



Fotos: Masur (3), Werkbild

Wünsch Dir was

Reisch Fahrzeugbau | Als einer der letzten Anhängerhersteller fertigt Reisch ausschließlich in Deutschland. Die Qualität hat zwar ihren Preis, doch das Unternehmen punktet mit Flexibilität und vielen Speziallösungen, die je nach Kundenwunsch umgesetzt werden können.

Was erwarten Landwirte von einer Landmaschine? Gute Qualität, durchdachte Lösungen, individuelle Gestaltungsmöglichkeiten, schnelle Lieferzeiten, einen guten Service und günstige Preise. „Wir sind doch nicht bei Wünsch Dir was“, denkt jetzt sicher mancher Leser. Sind wir auch nicht: Sondern bei der Firma Reisch Fahrzeugbau. Das Familienunternehmen mit Sitz im bayrischen Ehekirchen-Hollenbach (westlich von Ingolstadt) ist einer der wenigen Anhängerproduzenten, die noch Wert auf „Made in Germany“ legen und alles ausschließlich in den eigenen beiden Werken in Deutschland produzieren. Dabei hat die 1951 gegründete Firma heute zwei Standbeine: Die Landtechnik, die mit etwa 40 Prozent zum Gesamtumsatz in Höhe von rund 30 Millionen Euro beiträgt und den seit 1965 bestehenden Nutzfahrzeugbau. „Diese Symbiose bringt uns viele Vorteile“, sagt Landtechnik-Vertriebsleiter Reinhard Metzger. „Nicht nur im zentralen Einkauf,

sondern auch durch gezielte Produktionsoptimierung. Unsere Kapazitäten und Fertigungsmaschinen lassen sich dadurch besser auslasten. Außerdem kommt das technische Know-how der Nutzfahrzeug-

sparte dem Agrarbereich in Konstruktion und Weiterentwicklung zugute.“ Als einer der wichtigsten Pluspunkte für das Unternehmen nennt er allerdings die große Flexibilität. „Wir versuchen sehr auf die Be-



Vertriebsleiter Agrarfahrzeuge, Reinhard Metzger, hebt vor allem die Qualität und Flexibilität des Familienunternehmens Reisch hervor.



Das Schweißen der Muldenkipper-Wannen erfolgt von Hand. Viele widerkehrende Aufgaben erledigen aber Roboter.



Vier Hektar Hallenfläche hat Reisch insgesamt. Hier erfolgt die Montage der Fahrgestelle mit den Brücken und Bordwänden.

dürfnisse und Wünsche unserer Kunden einzugehen“, sagt der Vertriebsleiter. „Dazu ist es wichtig, dass wir genau zuhören, was diese für Ziele und für Problemstellungen haben. Durch unsere kurzen Entscheidungswege und den, auch räumlich engen Kontakt zwischen Verkauf, Konstruktion und Fertigung, können wir schnell reagieren.“

Viele Optionen

Natürlich nehmen Standardanhänger bei Reisch einen wichtigen Stellenwert ein. „Durch die modulare Bauweise sind wir so flexibel, so dass der Kunde noch verschiedene Dinge auswählen oder nachrüsten kann. Unsere Optionenliste ist sehr lange und richtet sich an viele Einsatzbereiche. Das beginnt bei Bordwandhebefedern und endet zum Beispiel bei einem Kranaufbau.“ Rund 80 Prozent der gefertigten Anhänger sind vorher schon endverkauft. Der Landwirt oder die Kommune lässt ihren Anhänger genau nach den eigenen Bedürfnissen konzipieren und fertigen. „Gerade im Kommunal- und Lohnunternehmerbereich sind die Anforderungen und Zielsetzungen an einen Kipper wesentlich komplexer als in der konventionellen Landwirtschaft“, erklärt Reinhard Metzger. „Daher muss bei der Ausstattung dieser Fahrzeuge zum Beispiel an eine Zwölf- oder 24-Volt-Lichtanlage, ALB, ABS, AGS, Federspeicherbremse, Luftfederung oder Achsen für 80 Kilometer pro Stunde gedacht werden, da die Einsatzbereiche und die Transportaufgaben stark vom landwirtschaftlichen Standard abweichen. Bauhöfe wollen zum Beispiel Rasenschnitt transportieren, Sand und Kies fahren, Holz aus dem Gemeindefeld schaffen oder einen Bagger aufladen. Gerade beim Transport von Baumaschinen kommt es auf der Anhängerbrücke zu punktuellen Belastungen. Das beginnt schon beim Auf- und Abladen und setzt sich bei der Ladegutsicherung fort. Deshalb bieten wir hier eine verstärkte Brücke an, die sich auch dann nicht verwindet, wenn die Last zentriert auf eine geringe Fläche einwirkt. Hier kommt uns natürlich unserer Erfahrung aus der Nutzfahrzeugsparte sehr zugute, wo diese Aufgabenstellungen verstärkt auftreten. In der

konventionellen Landtechnik werden die Kipper vor allem für Getreide, Gras- und Maissilage sowie den Holztransport eingesetzt“, betont Reinhard Metzger.

Vertriebsgebiet erweitert
Ein relativ junges Aufgabenfeld für Wannenkipper ist der Einsatz auf Baustellen. „Für uns sind diese Hardox-Sand- und Kiesmulden ein wichtiges Thema“, sagt Reinhard Metzger. „Hier kommen wieder unsere Erfahrungen aus dem Nutzfahrzeugbau zum Tragen. Denn nicht nur, dass wir wissen wie man solche Mulden baut, wir haben auch die nötigen Werkzeuge dazu.“ Als Beispiel nennt er eine Abkantpresse mit zehn Metern Länge und 1 100 Tonnen Pressdruck, die Laser- und Plasmaschneidanlagen mit zehn mal 2,5 Metern Bearbeitungsfläche, sowie die Sandstrahl und Lackieranlagen. „Die meisten Nutzfahrzeuge, sowie die Rahmen, Zuschnitte und Abkantungen fertigen wir in unserem Zweigwerk Eliasbrunn im Süden Thüringens“, erklärt der Vertriebsleiter. „Insgesamt stehen uns in den beiden Werken rund 20 Hektar Fläche zur Verfügung. Die Hallen-

Vertriebsgebiet erweitert

Fläche zur Verfügung. Die Hallen-



Für Reisch haben Wannenkipper mit hydraulisch klappbarer Bordwand für den Baustelleneinsatz eine hohe Bedeutung erlangt.



Aufgrund der Luftfederung des Fahrwerks und der Deichselfederung soll der neue Muldenkipper Agristar ein hohe Laufruhe erreichen.



Mit dem angebauten Forstkran von Pfanzelt lässt sich der Tandemkipper noch vielseitiger einsetzen.



Der neue Sattelkipper Agrimax punktet dank Aluaufbau mit einem geringen Eigengewicht und hoher Zuladung.

fläche liegt bei 40 000 Quadratmetern. In den Produktionshallen sind natürlich Portalkräne integriert, um die schweren Bauteile manövrieren zu können.“

Momentan ziehe der Anhängermarkt im Agrarsektor wieder an, habe allerdings noch nicht das Niveau der Jahre 2012/13 erreicht. „Auch saisonal haben wir starke Schwankungen, denn die Anhänger werden ja meist in der Erntezeit gebraucht“, sagt der Vertriebsleiter. „In den letzten Monaten leisten unsere Mitarbeiter mehr Stunden, so dass wir es schaffen noch rechtzeitig zur Ernte die bestellten Anhänger ausliefern zu können. Wir analysieren auch vor der Ernte genau, ob es sinnvoll ist, einige Lagermaschinen zu produzieren, um dann noch auf kurzfristige Bestellungen reagieren zu können.“ Momentan stellt man bei Reisch allerdings fest, dass der Anhängerbau mit der Gülletechnik konkurrieren muss. Denn aufgrund der Gülleverordnung setzen die Landwirte den Schwerpunkt der Investitionen in diesen Bereichen. „Wenn es zu einer Kaufentscheidung kommt, punkten wir mit unserer Qualität und dem guten Markennamen. Auch wenn wir unter Umständen teurer sind, als die Marktbegleiter, die Landwirte geben gerne etwas mehr aus, wenn sie vom Produkt und der Technik überzeugt sind. Die Vorteile muss aber ein Verkäufer erklären können. Da diese oft im Detail liegen, bieten wir unseren Vertriebspartnern gerne an, sie bei Kundengesprächen zu unterstützen.“ Um diese Unterstützung deutschlandweit flächendeckend zu ermöglichen, hat Reisch sein Vertriebsgebiet über ganz Deutschland ausgebaut und zusätzliche Verkäufer eingestellt. Neben Reinhard Metzger, der neben der Vertriebsleitung auch für den Export zuständig ist, sind noch vier weitere Verkäufer tätig. „Unser Vertrieb läuft über namhafte Importeure, Genossenschaften und den privaten Landmaschinenhandel. Das geht vom kleinen privaten Händler über größere Unternehmen wie zum Beispiel die

Schröder-Gruppe oder Agrartechnik Altenberge bis hin zu den großen Genossenschaften. So sind wir zum Beispiel mittlerweile Exklusivlieferant der BayWa und der RWZ. In Deutschland haben wir so fast alle Gebiete abgedeckt, lediglich in den neuen Bundesländern gibt es noch ein paar kleinere weiße Flecken.“ In Österreich arbeitet Reisch nur mit dem privaten Handel zusammen. Insgesamt hat der deutschsprachige Markt, also Deutschland, Österreich und die Schweiz mit 85 Prozent Umsatzanteil die größte Bedeutung. In Osteuropa sei es sehr schwierig Fuß zu fassen. Reisch müsse dort einerseits mit regionalen Anbietern konkurrieren, wo vor allem der Preis im Vordergrund stehe und andererseits die Investition von EU-Förderungen und Zuschüssen abhängig seien. „Aber auch im deutschsprachigen Raum ist der Preisdruck stark, gerade im Bereich von Standardanhängern“, sagt der Vertriebsleiter. „Unsere Stärke liegt am Küchentisch. Wenn wir es erst einmal bis dahin geschafft haben, dann können wir den Landwirten zum Beispiel erklären, dass alle Fahrzeuge bei uns Hohlraumversiegelt sind, wir eine hochwertige Zweikomponentenlackierung verwenden, Verstärkungen in den Bordwänden bei mehr als 4,5 Metern Länge anbringen, hochwertige Bremssysteme und Achsen einsetzen, eine Spannkette im Dreiseitenkipper haben, die auch beim Öffnen der Bordwand nicht gelöst werden muss und noch viele andere Speziallösungen anbieten, die das Arbeiten erleichtern und die Nutzungsdauer erhöhen.“

Gegen den Trend

Entgegen der Feststellung anderer Hersteller, sieht Reisch noch einen großen Markt für auflaufgebremste Anhänger bis acht Tonnen zulässiges Gesamtgewicht. Dabei ist es egal ob als Ein- oder Zweiachser. „Unser bisheriges Hauptabsatzgebiet war das kleiner strukturierte und kupierte Süddeutschland, sowie Österreich und die Schweiz“, sagt der Verkaufsleiter. „Hier

sind, aufgrund der landwirtschaftlichen Gegebenheiten, kleinere Anhänger immer noch wichtig.“

Von den jährlich zwischen 1 000 und 1 100 landwirtschaftlichen Anhängern sind nur 30 bis 40 Prozent Standardprodukte. Alle anderen fertigt Reisch auf Kundenwunsch individuell. „Wenn wir merken, dass sich bestimmte Kundenwünsche häufen, kann es auch vorkommen, dass wir dazu ein Sondermodell in die Preisliste aufnehmen“, sagt Reinhard Metzger. „Ein Beispiel dafür sind die KS-Typen für Erdbewegung mit hydraulischer Heckklappe beziehungsweise ein Fahrzeug mit Kranaufbau in Z-Ausführung vorne am Kipper. Dieses nutzen besonders Kommunen und private Waldbesitzer, da sie so über ein multifunktionales Fahrzeug für verschiedene Aufgaben verfügen. Das Besondere dabei ist unsere Zusammenarbeit mit dem Kranhersteller Pfanzelt. Wir haben gemeinsam eine Schnittstelle am Anhänger geschaffen. Pfanzelt liefert die komplette Deichsel inklusive Kran und wir fertigen alles, was danach kommt, also den Rahmen mit Fahrwerk und den Aufbau. Der Kunde hat so die Möglichkeit auf das gesamte Leistungsspektrum beider Unternehmen zugreifen zu können.“

Komfortabel fahren

Ein neuer Trend in der Landwirtschaft ist der Einbau von Luftfederungen. „Hier spielen wir natürlich wieder den Vorteil der Erfahrungen aus dem Nutzfahrzeugbau aus“, sagt der Vertriebsleiter. „Bei deren Einbau ist nämlich auch zu bedenken, wie sich das Fahrzeug beim Abkippen verhält. So senkt sich die Luftfederung zum Beispiel optional automatisch ab, wenn die Brücke angehoben wird.“ Dies sei wichtig, um die Standsicherheit zu gewährleisten. Außerdem lasse sich bei Reisch die Luftfederung auch manuell absenken. Sinnvoll sei die Federung mittels Luft vor allem bei Muldenfahrzeugen mit einer Ladefläche über 6,5 Meter Länge, beziehungsweise bei

Kippen mit einer Geschwindigkeit bis 80 Kilometer pro Stunde. Neben dem Komfort spielen vor allem das Fahrverhalten und die Sicherheit eine wesentliche Rolle. „Wer einmal eine Luftfederung gefahren hat, der möchte nichts anders mehr“, ist der Vertriebsleiter überzeugt. „Hier kommen wir unseren Kunden auch entgegen, indem wir die Luftfederung bei Muldenkippern ab 6,5 Metern Ladefläche zum gleichen Preis anbieten wie die Ausrüstung mit Parabelfedern.“ Ohnehin würden die Käufer der Reisch Produkte gerade bei kleineren Anhängern oft in den Genuss kommen, die Technik und Ausstattung der großen Modelle zum geringeren Preis zu bekommen. „Es wäre für uns unter dem Strich teurer die Schweißroboter oder Laser-Schneidemaschinen umzustellen, als etwas mehr Material zu verwenden oder die Anhänger anders zu bauen“, erklärt Reinhard Metzger.

Hohe Rohstoffpreise

Insgesamt dauert die Durchlaufzeit bei der Produktion eines Reisch-Anhängers etwa sechs bis acht Wochen. Dabei fertigt das Unternehmen meist in der Reihenfolge der Auftragseingänge. „Lediglich wenn wir außerhalb der Saison Lagerfahrzeuge produzieren, bauen wir mehrere gleiche Fahrzeugtypen nacheinander“, erklärt Reinhard Metzger.

„Die Sondermodelle XL-Pro, die wir zur Agritechnica zu einem Festpreis angeboten haben, wurden von unseren Vertriebspartnern sehr gut angenommen. Bei diesen Kippern handelt es sich um unsere Premiumprodukte, welche wir aufgrund

der großen Stückzahl und Baugleichheit zu günstigen Preisen dem Kunden angeboten haben.“ Derzeit sei es allerdings aufgrund der Marktgegebenheiten schwierig in die Zukunft zu planen, da Preissteigerungen bei den Rohstoffen sowie die Verfügbarkeit der Materialien langfristige Strategien erschweren würden. „Bisher war es möglich Preislisten mit der Gültigkeit bis zu einem Jahr zu erstellen, dies sei aufgrund der Preisschwankungen bei Materialien, Mautgebühren und anderem nicht mehr zu realisieren“, sagt der Vertriebsleiter. „Wir verarbeiten im Jahr bis zu 2 000 Tonnen Stahl und insgesamt etwa 3 500 Achsen, sodass neben der Verfügbarkeit vor allem die Preisstabilität eine große Rolle spielt. Durch den zentralen Einkauf für beide Sparten, gelingt es uns zwar mit unseren Lieferanten Rahmenvereinbarungen abzuschließen, jedoch ist es aufgrund der extremen Preisschwankungen nicht mehr möglich über einen längeren Zeitraum Preise zu garantieren.“

Weiter optimieren

Bei Reisch sind in beiden Werken zusammen rund 220 Mitarbeiter beschäftigt. Um auch künftig Preisdifferenzen zu osteuropäischen Anbietern in der Agrartechnik bestmöglich kompensieren zu können, ist das Familienunternehmen bestrebt, die Fertigung noch weiter zu optimieren und effizienter zu gestalten. „Unser Vorteil liegt neben der Qualität vor allem in der Flexibilität, welche nur durch die Fertigung in den eigenen Werken möglich ist“, erklärt Reinhard Metzger. Durch diese Flexibilität ist es auch möglich innerhalb relativ

kurzer Zeit neue Modelle ins Programm aufzunehmen. „Ein Beispiel dafür ist unser neues Muldenprogramm Agristar. Das Besondere daran ist die konische Muldenform in Verbindung mit einem Kippwinkel von bis zu 53 Grad. Dies gewährleistet einen optimalen Entladevorgang bei schwierigsten Komponenten. Außerdem optimiert die neue verwindungssteife Lagerung zwischen Muldenkörper und Rahmenkonstruktion die Kippstabilität und Standsicherheit. Zudem garantieren luftgefederte Fahrwerke sowie Fahrwerksstabilisatoren in Verbindung mit der neuen gefederten und höhenverstellbaren Vario-Deichsel die Laufruhe.“ Eine weitere Neuheit des Jahres 2018 sei der Dreiachs-Sattelkipper Agrimax mit einer Alukastenmulde. „Dieser wird auf einem Einachs-Dolly aufgesattelt gefahren und hat ein Transportvolumen von bis zu 51 Kubikmetern“, erklärt der Vertriebsleiter. „Vor allem das geringe Eigengewicht von rund 8,2 Tonnen inklusive Dolly und die damit verbundene hohe Nutzlast von etwa 24 Tonnen – bei einer Berücksichtigung von 40 Tonnen Gesamtgewicht – wird von den Kunden geschätzt.“

Insgesamt haben bereits über 162 000 der verschiedensten Anhänger – sowohl landwirtschaftliche, als auch für Nutzfahrzeuge – die beiden Werke verlassen. Wöchentlich seien es alleine zwischen 23 und 25 Agrarfahrzeuge. „Unsere Verkaufsschlager darunter sind die 18-Tonnen-Zweiachskipper. Diese gehen, wie alle Fahrzeuge, über eine Endkontrolle, die auch einen Test der Bremsen auf dem Prüfstand mit einschließt.“ (fm)

»Kompetenz auf ganzem Feld.
Das ist meine akf.«

Ralph Heinemann, Vertriebsdirektor akf agrarfinanz

 akf bank
agrarfinanz

www.akf.de/agrarfinanz