

So funktionieren Lohnunternehmern

► Sonderdruck für
Hufgard Technik

LU Scholz:
Den Kalk exakt verteilen



Der neue Streueraufbau von LU Scholz wird auf ein Hakenliftfahrzeug gezogen.



LU Scholz, Linsengericht

Den Kalk exakt verteilen

Lohnunternehmer Frank Scholz kennt die Flächen und damit die Böden seiner Kunden sehr gut. Schließlich fahren er und seiner Mitarbeiter mehrmals im Jahr darüber hinweg: „Entsprechend kann ich meinen Kunden schon Hinweise geben, ob ihre Flächen Kalk benötigen.“

Die regelmäßige Kalkung der Böden im Spessart ist notwendig, davon ist LU Frank Scholz überzeugt, denn es herrschen in erster Linie saure Böden vor. Pro Jahr fallen in dieser Region 650–800 mm Niederschlag, sodass eine natürliche Verlagerung der Nährstoffe in tiefere Erdschichten gegeben ist. Um langfristig die Erträge abzusichern und die angestrebte Versorgungstufe C zu erreichen, könne nicht auf die Kalkung verzichtet werden. Die Anhebung des pH-Wertes sei aber nur ein Grund, der für die Kalkgabe spricht. „Die Struktur der Böden und damit die Bearbeitungsfähigkeit sowie die Befahrbarkeit wird ebenfalls durch die Kalkung verbessert“, erklärt Frank Scholz. Das sei für ihn als Lohnunternehmer immer wieder in der Mais-saison zu beobachten: „Wenn es einmal regnet, können gut versorgte Böden, das Wasser viel besser aufnehmen. Unterversorgte Böden neigen zur Verschlammung.“



Wir müssen geringere Mengen zielgenau auf den Flächen ausbringen können.

Frank Scholz, Lohnunternehmer

UNTERNEHMENS DATEN

LU Scholz

Ort	Linsengericht, Hessen
Gegründet	1985
Mitarbeiter	2 Festangestellte 2 Auszubildende
Dienstleistungen	Lohnbrusch Maishäckseln Bodenbearbeitung und Aussaat Gülleausbringung Straßenbegleitgrünpflege Kunstrasenpflege
Kundenstamm	Milchviehbetriebe Rinderhalter Ackerbaubetriebe Kommunen
Schlüsselmaschinen	5 Traktoren von 55–240 PS (John Deere, Kubota) 1 Häcksler plus Abfahrkette (John Deere) 2 Mähdrescher (John Deere) 1 Radlader (Kubota) 1 Güllewagen (Schuitemaker) 2 Ladewagen (Pöttinger)
Besonderheiten	Landtechnikwerkstatt und -handel

www.scholz-lohnunternehmen.de

Hier müssen wir sofort mit der Ernte stoppen, wenn Niederschlag einsetzt.“

Kunden vom Nutzen überzeugen

Was die Kalkung betrifft, besteht jedoch immer das Problem, dass die Wirkung nach dem Streuen nicht unmittelbar zu sehen ist. „Die Kunden müssen davon überzeugt sein, dass das Kalken des Bodens einen Nutzen bringt. In Zeiten knapper Kassen jedoch, schauen diese immer erst, wo sie Geld sparen können. Dann trifft es häufig die Kalkung des Bodens“, fügt Frank Scholz hinzu und ergänzt: „Wir versuchen, unsere Kunden von der Notwendigkeit der Kalkung zu überzeugen. Wir kennen ihre Flächen teilweise besser als sie selbst, da wir regelmäßig mehrmals im Jahr darüber fahren. Wir wissen genau, wo die Problempunkte liegen.“ Einige Kunden würden sich deshalb auf die Hinweise des Lohnunternehmers verlassen und ihn dann entsprechend beauftragen. Sie beschaffen den Kalk in der Regel selbst. „Der Preis spielt die größte Rolle. Qualität und Verteilbarkeit stehen oft erst an zweiter Stelle“, ergänzt Frank Scholz. Der Lieferant transportiert den Kalk direkt ans Feld. Hier übernimmt dann LU Scholz das Beladen des Streuers sowie die Verteilung.

„Der Kalk wird in der Regel auf den Stoppelfeldern abgekippt. Wir beladen den Streuer mit einem Radlader. Die Kalkstreuer



Fotos: Englert (2), Lützen (1)

Die Kunden lassen sich den Kalk direkt auf das Feld liefern. LU Scholz befüllt den Streuer mit einem Radlader.

waren in der Vergangenheit anfällig gegenüber Stoppelresten im Kalk und verstopften hin und wieder“, erklärt der Lohnunternehmer. Um dies zu umgehen, nutzte er deshalb Kompoststreuer, die mit Kalkeinsätzen ausgerüstet wurden. Die Mengendosierung und die Verteilgenauigkeit dieser Technik überzeugte ihn aber nicht: „Bis 3 t/ha lassen sich die Streuer recht gut einstellen. Weniger geht allerdings nicht.“

Anforderungen an die Technik

Zur Saison 2016 hat LU Frank Scholz deshalb in einen neuen Streuer investiert, denn die Anforderungen an die Technik sind gestiegen. „Der Kalk wird tendenziell teurer und lässt sich zum Teil schwerer dosieren bzw. verteilen. Wir müssen geringere Mengen zielgenau auf den Flächen ausbringen können“, so Frank Scholz und weiter: „Wir haben uns deshalb von Hufgard auf der Basis des Standard-Streuermodells HGS 10000 einen Aufbau speziell für die Kalkausbringung für einen Hakenliftanhänger bauen lassen. Den Anhänger haben wir bereits mit einem Container für den Transport von Getreide und Silage im Einsatz. Dadurch, dass wir den Streueraufbau mit dem Hakenlift aufnehmen, könnten wir diesen ohne weiteres auch auf einen Lkw oder Agrottruck aufziehen. Zum Antrieb des Streuwerkes und des Transportbandes wird die Hydraulik des Zugfahrzeugs genutzt.“

Mit dem neuen Streuer können nun sämtliche Kalke von leicht bis schwer in hohen und niedrigen Dosierungen verteilt werden, da die Geschwindigkeit des Transportbandes des Streuers durch einen Ölmotor stufenlos geregelt werden kann. „Im Moment steuern wir die Ausbringmenge manuell über die Ölmengenregulierung des Schleppers. Die geschwindigkeitsabhängige

Dosierung lässt sich aber nachrüsten. Diese werden wir uns einbauen lassen, wenn die Kundennachfrage zur Kalkausbringung wieder nachhaltig steigen sollte“, fügt Frank Scholz hinzu und ergänzt: „Das Streuwerk der neuen Maschine ist mit den 80 cm Scheiben großzügig dimensioniert. Dadurch wird ein genaues Streubild unabhängig von der Kalkart erreicht.“

Abgerechnet wird das Streuen nach Tonnen. Die Kunden würden ihm entsprechend die Lieferscheine des Kalklieferanten zeigen. Das reicht ihm als Abrechnungsbasis aus und Frank Scholz fügt abschließend hinzu: „Das Schöne an der Kalkausbringung ist im Vergleich zu anderen landwirtschaftlichen Dienstleistungen, dass wir bis auf die Anfahrt keine unproduktive Zeit haben, da wir uns ausschließlich auf dem Feld bewegen.“

IMPRESSUM

**BECKMANN
VERLAG** 

Dieser Sonderdruck wurde mit einem Beitrag aus der Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN erstellt. Weitere Informationen zur Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN unter www.LU-Web.de

Verlag

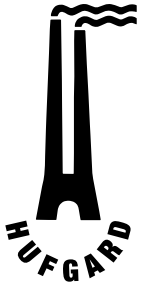
Beckmann Verlag GmbH & Co. KG
Rudolf-Petzold-Ring 9, 31275 Lehrte

Redaktion

E-Mail: redaktion@beckmann-verlag.de
Hans-Günter Dörpmund, Jens Noordhof,
Björn Anders Lützen, Mirja Schmatzler,
Johannes Rohmann, Maren Schlauß,
Nantke Lena Neumann, Maren Bühring

Vertrieb

Frauke Weiß, Telefon +49 5132 8591-50
E-Mail: vertrieb@beckmann-verlag.de



HUFGARD TECHNIK

**Streuen ohne
Kompromisse**

UNSERE STANDARDMODELLE

	HGS 8000	HGS 10000	HGS 12000	HGS 14000
Länge	6.500 mm	7.200 mm	8.500 mm	8.500 mm
Breite	2.650 mm	2.750 mm	2.750 mm	2.750 mm
Höhe	2.500 mm	2.750 mm	3.100 mm	3.100 mm
Leergewicht	3.800 kg	4.200 kg	5.200 kg	5.400 kg
Fassungsvermögen	5.400 l	7.500 l	9.000 l	11.000 l
technische Nutzlast	8.000 kg	10.000 kg	12.000 kg	14.000 kg
Bereifung	600/50-26.5	650/65-30.5	600/55-26.5	600/55-26.5
Fahrwerk	Einachser		Tandem	
Bremssystem			Druckluft	
Zulassung			40 km/h	
Arbeitsbreite			bis 36 m	

technische Änderungen vorbehalten



Kalkwerk Hufgard GmbH
Antoniusstraße 2-4
63768 Rottenberg
Telefon: 06024/67390
Fax: 06024/673970
E-Mail: info@hufgard.de

Ihr Ansprechpartner
Georg Englert
Vertriebsleitung
Tel. 06024/673917
Mobil-Nr.: 0173/3755008
E-Mail georg.englert@hufgard.de



www.hufgard.com