



# Die Welt der Rückewagen

In Niederbayern können Kunden Rückewagen in einer Halle testen

**Reil & Eichinger eröffnete eine Indoor-Testanlage – für Rückewagen. Hier können Kunden vor dem Kauf selbst Hand an die Steuerung legen. Der Forstgeräthändler aus Bayern will mit diesem Angebot die Nummer Eins bei den Rückewagen werden.**

Wer seinen Wald in Eigenregie bewirtschaftet, kommt um den Einsatz eines Rückewagens mit Kran kaum herum. Aber auch mancher Forstunternehmer greift zum Rückewagen, um kleinere Einsätze flexibel abzarbeiten. Ob zum ersten Mal die Anschaffung eines eigenen Holzanhängers für den Schlepper ansteht, oder ob der alte ersetzt werden soll: Beim Blättern in Katalogen

oder – moderne Variante – beim Surfen im Internet fühlt man sich ein wenig wie beim Autokauf: großes Angebot, viele Hersteller, noch viel mehr Modelle. Und dann die unterschiedlichen Varianten und Extras: Bremsentyp, Bereifung, eigene Ölversorgung? Lenkdeichsel, Abstützung, Art der Steuerung? Die sachkundige Beratung durch den Händler kann da auf manchen Aspekt noch einen zusätzlichen Blickwinkel eröffnen. Und idealerweise bekommt man sein Wunschprodukt vor dem Kauf auch mal in Natura zu sehen.

## Kooperation mit BMF aus Estland

Bei Reil & Eichinger geht man seit Oktober noch einen großen Schritt weiter. Der Maschinenhändler im nördlich von Regensburg gelegenen Nittenau vertreibt seit dem Jahr 2008 schwerpunktmäßig Brennholz- und Forstgeräte. Rückewagen der Eigenmarke R&E wurden bald zu einem Hauptgeschäftsfeld, dessen Kapazitätsgrenze allerdings im Jahr 2015 erreicht schien: Die Produktion kam der Nachfrage nicht mehr hinterher. Dann kam es zur Kooperation mit

BMF: Reil & Eichinger wurde für Deutschland Generalimporteur und alleiniger Vertriebspartner des in Estland beheimateten Rückewagenherstellers. Anlässlich der traditionellen Hausmesse eröffnete man nun die „Rückewagen-Welt“: Ein Showroom unterm Hallendach, der nicht nur das gesamte BMF-Sortiment zur Ansicht bietet, sondern das Ausprobieren von Kranen und Greifern erlaubt – sämtliche verfügbaren Steuerungsvarianten inklusive.

Markus Eichinger erläutert die Hintergründe dieser innovativen Idee: „Der Kunde hat in der Regel bestimmte Vorstellungen. Was für ein Schlepper ist vorhanden, welches Holzsortiment, und natürlich sein Budget. Andere Aspekte lassen sich aber nur in der Praxis erfahren.“ So fragen sich potentielle Käufer beispielsweise, wie sie mit der Steuerung klarkommen. Wie ist die Sicht vom Bedienplatz aus, die Krangeometrie, wie groß der Schwenkbereich? Grundsätzlich lassen sich solche Fragen natürlich klären: Rauf auf den Schlepper, rein in den Wald. Allerdings ist das mit großem Zeitaufwand verbunden, und das



## BMF: **Drei Jahre Garantie**



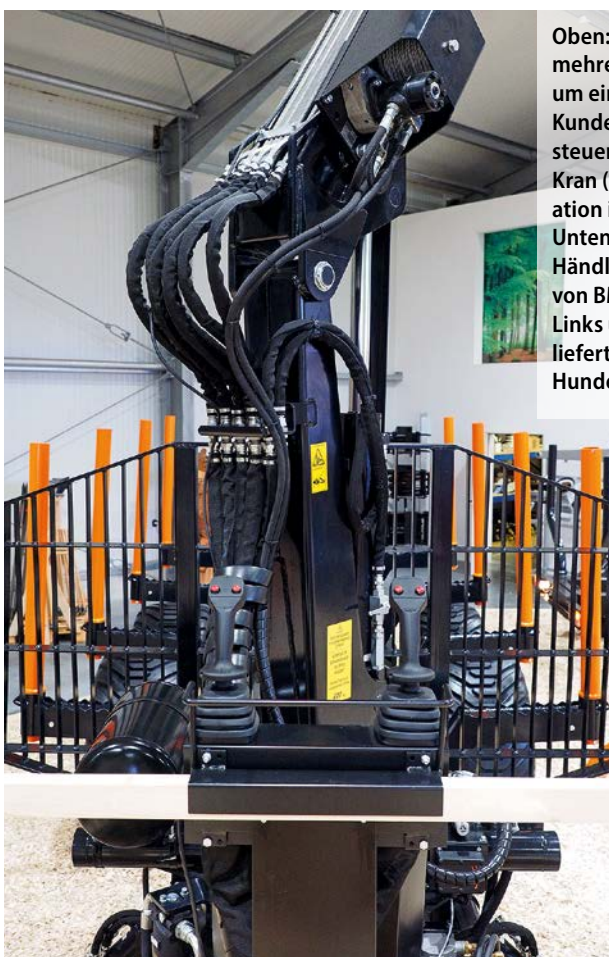
Die „Baltische Maschinenfabrik“ BMF wurde im Jahr 2001 von Aivo Saar gegründet, ab dem Jahr 2006 konzentrierte sich das Unternehmen auf die Lohnherstellung von Rückewagen und Kranen. Im Jahr 2014 zog man sich aus dem Geschäft als Zulieferer zurück und begann, eigene Modelle unter der Marke BMF zu vertreiben – eine wesentliche Voraussetzung für eine effiziente und damit kostengünstige Produktion in größeren Serien. Mit 45 Mitarbeitern fertigte das Unternehmen zwei Jahre später bereits 625 Krane und 550 Anhänger. Aus Qualitätsgründen setzt man dabei auf eine möglichst große Fertigungstiefe; selber machen lautet die Devise. Weiter steigende Produktionszahlen und die Einführung der Laserschneidtechnik erfordern aktuell eine Vergrößerung der Produktionsfläche, die im Januar abgeschlossen sein soll.

Die Ausstattung der Rückewagen ist sehr flexibel und kann vom Kunden konfiguriert werden. So ist beispielsweise die Kombination von Deichsellenkung und Auflaufbremse möglich. Die größeren „Pro“-Modelle haben verschiebbare Rungenbänke, um jedes anfallende Sortiment optimal be- und entladen zu können. Die drei Ablagen der Pro-Rungen erlauben zudem eine Vorsortierung des Holzes. Auch sind sie vom Doppelrahmen des Fahrzeugs nach oben abgesetzt, was den Entladevorgang verbessert – die Holzgange kann nicht in den Rahmen greifen. Optional lässt sich das Ladevolumen durch seitliches Ausziehen der Rungen erhöhen, beispielsweise für den Transport von Hackgut.

95 Prozent der produzierten Einheiten werden aus Estland exportiert, unter anderem in 15 europäische Länder. Deutschland ist dabei der wichtigste Markt – unter den hierzulande etwa 70 Anbietern von Rückewagen zählt BMF mit seinem alleinigen Vertriebspartner Reil & Eichinger zu den größten und will weiter wachsen. Die deutschen Endkunden gelten als sehr anspruchsvoll, oder wie Aivo Saar sagt: „Was sich in Deutschland verkauft, kann man überall auf der Welt verkaufen.“ Von der Qualität der eigenen Produkte ist BMF überzeugt und gibt auf alle tragenden Teile drei Jahre Garantie.



Zu Beginn ging es nicht um grobe Forsttechnik, sondern um Papierscheren. Von links: Margus Kerm, Exportmanager bei BMF und Aivo Saar, Eigentümer von BMF, Markus Eichinger, Bürgermeister Karl Bley und Tobias Reil beim Durchschneiden des Bandes. Anschließend war die Rückewagen-Welt (rechts) eröffnet.



Oben: Blick in die Ausstellungshalle – mehrere Rückewagen gruppieren sich um ein Podest. Von dort aus können Kunden die verschiedenen Modelle steuern und testen. Die Sicht auf den Kran (links) entspricht der Arbeitssituation in der Praxis.

Unten: Für die Krane bietet der Händler auch einen Universalgreifer von BMF.

Links unten: Ein 50-kW-Aggregat liefert die Energie, versteckt in einer Hundehütte.







Reil & Eichinger bieten nicht nur Rückewagen. Auch die Fällgreifer vom finnischen Hersteller JAK-Metalli Oy gibt es bei den Oberpfälzern. Hier sorgen zwei Zylinder (links) für ordentlich Beißkraft. Fotos: Strobl

bereitgestelltem Scheitholz. Auch das Arbeiten mit dem Fällgreifer kann hier simuliert werden: Verfügbar sind die Geräte von JAK, die mit feststehendem Messer und zwei Hydraulikzylindern hohe Schnittkraft und extreme Robustheit in sich vereinen. Natürlich hat die Vergleichbarkeit mit dem „echten“ Praxiseinsatz auch ihre Grenzen: „Mit schwerem Rundholz können wir in der Halle nicht operieren, das wäre einfach zu gefährlich“, sagt Eichinger, der beim Probetrieb jederzeit einen sofortigen Kranstopp auslösen kann. Ebenfalls aus Sicherheitsgründen ist die Leistung der Hydraulik auf 40 Liter je Minute begrenzt und die Arbeitsgeschwindigkeit dadurch relativ gering. Mit dem Betrieb an einem kleinen Schlepper ist das aber ganz gut vergleichbar. Apropos Hydraulik: Wie kommt das Öl eigentlich zur jeweils aktiven Maschine? Dafür wurden, unter dem Hackschnitzelboden gut verborgen, über 200 Meter Hydraulikleitungen unterschiedlicher Dimension sowie 150 Meter Elektrokabel verlegt. Ein 50-kW-Aggregat als Herzstück der Anlage verbirgt sich in einer großen selbstgezimmerter Hundehütte – ein optischer Gag. Ziel war, das brummende Aggregat abzukapseln und so die Lärmbelastigung gering zu halten. „Da waren in den letzten Wochen viele fleißige Mitarbeiter ständig am Werk. Wir haben viel ausprobiert und getestet – es gab ja keinerlei Erfah-

Wetter sollte auch mitspielen. „Die Bereitschaft, dem Kunden einen Rückewagen vorzuführen, kann aber letztlich kaufentscheidend sein“. Mit der Rückewagen-Welt hat sich Reil & Eichinger dieser Herausforderung daher auf neue Weise angenommen.

#### Vier Wagen um eine Plattform

Dazu wurde der Großteil einer insgesamt 1.200 Quadratmeter umfassenden Halle auf dem Firmengelände umgewidmet und als Testzentrum für die Kranwagen ausgestattet. Nagelneu und blitzend präsentieren sich dort nun die aktuell acht Modelle von BMF wie in einem Autosalon.

Statt auf rotem Teppich posieren die drei- bis 17-Tonner auf einem Bett aus Hackschnitzeln. Jeweils vier Wagen umringen eine begehbare, hölzerne Plattform, die als simulierter Bedienplatz fungiert und die Realsituation auf dem Kranstand exakt nachbildet. Verschiedene Reihen-, Kreuzhebel-, Drehhebel- und Funksteuerungen stehen zum Test zur Verfügung. Sie bewegen die einzelnen Kranmodelle mit Reichweiten zwischen 4,20 Metern und neun Metern. Bitte anpacken: Einen Erdgreifer können Interessierte in eine Kiste mit Schotter tauchen; ein Universalgreifer – ähnlich einer Kranzange am Schrottplatz – erlaubt die Verladung von dafür

# Teil der Branche

Das Magazin  
**Forstmaschinen-Profi**  
Für die Profis im Wald

Kostenloses Probeheft anfordern:  
Tel. +49 (0) 4263 9395-0  
info@forstfachverlag.de  
www.forstfachverlag.de







rung, auf die man hätte zurückgreifen können.“  
 Kopfzerbrechen bereitete auch die notwendige  
 Unterkonstruktion, um die Statik für die Krane  
 mit ihren langen Auslegern zu gewährleisten –  
 schließlich fehlt in der Halle die tonnenschwe-  
 re Basismaschine an der Deichsel. Wie man es  
 schließlich gelöst hat, bleibt Betriebsgeheimnis.  
 Geschraubt wurde buchstäblich bis zur letzten  
 Minute; nur drei Monate vergingen von der Idee  
 bis zu vollständigen Realisierung. Am 21. Okto-  
 ber fand schließlich die Einweihungsfeier statt.  
 800 Bestandskunden waren geladen, viele Inte-  
 ressenten hatten außerdem aus der Lokalpresse

und über Werbung von der dreitägigen Haus-  
 messe erfahren. Bereits zur Mittagszeit wurden  
 am Samstag über 1.000 Besucher geschätzt, die  
 außer der Rückewagenwelt auch allerhand Ge-  
 rätevorführungen auf dem großen Freigelände  
 beobachten konnten.

Nach der Eröffnungsansprache von Markus  
 Eichinger freute sich der Bürgermeister der Stadt  
 Nittenau, Karl Bley, in seinem Redebeitrag über  
 den innovativen Gewerbebetrieb, der neben  
 BMF auch den deutschen Generalvertrieb für EL-  
 kaer-Astsägen aus Dänemark und die finnischen  
 JAK-Fällgreifer übernommen hat. Gemeinsam

mit dem ebenfalls angereisten BMF-Gründer  
 Aivo Saar und seinem Exportmanager Margus  
 Kerm durchtrennten Tobias Reil und Markus  
 Eichinger anschließend symbolisch ein rotes  
 Band auf der Arbeitsplattform. BMF schätzt sei-  
 nen umtriebigen deutschen Vertriebspartner  
 sehr: Auf der Elmia Wood 2017 zeichneten die  
 Esten Reil & Eichinger als Primus bei Umsatz und  
 Stückzahlen aus – unter insgesamt 22 Händlern  
 weltweit. Neben dem Direktverkauf ohne Zwi-  
 schenhandel – die R&E-Eigenmarke mitgezählt,  
 wurden vergangenes Jahr 150 Rückewagen ab-  
 gesetzt – hält man in Nittenau ein großes Ersatz-  
 teillager vor, um die Kunden mit promptem Ser-  
 vice unterstützen zu können. Reparatursätze  
 sind allerdings eher selten vonnöten – zudem  
 werden alle neuen Fahrzeuge vor Auslieferung  
 bis zu einem halben Tag lang in der Werkstatt  
 geprüft. Zum zukünftigen Anspruch im Vertrieb  
 findet Markus Eichinger klare Worte: „Wir wollen  
 die Nummer eins bei Rückewägen in Deutsch-  
 land werden. Grundlage dafür ist perfekte Be-  
 ratung.“ Im kommenden Jahr sollen 200 Wagen  
 verkauft werden – die Rückewagen-Welt wird  
 ihren Teil dazu beitragen.

**MATTHIAS STROBL**

[www.bmf.ee](http://www.bmf.ee) • [www.reil-eichinger.de](http://www.reil-eichinger.de)

## Steckt bald auch in Ihrem Briefkasten!

Das Magazin HOLZmachen bietet  
 4x im Jahr Reportagen, Technik-  
 Berichte und Geschichten zu:

- Brennholz machen
- Motorsägen & Forstgeräte
- Quad & ATV
- Waldarbeit & Holzhandwerk

**Kostenloses Probeheft anfordern:**  
**Tel. +49 (0) 4263 9395-0**  
**[info@forstfachverlag.de](mailto:info@forstfachverlag.de)**  
**[www.forstfachverlag.de](http://www.forstfachverlag.de)**

