

Siliermitteleinsatz in der Praxis

Im Gras ein Muss?

Die Bedeutung des Siliermitteleinsatzes bei der Grassilagebereitung hat in den letzten Jahren kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Dr. Sabine Rahn (Agravis) hat fünf Lohnunternehmer besucht, und sie nach ihren Erfahrungen befragt.

Für viele Lohnunternehmer ist der Umgang mit Siliermitteln nichts Neues. Sie bieten deren Ausbringung während der Futterbergung mit an. Überwog dabei in der Vergangenheit meist noch die Ausbringung von Granulaten bzw. Pulvern, wird heute oft die flüssige Applikation gewählt. Diese bietet eine größere Wirkungssicherheit und bessere Verteilgenauigkeit im Futter. Zentraler Punkt ist die möglichst gleichmäßige Benetzung des Futters.

Frage 1: Wie stehen Sie zum Einsatz von Siliermitteln?



Josef Perdun GmbH

Name: Wolfgang Perdun
Wohnort: Drensteinfurt – Rinkeode (Münsterland)
LU seit: 1955
Mitarbeiterzahl: 6 feste Angestellte und Saisonkräfte nach Bedarf
Hauptklientel: Landwirtschaft und kommunale Bereiche
Hauptumsatzträger: Landwirtschaft
Schwerpunkt des LU: Futterernte, Getreideernte davon: 50 ha Gras und 400 ha Mais
Lohnunternehmer Wolfgang Perdun hat seit nunmehr 10 Jahren die Siliermittelausbringung im Angebot. Angefangen hat alles mit einem Granulatstreuer auf dem Häcksler. Perdun bietet heute die gesamte Silierkette an. Nur noch wenige Arbeiten wie z.B. das Wenden des Erntegutes beim Welken oder das Abfahren bei der Gras- und Silomaisernnte machen die Landwirte teilweise noch selbst.

Josef Perdun: Besonders in der Grassilage sollte man nicht auf Siliermittel verzichten. Sie können die Qualität sichern und auch verbessern. Unsere Kunden bestätigen uns das immer wieder. Bei Maissilage haben sich die Siliermittel bisher noch nicht durchsetzen können. Oft spielen die Behandlungskosten hier eine Rolle. Pro Hektar Silomais kommen da schnell mal 80 bis 90 Euro zusammen. Trotzdem stellen wir auch hier eine gering wachsende Nachfrage fest.



TPS-Lohnbetrieb

Name: Hans Wilhelm Thelen
Wohnort: Kall (Nordeifel)
LU seit: 1997
Mitarbeiterzahl: 9
Hauptklientel: Landwirte
Hauptumsatzträger: Milchviehbetriebe
Schwerpunkt des LU: Futterernte davon: 3000 ha Gras
Lohnunternehmer Hans Wilhelm Thelen führt ein noch recht junges Lohnunternehmen. In seinem Einzugsgebiet wird nach wie vor der Ladewagen bevorzugt eingesetzt. Insgesamt wird mit 6 Ladewagen (von 25 bis 42 m³ Ladevolumen) gearbeitet. Obwohl er erst seit 2003 den Siliermitteleinsatz als Dienstleistung anbietet, vertrauen bereits 70% seiner Kunden diesem Betriebsmittel.

Hans Wilhelm Thelen: Aus unserer Sicht ist der Einsatz von Siliermitteln zwingend erforderlich. Deshalb bieten wir deren Ausbringung auch mit an. Gerade heutzutage, wo es darum geht, Silagen bester Qualität zu erzeugen, sollten sie fester Bestandteil im Verfahren sein. Jedoch macht nur der Einsatz an der richtigen Stelle bzw. die richtige Mittelwahl Sinn. Wir orientieren uns da am DLG-Gütezeichen für Siliermittel. Es hilft uns bei der Produktwahl. Soll Nacherwärmung und Verschimmelung der Silagen vermieden werden, setzen wir nur Siliermittel, die in der Klasse 2 geprüft wurden, ein. Geht es aber Fehlgärungen und Buttersäurebildung, empfehlen wir Siliermittel, die in den Klassen 1 und 4 geprüft wurden. Alles andere macht aus unserer Sicht keinen Sinn.

LU-Umfrage

Für Silage die es in sich hat

Siloferm®
Der sichere Weg zur Qualitätssilage

BioCool®
Das anerkannte biologische Siliermittel



...wir beraten Sie!

Hotline: 0700-745437864

Erhältlich bei Ihrem Raiffeisen-Verbundpartner.

www.silierung.de





Lohnunternehmen Kausemann

Name: Friedel Kausemann
 Wohnort: Wipperfürth (Sauerland)
 LU seit: 1984
 Mitarbeiterzahl: 10
 Hauptklientel: Landwirte
 Hauptumsatzträger: Milchviehbetriebe
 Schwerpunkt des LU: Futtermerte (komplette Kette)
 davon: 6000 ha Gras und 700 ha Silomais

Seit nunmehr 8 Jahren wird der Siliermitteleinsatz von Friedel Kausemann mit angeboten. Einige seiner Kunden, besonders die kleineren Betriebe, mähen und schwaden noch selbst. Jedoch mit wachsender Betriebsgröße werden immer mehr Arbeiten an den Lohnunternehmer übergeben. Nach seinen Schätzungen setzten erst ca. 10% seiner Kunden Siliermittel ein.

Friedel Kausemann: Grundsätzlich stehen wir den Einsatz von Siliermitteln positiv gegenüber. Wichtig ist aber, dass auch das Grundfuttermangement optimal ist. Der Kunde sollte z.B. bei der Grassilagebereitung nicht erst 2 Tage mit Mähen, Wenden, Schwaden verbringen, so dass erst am 3 Tag eingefahren wird. Da kann auch das beste Siliermittel nicht mehr viel verbessern. Die 24-Stunden Silage sollte das Ziel sein. Dann kommen auch alle Vorteile, die der Siliermitteleinsatz mit sich bringt, voll zum Tragen.



Godfried van Eijden

Name: Godfried van Eijden
 Wohnort: Großenmeer (Wesermarsch)
 LU seit: 1988
 Mitarbeiterzahl: 4
 Hauptklientel: Landwirte und kommunaler Bereich
 Hauptumsatzträger: Milchviehbetriebe
 Schwerpunkt des LU: Futtermerte (komplette Kette)
 davon: 1000 ha Gras

Godfried van Eijden arbeitet mit 3 Ladewagen. Seit nunmehr 10 Jahren ist der Siliermitteleinsatz mit Bestandteil seiner Dienstleistungskette. Er beobachtet eine zunehmende Akzeptanz dieser Produkte in seinem Einzugsgebiet.

Godfried van Eijden: Wir empfehlen unseren Kunden den Einsatz. Erschwerend bei der richtigen Produktwahl ist jedoch die Vielzahl der Mittel und Anbieter. Jeder hat sein eigenes Konzept und eigene Produkte und ist natürlich der Beste auf dem Markt. Da fällt es nicht leicht, die richtige Auswahl zu treffen. Wenige gute Produkte sind besser als viele verschiedene Mittel. Es ist wichtig, dass auch ein funktionierendes, verständliches und vor allem auch praktikables Konzept dahinter steht.



Lohnunternehmen Rüter

Name: Alfons Rüter
 Wohnort: Telgte (Münsterland)
 LU seit: 1960
 Mitarbeiterzahl: 1 und Saisonkräfte nach Bedarf
 Hauptklientel: Landwirte
 Hauptumsatzträger: Getreideernte
 Schwerpunkt des LU: Futtermerte (komplette Kette)
 davon: 150 ha Gras und 250 ha Silomais

Alfons Rüter hat vor ca. 10 Jahren den Lohnbetrieb von seinem Vater übernommen. Mit nur einem Ladewagen und einer Ballenpresse gehört er eher zu den kleineren Lohnunternehmern. Rüter zählt viele Stammkunden zu seiner Kundschaft. Der Siliermitteleinsatz ist seit 1999 fester Bestandteil seiner Dienstleistungskette.

Alfons Rüter: Wir bieten die Ausbringung von flüssigen als auch granulierten Siliermittel an. Das diese Produkte wichtig sind, zeigt sich allein schon dadurch, dass 40% unserer Kundschaft nicht mehr darauf verzichten wollen. Am meisten ist dabei der Einsatz in der Grassilage gefragt. Im Silomais spielen sie bisher noch keine große Rolle. Lediglich nach dem Jahrhundert-sommer in 2003 wurden Siliermittel eingesetzt.

Zu Gewinnen!

FENDT Rundballenpresse

**Fendt 2900 V variable Rundballenpresse
brandneue Spitzentechnik aus dem Hause Fendt
2900 V Vorteile im Überblick:**

- 2,0 m Ballendurchmesser oder 3,8 m³ – für ca. 36% mehr Volumen gegenüber 1,60 m Ballen oder ca. 20% Volumen gegenüber 1,80 m Ballen.
- Weichkernausrüstung
- 2,20 m Hochleistungs-Pick up mit Prallblech und Rollniederhalter
- Schneidwerk mit einzeln gesicherten Messern
- Netzbindung für volle Ballenabdeckung



Teilnahmebedingungen

- Einsendeschluss ist der 31.12.2005
- Mitarbeiter der CPA Deutschland und AGCO/Fendt sowie deren Angehörige sind nicht teilnahmeberechtigt
- Der Rechtsweg ist ausgeschlossen
- Ihre Daten werden gespeichert und zu Marketingzwecken an AGCO/Fendt und die CPA weitergeleitet
- Die Auszahlung des Preises in Geld ist nicht möglich

Name	VORNAME	NACHNAME
Straße	STRASSE	
	STADT	POSTLEITZAHL
Tel:	TELEFON	
Wie viele Ballen pressen Sie pro Jahr?		
	Silage	Heu / Stroh
	Anzahl der Ballen	Anzahl der Ballen

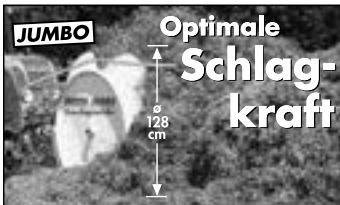
Ich bin damit einverstanden, dass meine personenbezogenen Daten bei der CPA Deutschland, D 48 155 Münster und AGCO/Fendt, D 87616 Marktoberdorf gespeichert und für statistische und werbliche Zwecke genutzt werden. Die Daten werden nicht an Dritte übermittelt.



CPA Deutschland empfohlene Produkte:



Weitere Informationen unter www.cpade.de. Abschnitt an/bzw. weitere Teilnahmekarten erhalten Sie bei CPA Deutschland, An den Loddenbüschen 81 a, 48 155 Münster, Tel 0251 / 280 580, Fax 0251 / 280 58 50



mit RECK Grassilageverteilern:

- ① verteilen Grassilage gleichmäßig
- ② ermöglichen bestes Verdichten für einen optimalen Gärverlauf und somit schmackhafte Grassilage mit hohem Nährstoffgehalt
- ③ höhere Milch- und Fleischerträge
- ④ neu: Typ **JUMBO** für Schlepper über 100 PS!
Verteilt 2 m hohe Grassilagehaufen bis auf 3 m Fahr- silohöhe und bis zu 40 m in Fahrhilängsrichtung.

RECK der Spezialist für Güllemixer, Gülle-Slalomsysteme, Spalten- mixer und Grassilageverteiler – in Zusammenarbeit mit dem Fachhandel.

Reckstraße 1-4 kontakt@reck-agrartechnik.de
D-88422 Betzenweiler www.reck-agrartechnik.de
Tel. 0 73 74-18 82 Fax 0 73 74-18 13



KUHN TECHNIK FÜR SIEGER
www.kuhn.de



**Mäher
Heuer
Schwader
Pressen**

Tel. 09128 - 73230
Fax 09128 - 73117
info@fella-werke.de



www.fella-werke.de

...❖ **Frage 2:
Welche
Produkte
werden
bevor-
zugt?**

Perdun: In der Regel werden biologische Silierrmittel eingesetzt. Je nach Trocken- substanzgehalt in der Grassilage empfeh- len wir 2 verschiedene Produkte. Denn je nach dem wie trocken das Futter ist, kann man gut ableiten, welches Verderbrisiko für die jeweilige Grassilage besteht. Ist sie zu trocken, kann sie leichter verschim- meln. Wenn sie aber zu feucht ist, müs- sen die Milchsäurebakterien unterstützt werden, um Buttersäuregärung zu ver- meiden. Das Schätzen der Trockenmasse ist nicht einfach und erfordert einige Übung. Deshalb haben wir auf jedem Häcksler eine spezielle Dosierkarte für den Fahrer mit einigen Tipps hierzu hinterlegt. Bei der Auswahl der Produkte stehen für uns eine gute Haltbarkeit, das Lösungs- verhalten und ein breites Wirkungsspek- trum der Produkte im Mittelpunkt.

...❖ **Frage 3:
Wie
wurde
der
Anbau
des
Dosier-
gerätes
technisch
gelöst?**

Perdun: Die Silierrmittel werden mit Hilfe eines Sprühsystems (Typ: BioDos Profili- ne) in die Silage eingesprüht. Das Gerät und der Vorrattank (400 Ltr.) wurden links und rechts von der Fahrerkabine des Feldhäcksler aufgebaut. Bei der Auswahl der Technik haben wir uns für die Zwei- komponentenbevorratung entschieden. Beide Silierrmitteltypen werden in Spezi- altanks als Hochkonzentrate mitgeführt. Vor Ort können wir gemeinsam mit dem Landwirt dann flexibel entscheiden, wel- ches Silierrmittel eingesetzt werden sollte. Auch die so genannte Sandwich – Silage ist schnell und unkompliziert herstellbar. Wir haben beim Aufbau der Dosiertech- nik auch darauf geachtet, dass eine prob- lemlose Reinigung möglich ist. Die Sprühdüse selber befindet sich im Aus- wurfgebläse.

...❖ **Frage 4:
Auf
welche
Punkte
wird bei
der Ernte
geachtet?**

Perdun: Bei der Futterernte achten wir peinlich genau darauf, dass es zu keinen unnötigen Verschmutzungen kommt. Das ist nicht immer einfach, da die Pflege der Wiesen hier von größter Bedeutung ist, was nicht in unserer Verantwortung liegt. Hinsichtlich Wahl des Schnittzeitpunktes und des Trocknungsgrades erfüllen wir eher eine beratende Funktion gegenüber den Landwirten. Wichtig ist uns, dass nicht stärker als 40% TS angewelkt wird, denn je trockener die Silage wird, umso schlechter lässt sich diese verdichten.

Thelen: Wir versuchen, eine gute Vertei- lung des Silierrmittels im Futter zu errei- chen. Deshalb haben wir uns auch für die flüssige Ausbringung entschieden. Bisher werden nur biologische Produkte einge- setzt. Die Silierrmittel müssen sich gut auf- lösen lassen. Es dürfen sich keine Klum- pen bilden. Der Einsatz von chemischen Mitteln spielt bei uns eher keine Rolle. Aus unserer Sicht wird es immer wichtiger, dass sich auch der Lohnunternehmer mit der Bedeutung dieser Produkte auseinan- dersetzt. Besonders auch deshalb, weil er immer häufiger auch als Berater in Silierr- fragen gefragt ist.

Thelen: Die Dosierteknik wurde so an- gebracht, dass immer eine Sichtkontrolle vom Schlepper her möglich ist. Wir nut- zen nach wie vor die Standardtechnik zur Ausbringung, d.h. wir arbeiten mit 1–2 l/t Futter. Nur so können wir nach unserer Meinung eine gute Verteilgenauigkeit am Ladewagen sicherstellen. Die Düse befind- et sich an der Pick up des Ladewagens. Die dosierte Menge wird nach jedem La- devorgang kontrolliert, was gleichzeitig auch die Abrechnung gegenüber dem Landwirt erleichtert. Auch die regelmä- ßige Kontrolle der Filter ist wichtig. Damit es zu keinem längeren Stillstand der Ar- beiten kommt, organisieren wir auch die Wiederbefüllung des Vorrattankes. Dazu bereiten wir alles Notwendige beim Land- wirt vor. Das Befüllen selbst macht der je- weilige Fahrer grundsätzlich selbst.

Thelen: Unsere Kunden nutzen die ge- samte Bergekette. Lediglich das Walzen in der Miete erledigen viele noch in Ei- genregie. Damit es keine Probleme mit der Verdichtung gibt, ist genaue Abstim- mung der Arbeiten während der Bergung wichtig. Korrektes Verteilen und Abladen in der Miete und kurze Schnittlängen bei der Bergung des Futters sind mit Voraus- setzung, damit es mit der Verdichtung klappt. Beim Mähen wird auf die Stop- pelhöhe geachtet. Optimal sind etwa 5–6 cm.



Godfried van Eijden: „Besonders das Befüllen des Tanks mit dem Silierrmittel war problematisch. Wir haben deshalb eine spezielle Apparatur entwickelt. In dieser Box wird das Silierrmittel gelöst und dann in den Tank transportiert.“

Kausemann: Unsere Kunden wählen bevorzugt biologische Produkte aus. Sicherlich spielt der Preis hier auch eine Rolle. Hinsichtlich der zu erwartenden Wirkung wird leider noch zu wenig differenziert. Jeder möchte ein Siliermittel einsetzen, was alle Problemsituationen abdeckt. Ein solches Produkt gibt es aber bis heute noch nicht auf dem Markt. Deshalb helfen wir unseren Kunden bei der Unterscheidung der Siliermittelwirkung. Sonst heißt es doch wieder, der Lohnunternehmer war schuld, wenn die Silage trotzdem schimmelt.

Kausemann: Obwohl in unserem Einzugsgebiet der Siliermitteleinsatz noch gering ist, haben wir Silierwagen und Feldhäcksler mit entsprechenden Dosiergeräten ausgerüstet. Wir bevorzugen die Flüssigausbringung. Der Pulverstreuer ist auf dem Ladewagen. Bevor wir mit dem Häckseln anfangen, stimmen wir uns mit den Landwirten ab, welches Produkt und welche Menge benötigt wird. Beides wird bereit gestellt, so dass während der Bergung keine Unterbrechung nötig ist. Der Einsatz der Produkte darf nur wenig Aufwand machen und uns bei der Ausführung der Arbeiten nicht behindern. Jede Standzeit geht zu Lasten des Lohnunternehmers. Einfacher wird der Siliermitteleinsatz sicherlich mit der neuen Mikrodosiertechnik. Zeitraubendes Nachtanken während der Ernte entfällt. Wir werden unsere beiden neuen Feldhäcksler damit ausrüsten.

Kausemann: Wir achten auf eine termingerechte und saubere Ausführung der uns übertragenen Arbeiten. Auf korrekte Einstellung der Maschinen muss geachtet werden. Ist z.B. die Häckselqualität nicht gegeben – ist der Kunde zu Recht unzufrieden. Ebenfalls unerwünscht sind z.B. Narbenschäden auf dem Dauergrünland – das ist bei uns im Oberbergischen aufgrund der Niederschläge und topographischer Lage nicht immer einfach.

Van Eijden: Wir bieten nur biologische Siliermittel zur Flüssigausbringung an. Je nach Wetterlage ist auch die Nachfrage bei unseren Kunden. Im Trend stellen wir jedoch fest, dass sich immer mehr Landwirte nach diesen Produkten erkundigen und sie schließlich einsetzen. Insbesondere beim 1. Schnitt steigt das Interesse. Schwer fällt vielen noch die richtige Produktwahl. Wir haben uns in der Vergangenheit intensiv mit den verschiedenen Produkten und Wirkungen auseinandergesetzt. Deshalb beraten wir den Landwirt auch oft darin, welches Siliermittel für ihn in Frage kommt.

Van Eijden: Wir setzen nach wie vor die Standardtechnik am Ladewagen ein. Deren Montage war nicht einfach, da seitens der Hersteller keine entsprechenden Vorrichtungen am Ladewagen vorgesehen sind. Besonders das Befüllen des Tankes mit dem Siliermittel war problematisch. Wir haben deshalb eine spezielle Apparatur entwickelt. In dieser Box wird das Siliermittel gelöst und dann in den Tank transportiert. Sie ist leicht zugänglich und die Unfallgefahr ist deutlich niedriger. Keiner braucht nun mehr auf dem Ladewagen zu klettern.

Van Eijden: Die richtige Verdichtung ist nach wie vor der Knackpunkt in vielen Betrieben. Wir achten deshalb besonders darauf. Die Silierkette wird so ausgerichtet, dass alle Arbeiten optimal ausgeführt werden können. In unserem Gebiet wird verstärkt auf den Ladewagen gesetzt. Qualitativ und auch preislich gesehen können die modernen Ladewägen mit den Häckslern konkurrieren. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil liegt auch darin, dass bei Ausfall eines Ladewagens die gesamte Silierkette nicht zum Stillstand kommt.

Rüter: Der Schwerpunkt liegt bei den biologischen Siliermitteln. Chemische werden eher selten nachgefragt. Uns ist es wichtig, dass zur Produktvorbereitung mit wenig Arbeitsaufwand nötig ist. Das Produkt selbst sollte sich schnell und unkompliziert auflösen lassen. Die Verfügbarkeit der Produkte sichern wir ab. Das ist einfacher. So muß nicht ständig gewechselt und gerechnet werden. Obwohl wir die flüssige und die granulierten Siliermittelausbringung anbieten, achten wir immer genau auf den Trockensubstanzgehalt im Futter. In zu trockenem Futter lösen sich die Pulver nicht mehr auf und das Siliermittel kann nicht mehr wirken. Ist der TS-Gehalt zu niedrig, kann es auch sein, dass wir dem Kunden eher zu chemischen Siliermitteln raten.

Rüter: Aufgrund der Entfernung zwischen Hof und Feld setzen unsere Kunden noch verstärkt auf den Ladewagen. Deshalb haben wir an diesem den Granulatstreuer fest installiert. Zusätzlich haben wir für die Fronthydraulik am Schlepper eine spezielle Halterung gebaut. Sie trägt den Flüssigdosierer und den 200 ltr. Tank. Der Bakterienvorrat reicht so für 100 to bzw. 10 Ladungen. Diese Variante war die beste Lösung für unseren Betrieb. Wir können so schnell zwischen Ladewagen und Presse wechseln. Auch das Auffüllen des Wassertanks bereitet kaum Schwierigkeiten. Die Steuerung des Gerätes erfolgt über die Pick up.

Rüter: Wir wollen bei unseren Kunden saubere Arbeit abliefern. Deshalb achten wir genau auf Futterbergung und Einhaltung der Schnittlänge. Das heißt auch, dass alle Messer im Ladewagen im Einsatz sind und diese auch scharf sind. Je besser hier gearbeitet wird, umso leichter ist die Verdichtung nachher möglich. Wir mussten in letzter Zeit auch feststellen, dass die Beratung durch uns als Lohnunternehmer immer mehr an Bedeutung gewinnt. Unterstützt werden wir dabei auch durch die hiesige Genossenschaft.