problemen zu helfen. Wir haben hierzu in unseren Standorten Monteure, die speziell für die Beregnungstechnik ausgebildet sind und über die erforderlichen Werkzeuge verfügen. Zusätzlich steht ein speziell ausgestatteter Anhänger bereit, der mit Zubehör, Werkzeugen und Ersatzteilen bestückt ist, um alle Reparaturen sofort beim Kunden durchführen zu können.

In welchen Regionen in Ihrem Vertriebsgebiet wird diese Technik besonders stark eingesetzt und verkauft?

Wir haben Kunden im gesamten Gebiet, die Beregnungstechnik einsetzen. Es gibt regional leichte Unterschiede aufgrund der Bodenqualität, Fruchtfolgen et cetera. Zunehmend sorgen auch Beschränkungen der Wassermenge durch die Behörden für Unsicherheiten bei den Landwirten. Sollten sich diese weiter verschärfen, werden auch wir als Fachbetrieb die Auswirkungen spüren.

Im oberpfälzischen Pfatter sitzt das BayWa Bewässerungszentrum. Von dort aus betreut die BayWa ganz Bayern und Baden-Württemberg. „Die Gebiete, in denen bewässert wird, verteilen sich von Niederbayern über den Großraum Regensburg, über Nürnberg bis nach Würzburg. Außerdem wird rund um München (Schotterebene), Ingolstadt und Augsburg bewässert. In Baden-Württemberg sind hier die Filder zu nennen, wie auch Lauffen am Neckar. Diese Gebiete werden alle von uns betreut“, erklärt Philipp Jann, Verkaufsberater Beregnung.

Den Organisationsaufwand für den Landmaschinenfachhandel stuft er intensiv ein. Er meint: „Für normale Landtechnikhändler ist der Aufwand Bewässerung nicht zu stemmen. Hier muss man sich spezialisieren und somit auch alles andere hinten anstellen. Bei der BayWa AG in Pfatter dreht sich zwölf Monate im Jahr alles rund um die Bewässerung. Für die Bewässerungstechnik und Zubehör steht bei uns eine Fläche von 7.000 Quadratmeter bereit, die nur für diese genutzt wird. Beregnungstechnik an sich wäre über das ganze Jahr gesehen nicht serviceintensiv, jedoch ist es so, dass sich in der Beregnung alles bündelt. Wenn man bedenkt, dass sich



Philipp Jann ist Verkaufsberater Beregnung im BayWa AG Technik Bewässerungszentrum.

die Einsatzzeiten in den letzten Jahren zirka verdoppelt haben, was Maschinen betrifft, kann man sich vorstellen, dass dies für Kunden nochmal zusätzlich ein Aufwand ist. Wir haben ein Service-Team mit einem Werkstattleiter, drei Gesellen und einem Azubi, plus zusätzliche Aushilfen. Außerdem haben wir einen zusätzlichen Monteur für Sportplätze. Im Büro sind wir vier Personen, auch hier dreht sich fast alles um Bewässerungstechnik. Wir kümmern uns von Pfatter aus um fast alle Bewässerungsthemen der BayWa AG. Nur so ist das machbar.“