



Bei Darstellungsfehlern [hier](#) klicken.

agrارzeitung

Technik Talk • 17. Juni 2020



© Dieter Dänzer

Disruptive Tendenzen in der Landtechnik

Wie Ausstieg von Lemken bei Feldspritzen werten?

Vorab jedoch eine taufische Information: **Kuhn** hat die Vertriebspartner über den Nachfolger von Armin Rau informiert, den Geschäftsführer des deutschen Verkaufshauses. Dabei handelt es sich im Gegensatz zu fast allen Personalmeldungen des ersten Halbjahres aus der Landtechnikbranche um eine wohltuend geordnete, also geplante Übergabe. Denn nach über 30 Jahren im Unternehmen wird Herr Rau in den Ruhestand gehen. Er kann auf eine schöne

Unternehmen wird ihm Rad in den Hinterrand gehen. Er kann auf eine schöne Erfolgsgeschichte zurückblicken, schließlich verantwortete er eine nicht alltägliche Umsatzsteigerung von unter 40 Millionen Euro im Jahr 2000, als er zum Geschäftsführer ernannt wurde, auf mittlerweile über 100 Millionen Euro. Im Oktober wird Simon Schlüchter das Ruder übernehmen. Er war zuletzt CEO bei der **Gregoire Besson** GmbH in Bad Essen – sprich dem Rabe-Werk, welches ja Ende Juli 2019 einen Insolvenzantrag in Eigenverwaltung gestellt hatte.

Jetzt aber zu „Lemken beendet Feldspritzenbau“, eine der beiden Meldungen in meinem „Premieren-Technik-Talk“. Was auf den ersten Blick als simple Pressemitteilung eines Landtechnik-Herstellers daherkommt, beinhaltet auf den zweiten Blick jedoch jede Menge Diskussionsstoff:

- Was ist mit der bislang konsequent verfolgten Portfolio-Strategie?
- Ist dieser Ausstieg nur ein Vorbote, werden andere Hersteller folgen?
- Wie werden die Vertriebspartner und deren Kunden wohl darauf reagieren?

Als Hintergrund für die Beantwortung der ersten Frage muss man konstatieren, dass für einen Landmaschinen-Fachbetrieb ein guter Lieferant nur derjenige Hersteller ist, der in jedem Segment ein vollständiges Maschinensortiment im Angebot hat. Um die Vertriebspartner exklusiv an sich binden zu können, hat Lemken in den letzten Jahren diverse Anstrengungen unternommen, um sein Portfolio zu komplettieren. Was die Bodenbearbeitungs- und Drilltechnik betrifft, so ist Lemken da schon lange mehr als wettbewerbsfähig – in einzelnen Produktgruppen gilt der niederrheinische Hersteller sogar als Branchenbenchmark.

Anzeige



Um als Pflanzenbau-Fullliner zu gelten und mit Wettbewerbern wie Amazone, Kuhn oder Kverneland gleichzuziehen, hatte Lemken im Juni 2005 den renommierten Feldspritzen-Hersteller Jacoby übernommen. Nur ganze fünf Monate später, also im November desselben Jahres folgte dann gleich noch die Übernahme des Herstellers RTS-Pflanzenschutztechnik aus Meppen. Beide zusammen standen seinerzeit zusammengerechnet aber gerade einmal für einen Umsatz von rund zehn Millionen Euro. Lemken hat im Übrigen in 2015 zwölf Millionen Euro in das auf die grüne Wiese in Haren gebaute neue Feldspritzenwerk investiert und die Produktion dorthin verlagert. Die bisherigen beiden Standorte aus den Übernahmen wurden aufgelöst.

Weitere strategische Schritte zur Komplettierung der Sparte „Crop Care“, sprich der Bestandesführung, waren:

- im Frühjahr 2017 die Gründung des eigenverantwortlichen Geschäftsbereichs Pflanzenschutz mit dem von Kverneland geholten Niederländer Iljan Schouten als Leiter sowie die zeitgleiche Vereinbarung einer strategischen Partnerschaft mit dem Unternehmen Bräutigam, für die letztlich in 2019 auf der Agritechnica vorgestellte Selbstfahrspritze Nova 14,

- im Sommer 2018 die Übernahme des niederländischen Spezialisten für Hacktechnik Steketee und

- im Herbst 2019 der Abschluss einer Handelspartnerschaft mit dem französischen Hersteller Sulky-Burel über drei Düngerstreuer-Baureihen mit insgesamt fünf Modellen mit Behältervolumen von 900 bis 4.000 Liter.

Wenn Geschäftsführer Anthony van der Ley in der Pressemitteilung nun zitiert wird

wenn Geschäftsmann Anthony van der Ley in der Pressemitteilung zitiert wird, dass Lemken nach all diesen Jahren und Anstrengungen keine marktrelevante Größe mit diesem Segment erreicht habe, so ist dies wahrlich kein Ruhmesblatt. Andererseits könnte sich der Ausstieg aus der konventionellen Pflanzenschutztechnik als wichtiger strategischer Schachzug für die Zukunftsfähigkeit des Familienunternehmens erweisen! Man würde schließlich eine Entwicklung antizipieren, die alle Brancheninsider schon länger als extrem disruptive Tendenz identifiziert haben: flächengebundene Applikationstechniken sowohl von Pflanzenschutz- als auch von Düngemitteln bekommen immer größere Akzeptanzprobleme seitens der Bevölkerung. In dem von der EU vorgelegten „Green Deal“ für das Ziel einer Klimaneutralität bis 2050 ist zu lesen, dass der Einsatz von Pflanzenschutzmitteln schon bis 2030 halbiert und der von Düngemitteln mindestens um 20 Prozent, die Nährstoffüberschüsse von Stickstoff und Phosphor um 50 Prozent reduziert werden sollen. Damit einher gehen immer restriktivere Auflagen was die Zulassung von neuen Wirkstoffen betrifft.

Da alles auf eine Einzelpflanzenapplikation in Kombination mit einer mechanischen Unkrautbekämpfung hinausläuft, hat Lemken mit der Übernahme von Steketee die Neuzeit schon vor zwei Jahren fest in den Fokus genommen. Denn das nach wie vor selbständig agierende Unternehmen wird als führend gesehen in der Kameratechnologie und KI, sprich Künstlicher Intelligenz hinsichtlich der Identifizierung von zu schützenden Kulturpflanzen und zu bekämpfenden Beipflanzen. Wenn man im Hause Lemken die nun durch den Ausstieg aus der konventionellen Pflanzenschutztechnik frei werdenden Geldmittel dafür verwendet, alles rund um die „Einzelpflanzenbehandlung“ zu boosten, dann lässt sich damit vielleicht ein ganz entscheidender Wettbewerbsvorteil realisieren. Spannend zu beobachten wird sein, ob denn die anderen Marktteilnehmer dies genauso sehen!

Die dritte offene Frage ist, wie wohl die Vertriebspartner und deren Kunden darauf reagieren, dass Lemken ihren Bedarf ab 2021 nicht mehr befriedigen wird. Bevorraten sich die Händler noch oder aber wie viele von ihnen wenden sich verärgert von Lemken ab? Erzählt wird, dass seit dem Versand der Pressemitteilung am vergangenen Dienstag die Telefone bei den Vertrieblern nicht mehr stillgestanden seien. Und vor allem, dass diese nicht nur mit wohlwollenden Worten bedacht worden wären. Wenn sich der „Pulverrauch“ verflogen hat, dürfte man wahrscheinlich schnell erkennen, wohin die Wege gehen werden.

Wie der Pressemitteilung zu entnehmen, wolle man die ohnehin schon sehr ausgefeilte Hacktechnik von Steketee durch digitale Lösungen von Lemken noch innovativer machen. Man darf gespannt sein, ob und wann diese Maschinen dann auch in der blauen Hausfarbe lackiert und als Lemken gelabelt zum Verkauf gelangen werden.

Stärkster Exporteinbruch in der deutschen Nachkriegsära

Abschließend noch ein paar Anmerkungen zu dem von Bundeswirtschaftsminister Altmeier hinsichtlich der Coronakrise häufig zitierten V-Szenario. Darin wird davon ausgegangen, dass sich nach dem drastischen Einbruch in den ersten beiden Quartalen, die gesamte Wirtschaft im zweiten Halbjahr schnell erholt. Die täglich eintrudelnden Wirtschaftsdaten erzählen jedoch eine ganz andere Geschichte. So dürfte die Wahrheit sehr unbequem sein, und nicht nur Deutschland vor einer tiefen Rezession stehen mit Kostensenkungsprogrammen, Arbeitsplatzabbau und Produktionsstilllegungen allenthalben. Diese wird sich aufgrund der globalen Rückkoppelungen auch durch kein nationales Konjunkturprogramm verhindern lassen. Die Coronakrise habe den stärksten Exporteinbruch in der deutschen Nachkriegsära ausgelöst, ist von Ines Kitzing zu hören, der Vizepräsidentin des Außenhandelsverbands BGA, die von Horrorzahlen sprach. So seien die deutschen Exporte im April gegenüber dem Vorjahresmonat um 31,1 Prozent auf 75,7 Milliarden Euro gesunken. Der bislang heftigste Exporteinbruch datiert auf die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise im Mai 2009 mit 23,9 Prozent. Da die Landtechnik-Hersteller – egal wo sie beheimatet sind – alle Exportquoten von mindestens 70 Prozent auszeichnen, kann sich jeder an fünf Fingern ausrechnen, wie sie von den Grenzschließungen, Störungen in der Logistik und Unterbrechungen in den Lieferketten getroffen sein müssen. Das Institut für Weltwirtschaft formulierte jedoch dieser Tage, dass beim Export der Tiefpunkt aber mittlerweile hinter uns liege. Man kann im Sinne aller nur hoffen, dass sich diese Zustandsanalyse tatsächlich bewahrheitet und es nur noch aufwärts geht!

Ihr



© Foto: DLG

az+ Coronavirus

EuroTier auf 2021 verschoben

Die EuroTier zusammen mit Energy Decentral wird von November 2020 auf Februar 2021 verschoben. Die DLG hofft, dass dann wieder ein persönlicher Austausch möglich ist. [Mehr >](#)



© Ritchie Bros

az+ Landtechnik-Auktion

„Die Resonanz ist überwältigend“

Aufgrund der Corona-Pandemie geht Ritchie Bros. Auctioneers seit Kurzem in Meppen neue Wege bei der Landmaschinen-Versteigerung. Online-Auktionen haben jedoch auch einen Wermutstropfen. [Mehr >](#)



© Foto: John Deere

az+ John Deere

Kompakttraktoren ergänzen Programm

Der US-Landtechnikkonzern stockt sein Modellportfolio auf. 13 neue Modelle in sechs Serien kommen hinzu. - [Mehr >](#)



© Foto: Baywa

az+ Investition

Baywa mit neuem Technikzentrum

Der Münchner Konzern hat im sächsischen Neumark investiert. Am gestrigen Montag ist eröffnet worden. - [Mehr >](#)

agrارzeitung

Verantwortlich für den Inhalt ist die Redaktion von agrارzeitung.de
Anregungen & Kommentare an redaktion@agrارzeitung.de

Copyright

© Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstraße 251
60326 Frankfurt am Main

Geschäftsführung

Peter Esser (Sprecher), Sönke Reimers (Sprecher), Markus Gotta, Peter Kley

Aufsichtsrat

Andreas Lorch, Catrin Lorch, Peter Ruß, Angela Wisken

Registergericht
AG Frankfurt am Main, HRB 8501

UStIdNr. DE 114139662

Diese Mail wurde an folgende Adresse verschickt: dieter.daenzer@t-online.de
Zum Ändern Ihrer Bezugsdaten oder Abbestellen des Newsletters klicken Sie bitte [hier](#).

Sie möchten diesen Newsletter kostenlos erhalten? Klicken Sie bitte [hier](#).