

**Markt**

## **Gute Geschäfte bei Kommunaltechnikern**

Die Corona-Krise scheint überwunden, viele Hersteller verzeichnen einen zufriedenstellenden Auftragseingang über alle Produktgruppen hinweg. Wir haben uns umgehört, was bei den Kunden aktuell besonders im Trend liegt.



Bei der Matev sind vor allem Mäh- und Grasaufnahmegereäte gefragt.

Eigentlich würde hier die Berichterstattung zur Demopark-Messe stehen, die viele Praktiker im zweijährigen Turnus als wichtigen Punkt im Kalender einplanen. Denn auf dem Flugplatz bei Eisenach können viele Maschinen nicht nur angesehen, sondern auch ausprobiert werden. Aufgrund der Corona-Pandemie musste die Messe aber ausfallen und wird nun erst wieder am nächsten regulären Termin stattfinden: vom 18. bis 20. Juni 2023. Dennoch wollten wir der Kommunaltechnik in dieser Ausgabe treu bleiben und haben daher mit einigen Herstellern darüber gesprochen, wo die aktuellen Trends liegen und welche Produkte gerade Konjunktur haben.

## **Funkraupen sind nachgefragt**

Auch bei Landschaftspflege-Spezialist Vogt sieht man nach wie vor eine ungebremsste Nachfrage nach Funkraupen: „Die Mulchraupe wird dabei immer mehr zum multifunktionalen Geräteträger, egal ob Kompaktklasse oder leistungsstarke Geräte für den Forsteinsatz“, sagt Oliver Jungermann und verweist zudem auf die aktuell in der ganzen Branche grassierenden Probleme hinsichtlich Lieferschwierigkeiten, vor allem bei Ersatzteilen. Hier profitiere auch Vogt von seiner vorausschauenden Bevorratung, ihre gut ausgestatteten Servicetechniker im Feld seien derzeit „ein Pfund“, was ihnen Kunden immer wieder bestätigten. Ebenfalls nachgefragt seien Ausleger und die dazu passenden Geräte: „Gerade die mit dem Innovationspreis der Agritechnica 2019 ausgezeichnete Scorpion-Serie von Greentec wird vermehrt gekauft“, so Jungermann. Bei den Dragone-Mulchgeräten merke man etwas den kalten April, da in den vergangenen Jahren sonst schon früher gekauft wurde, das gleiche sich aber derzeit wieder aus. Grundsätzlich sei die Stimmung sehr positiv, es sei schon jetzt absehbar, dass 2021 verkaufstechnisch ein gutes Jahr werden wird. „Auch das vergangene Corona-Jahr haben wir gemeistert und der derzeitige Neubau unseres Technikums verdeutlicht, dass unser Kurs auch in diesen Zeiten weiter auf Wachstum steht“, versichert Jungermann.

## **Technik, die Insekten schont**

Auch bei Einachser- und Raupenspezialist Irus ist dieser Trend erkennbar: „Beinahe jede zweite Anfrage betrifft inzwischen insektenschonende Mähtechnik, sprich Messerbalken und Portalmähwerke, egal, ob Raupe oder Einachser“ sagt Vertriebsleiter Kai Isenmann. „Viele denken hier noch, ihr regulärer Sichelmäher sei ja im Vergleich zum Schlegelmulcher ebenfalls eher sanft unterwegs. Die wirklich ökologische Mähtechnik bedeutet aber Abschneiden und umfallen lassen“, verdeutlicht Isenmann. Das dafür nötige Doppelmesser habe in den letzten Jahren nochmals einen Innovationsschub erhalten. Anschließend folge dann immer häufiger ein klassischer Bandrechen, aber auch Heuschieber und kleine Pressen hat Irus dafür im Portfolio.

# Elektroantrieb mit Perspektive

Das sehen auch die Hochgras-Spezialisten von AS-Motor: „Zur ökologischen Mähtechnik wird man sicherlich noch einiges sehen im Markt, wir widmen uns diesem Thema ja bereits seit einigen Jahren intensiv“, so Georg-Otto Fuchs, Leiter Vermarktung bei AS-Motor. Als ebenfalls zukunftssträchtig sieht er den Elektroantrieb, da dazu immer mehr Anfragen von Kunden kämen. Die Herausforderung sei hier aktuell der sehr hohe Leistungsbedarf der professionellen Mähgeräte, was große und schwere Akkus bedeutet. „Wir wollen auf jeden Fall Bestandteil dieser Entwicklung sein und widmen uns daher bereits sehr stark der Elektrifizierung“, so Fuchs. „Aus solchen zukunftssträchtigen Themen kann man sich nicht heraushalten, wenn man als Hersteller weiter breit am Markt aufgestellt sein möchte.“ Es mache jedoch keinen Sinn, nur möglichst schnell mit einer E-Maschine vorzupreschen, der Profi verlange vielmehr absolut ausgereifte Technik, die dem Benziner hinsichtlich Leistung und Einsatzzeit ebenbürtig ist. „Ähnlich wie beim Thema ökologische Mähtechnik gehen Städte wie Leipzig auch bei der Elektrifizierung voran und verlangen von Arbeitsgeräten, dass bei gleicher Leistung dem E-Antrieb der Vorzug gegeben wird“, so Fuchs; was indirekt auch die Hersteller in Zugzwang bringe – seiner Ansicht nach eine gute Entwicklung.

Einen weiteren großen Trend sieht man in der Digitalisierung, was eine der sehr wenigen positiven Entwicklungen der Corona-Pandemie sei: „Wir haben festgestellt, dass wir durch Online-Schulungen sehr viel mehr Händler erreichen konnten, als bisher bei Präsenzveranstaltungen. Der Grund: Bei vielen sind wir nicht der Hersteller mit Priorität eins, da wir eher spezielle Technik anbieten. Zur Schulung ging man daher verständlicherweise eher zu den wichtigen Platzhirschen. Ein oder zwei Tage für AS-Motor waren dann häufig im Kalender nicht mehr machbar. Für zwei oder drei Stunden Online-Kurs aber konnten wir sehr viele begeistern“, sagt Fuchs. Daher werde man im Bereich Digitalisierung die Wissensvermittlung weiter ausbauen, wenn auch Vor-Ort-Termine niemals aussterben würden, denn reale Praxis und echter Kontakt seien dennoch wichtig. Künftig werde man hier einen vernünftigen Mittelweg etablieren.

## Handgeräte: Trend zum Akku

Auch bei Husqvarna steht der Kurs immer mehr in Richtung Akku, denn das Interesse an Do-It-Yourself und die Pflege des heimischen Gartens hält bei Privat- und Hobbyanwendern weiterhin an. „Dies spiegelt sich deutlich bei der hohen Nachfrage an Produkten aus der Husqvarna-Serie der Einstiegsmodelle für die Landschaftspflege wider, insbesondere sind dabei Geräte mit Akku-Technologie gefragt. Der Trend zum Einsatz von Technologien, mit denen Emissionen verringert werden können, zeichnet sich auch im Bereich der kommerziellen, professionellen Rasenpflege ab, speziell aber bei Sportvereinen“, erklärt Hans-Joachim Endress, Vice President Sales & Service Central & Eastern Europe. Hier steige vor allem die Nachfrage nach Automower Pro Modellen als Unterstützung in der Grünflächenpflege. Zudem wächst bei Husqvarna die Nachfrage nach Akku-Motorsägen stetig: „Insbesondere Hobbyanwender greifen vermehrt auf die batteriebetriebenen Kettensägen zurück. Aber auch im professionellen Bereich der Forstwirtschaft und Baumpflege zeichnet sich steigendes Interesse für Akku-Sägen deutlich ab. Speziell bei der Baumpflege kommen Akku-Motorsägen verstärkt zum Einsatz“, führt Endress weiter aus.

# Nachfrage zieht deutlich an

Auch die Firma Kersten Arealmaschinen hat die Corona-Pandemie ziemlich gut durchstanden. Nach anfänglichen Umsatzrückgängen, die auch bei Kersten zur Kurzarbeit führte, zog das Geschäft zu Jahresanfang wieder stark an. Nicht nur, dass die Kurzarbeit beendet wurde, es werden seit etwa sechs Wochen wieder Sonderschichten gefahren. „Nachfrage gibt es in erster Linie für Mähgeräte, insbesondere für die Einachser mit Messerbalken. Das liegt wohl daran, dass das dem Nachhaltigkeitstrend in diesem Bereich Folge leistet und Kersten dem mit verschiedenen Varianten Rechnung trägt“, erklärt Vertriebsleiter Bernd Boßmann. Weiterhin wurde die vor zwei Jahren entwickelte Hybrid-Mähraupe „HyCut“ weiter optimiert. Die Sichelmesser werden nicht mehr zugekauft, sondern hinsichtlich Qualitätssteigerung von Kersten selbst produziert. Das Fernbedienungsmodul wurde so erweitert, dass ein GPS-Signal empfangen werden kann. „Auch bei den Mähraupen wurde ein überdurchschnittlicher Auftragseingang verzeichnet, obwohl diese Geräte zu den preislich gehobenen Investitionsgütern zählen“, so Boßmann. Zu den Kundengruppen gehören traditionell Galabauer und Kommunen. Letztere haben (zum Teil auch über Ausschreibungen) überproportional zugelegt. Eine jüngst weiterentwickelte Kehrmaschine mit 45 Zentimetern Kehrwalzendurchmesser für die Landwirtschaft wurde mit einem stabilen (und hydraulisch zu betätigen) Stahl-Sammelbehälter verbessert. Das Preis-Leistungsverhältnis passt so, dass diese Maschine bei vielen landwirtschaftlichen Betrieben eine perfekte Wahl ist. Auch Wildkrautentfernung steht in diesem Frühjahr vermehrt auf der Agenda der Händler. Durch das Vollangebot von Kersten (handgeführt bis Schleppervorbau, mechanische und/oder thermische Entfernung) konnte so weiter zugelegt werden. Die Rückmeldungen von den Händlern bestätigen laut Boßmann auch das Gesamtbild: „Die Händler kaufen die Produkte gerne aus einer Hand bei einem Hersteller wie uns, auch, weil sie gute Erfahrungen mit Kersten bezüglich Betreuung, Beratung und Lieferzeiten machten.“

Kommunaltechnik-Spezialist Bema hatte in den letzten Monaten über alle Kundengruppen und Produktbereiche hinweg eine sehr hohe Nachfrage.

Sicherlich werde es in einigen Branchen schwieriger werden, wenn etwa kommunale Haushalte gekürzt werden müssten. Das seien laut Bema jedoch Mutmaßungen. Konkret sehe man bei Kehrmaschinen bereits seit längerer Zeit eine Tendenz zu hochwertigeren Maschinen mit besserer Ausstattung – und das unabhängig von der Branche. Gerade Kunden, die an einem Nachfolgegerät interessiert sind, hätten nach Aussage des Unternehmens höhere Anforderungen. Daneben werden aktuell auch Schneeschilder nachgefragt. Dies hänge damit zusammen, dass es nach vielen milden Wintern im Februar einen plötzlichen Wintereinbruch gab. Man stellte fest, dass Kommunen und Dienstleister frühzeitig ihren Maschinenpark überprüfen und warten sowie in Neuanschaffungen investieren. Mit dem Frühjahr würden zudem auch die Lösungen für die Wildkrautbeseitigung nachgefragt. Mit dem Verbot von Pflanzenschutzmitteln auf vielen Flächen stehen dafür unterschiedliche Alternativen zur Auswahl: Mechanisch, thermisch oder chemisch – jedes Verfahren habe Vor- und Nachteile, weshalb Kaufentscheidungen erst nach intensiver Beratung und Vorführung getroffen würden. Das gleiche gelte für das hauseigene Saug-Kehrsystem.

Bei Matev dagegen ist aktuell ein hoher Bedarf an Mähwerken und Grasaufnahmegeräten spürbar, was sich vermutlich auf die derzeitige Wetterlage zurückführen lässt, aber auch darauf, dass die Firma schon seit Jahren den Fokus verstärkt auf diese Technik legt. Das führte nach Aussage des Herstellers dazu, dass sich die Marke Matev gemeinsam mit ihren Partnerhändlern hervorragend in der Branche etabliert hat. Die Auswirkungen des harten Winters 2020/21 sind aufgrund des Händlergeschäftes für die Matev erst für den kommenden Winter spürbar.

# Den nächsten Winter vorbereiten

Da es aber vermehrt von Händlern die Rückmeldungen gab, dass die Lager leer seien, habe man mit einer Winterfrühbezugsaktion reagiert, welche vor allem im Norden Deutschlands gut angenommen wurde und lange Lieferzeiten am Ende des Jahres verhindern soll. Zudem sei die Platzierung ausgewählter Anbaugeräte, gemeinsam mit einem namhaften Traktorenhersteller als Partner, im Kaufhaus des Bundes im letzten Jahr ein großer Erfolg gewesen. Der Markt für Kleintraktoren mit Leistungen bis 30 PS entwickelt sich aus Sicht des Herstellers Kioti in Deutschland weiterhin sehr dynamisch. Aufgrund der deutlich gestiegenen Nachfrage in diesem Marktsegment hat man hierfür das Portfolio seiner CS- und CK-Serie komplett überarbeitet und führt zudem die CX-Baureihe neu ein. Neu vorgestellt werden damit in diesem Frühjahr sechs verschiedene Kleintraktoren, davon drei mit Kabine. Die neuen Small-Chassis-Traktoren kommen mit zwei Modellen auf den deutschen Markt. Beide sind für den Einsatz in beengten Verhältnissen, beispielsweise auf Gehwegen, in Kommunen und bei Dienstleistern sowie im Gartenbau konzipiert, aber schon etwas breiter (ab 1,17m) und höher sowie mit 22 km/h mit mehr Leistung als die Standard-Subkompakt-Klasse ausgestattet.

Die Agria-Werke GmbH sieht aktuell zwei Faktoren, die die Kaufentscheidung der angesprochenen Zielgruppe in hohem Maße beeinflussen – egal ob Galabauer, Kommune oder Dienstleister: „Zum einen setzen unsere Kunden vermehrt auf vielseitig einsetzbare Technik wie Geräteträger und Einachser. Hier spielt vor allem das Thema Wirtschaftlichkeit eine Rolle, denn durch einen ganzjährigen Einsatz der Maschinen kann eine hohe Auslastung sichergestellt werden“, sagt Agria-Vertriebsleiter Billy Cogum. Zum anderen werde seiner Erfahrung nach das Thema Ergonomie und Arbeitssicherheit immer größer geschrieben: „Das Bewusstsein für körperschonende Technik ist bei unseren Kunden heute viel größer als vor einigen Jahren. Hier sind vor allem unsere ferngesteuerten Mähraupen eine echte Arbeitserleichterung. Außerdem sind komfortable Arbeitsgeräte ein großes Argument zur Mitarbeiterzufriedenheit und -gewinnung, da auch unsere Kunden immens mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen haben.“



Auch bei Dabekausen verkaufen sich Funkkrapen wie etwa die neue McConnel RC40 sehr gut.



Der Moritz überzeugt heute nicht nur im Forst, sondern z. B. auch mit zwei Doppelmessermähwerken beim umweltbewussten Mähen von Skipisten.



Irus hat neben seinen Raupen und Einachsern auch Technik für die Gras- und Heubergung im Portfolio – etwa eine kleine Rund produziert.



Bei Husqvarna geht der Trend immer mehr zum Akku, im Profisegment schätzen die Baumkletterer das bereits sehr.



Die Maschinenfabrik Dücker hat einen Mulchkopf mit Y-Messern und Aufscheuchrechen insektenfreundlicher gemacht.



Für landwirtschaftliche Betriebe: Die KM45 mit 45 cm Kehrwalzendurchmesser von Kersten.



Aktuell werden die Hochgrasmäher von AS-Motor noch mit Benzin angetrieben (hier der 1040 Yak), an der Elektrifizierung wird aber bereits gearbeitet.



Bei den Landschaftspflegespezialisten von Vogt sind nach wie vor Raupen gefragt.



Der Kioti CX2510CH mit Frontzapfwelle und Lader ist neu im Programm und zielt auf den gewerblichen Einsatz.



Bema verzeichnet auch Nachfrage nach Wintertechnik: Das neue Schild V800 lässt sich variabel in verschiedene Positionen ein-



Bei den Agria-Werken werden multifunktionale Geräteträger wie der 5900 Cyclone (hier mit Umkehrfräse) nachgefragt.



Die Matev bietet ihren Kunden frühzeitig auch Winterdiensttechnik an, um später im Jahr Lieferstau zu vermeiden.



Als Teil der neuen Produktlinie bietet die Bema Saug-Kehrdüse vielfältige Kombinationsmöglichkeiten, etwa mit Häckselgebläse hauseigenen Kippcontainer im Heck.

## Die Trends auf einen Blick

Der Trend zur Funkraupe ist weiter ungebrochen, ihr Einsatzspektrum wandelt sich jedoch vom Mulchspezialisten hin zum multifunktionalen Geräteträger, sogar der Moritz von Pfanzelt wird nur noch zu einem Viertel wirklich von Forstdienstleistern eingesetzt. An den Raupen wird zudem immer mehr ökologische Mähtechnik nachgefragt, Insektenschutz ist inzwischen ein wichtiges Schlagwort bei vielen Kommunen. Da in der gesamten Maschinenbranche durch Corona die Lieferketten stottern, werden gerade die Händler vermehrt aufgesucht, die durch große Lagerhaltung sofort eine Maschine parat haben. Um in der kalten Saison eine ähnlich schwierige Situation vorausschauend zu verhindern, bieten einige Hersteller mit ihren Händlern jetzt schon Winterdiensttechnik-Aktionen an. Zudem beschäftigen sich immer mehr Hersteller mit E-Antrieben, da die Nachfrage seitens der Kunden und auch der Kommunen dazu stark zunimmt.

Bei Dabekausen sind nach wie vor Mähraupen sehr gefragt, verstärkt fällt von Kunden das Stichwort Bodenschonung: „Das wichtigste Kriterium ist aktuell aber die Lieferzeit. Kunden kaufen im Zweifel sogar teilweise eine andere Maschine als ursprünglich gedacht, wenn die dafür lieferbar ist“, sagt Geschäftsführer Jeroen Huijsmans. Dabekausen habe einen hohen Lagerbestand, was sich nun auszahle. Denn Kunden, die anderswo vertröstet werden, kämen nun zu dem aus den Niederlanden stammenden Unternehmen. „Ich habe zudem das Gefühl, dass die Kommunen hinsichtlich der Investitionen aktuell noch etwas zurückhaltend sind, was auch am kalten Frühjahr und der somit um einige Wochen später startenden Grünpflegesaison liegen könnte“, so Huijsmans weiter. Das könnte seiner Ansicht nach die angespannte Marktsituation weiter befeuern, denn wenn dann endlich Geld freigegeben wird, soll es natürlich so schnell wie bei Amazon gehen. Dabekausen könne das leisten, manch anderer wohl aber nicht. Auch die Heckenpflege ändere sich: Statt einem stark eingreifenden Schnitt in drei Jahren seien zunehmend zwei bis drei jährliche Schnitte im Trend: „Das klingt im ersten Moment teuer, ist aber sogar preiswerter, da kompaktere Technik möglich ist, die das kleine Schnittgut gleich aufsaugt“, erklärt Huijsmans. Die bisherige Taktik macht dagegen teilweise große Holzhacker an den Straßen nötig, die starken Einschnitte sehen zudem lange optisch weniger ansprechend aus. Allgemein sei der Auftragseingang bei Dabekausen aktuell gut, die Auslieferungen seien aber auch hier pandemiebedingt etwas verzögert.

Auch Pfanzelt sieht den Trend hin zur flexiblen Mehrzweckraupe: „Der Moritz war ursprünglich für den Waldeinsatz konzipiert, wirkliche Forstunternehmer sind aber nur noch etwa 25 Prozent der Nutzer“, sagt Peter Voderholzer von der Pfanzelt Maschinenbau GmbH, inzwischen sei man mit der Maschine verstärkt in der Landschaftspflege unterwegs. Vorteil sei dabei die Standard-Dreipunktaufnahme vorne wie hinten, wodurch viele Geräte aus dem Kompaktraktorensegment einfach eingesetzt werden können. Andere Hersteller setzen hier weiter auf eigene Aufnahmen und Adapterplatten. Nach einer Präsentation im vergangenen November werde aktuell vor allem die Mähtechnik mit Messerbalken stark nachgefragt. Möglich sind dabei bis zu 9 Meter Arbeitsbreite, was die Überfahrten stark reduziert und so die Böden schont. Das sei etwa in der Deichpflege interessant, da hier große Strecken zurückgelegt werden müssen. Aber auch in empfindlichen Mooren oder an extrem steilen Hängen sei der Moritz damit schon unterwegs gewesen. Das 9 Meter-Mähwerk muss vor der Straßenfahrt aber umgebaut werden. Wem das zu umständlich ist, der kann aber auch zwei Messerbalken mit je 2,5 Metern Arbeitsbreite montieren, womit eingeklappt auch die öffentliche Straße kein Problem darstellt. Die Mähtechnik stammt dabei von BB-Umwelttechnik: „Durch die räumliche Nähe von nur zehn Kilometern hat sich hier eine sehr gute Partnerschaft entwickelt“, so Voderholzer.

Auch die Maschinenfabrik Dücker sieht den Trend zum Insektenschutz bei der Mähtechnik als wichtigstes von Kunden nachgefragtes Thema: Dafür hat man den VMS-Mulcher angepasst, einerseits mit einem vorlaufenden Rechen, der aufscheucht, sowie einem höheren Schnitt, wodurch den Insekten im maximal 15 Zentimeter hohen Gras mehr Raum zum Verkriechen bleibt. Außerdem laufen unter der Haube keine Schlegel, sondern Y-Messer, die weniger Sogwirkung erzeugen. Aber auch der klassische Doppelmesserbalken wird bei Dücker wieder stärker nachgefragt. Immer mehr Dienstleister reagieren damit auf neue Vorschriften vieler Kommunen zu ökologischer Mahd.