

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

Gewinner und Verlierer

John Deere: Weltmarktführung ausbauen

Fendt: Lokal Hero in Deutschland

Bosch-Nevonex: Wer zu früh kommt, den bestraft das Leben

Guten Morgen {{ contact.VORNAME }} {{ contact.NACHNAME }},

Sie haben das erste Branchen-Informationsprodukt unter unserem eigenen Label vor sich liegen: Den „NITT Trecker Talk“. Wir wollen, dass alle in unserem Netzwerk noch schneller und umfassender informiert werden, was sich in der Off-High-Way-Branche tut. Für diese Premieren-(Muster-)Ausgabe wählte ich Meldungen von 3 Unternehmen aus, die ich für Sie näher beleuchtete. Künftig werden wir den Trecker Talk planmäßig wöchentlich, immer am Donnerstag, versenden. Und soviel kann ich auch noch verraten: der Trecker Talk wird in Bälde von weiteren Informationsprodukten ergänzt werden. Wir arbeiten mit Hochdruck am ersten Trecker Talk Podcast und auf der Homepage werden unter der Rubrik Branchen-Insights künftig tiefgehende Situationsanalysen von Unternehmen und der Branche sowie Interviews mit herausragenden Persönlichkeiten jederzeit abrufbar sein.



Traktorenverladung im Mannheimer Hafen (Quelle: Werkbild)

Wie dem Quartalsbericht von **John Deere** zu entnehmen ist, setzt der Weltmarktführer seine Erfolgsreise beschleunigt fort: Weltweit seien die Umsätze und Einnahmen im 1. Quartal des Geschäftsjahres (29. Januar 2023) um 32 % auf 12,652 Milliarden US-\$ gestiegen. Die Maschinenumsätze beliefen sich auf 11,402 Milliarden US-\$, verglichen mit 8,531 Milliarden US-\$ im Vorjahreszeitraum.

Der Nettogewinn im ersten Quartal habe 1,959 Milliarden US-\$ oder 6,55 US-\$ je Aktie betragen im Vergleich zum Vorjahres-Quartal mit 903 Millionen US-\$ bzw. 2,92 US-\$ je Aktie.

"Die John Deere Ergebnisse des ersten Quartals spiegeln die günstigen Marktbedingungen und die starke Nachfrage nach unseren Produkten wider sowie das positive Engagement unserer Mitarbeiter, Vertriebspartner und Lieferanten, die Produkte an unsere Kunden auszuliefern", wird John C. May, der CEO und Vorstandsvorsitzende von Deere & Company, zitiert.

Während der gestrigen Jahreshauptversammlung hat John C. May den Erfolg des Unternehmens im vergangenen Jahr und die Vision für 2023 so dargelegt:



Neben dem höchsten Nettoumsatz und -ergebnis der Unternehmensgeschichte wird der Erfolg von Deere mit diesen drei Worten beschrieben: belastbar, innovativ und zielgerichtet.

Widerstandsfähig: Lieferengpässe in der Industrie und steigende Rohstoff- und Frachtkosten sind nichts Neues – und Deere ist nicht immun gegen diese Hindernisse. Wenn wir eine Seite aus den Playbooks unserer Kunden nehmen, haben wir gelernt, mit weniger mehr zu erreichen. Unsere engagierten Mitarbeiter sammelten sich, um die Produktion anzukurbeln und wichtige Ausrüstung für diejenigen bereitzustellen, die die Lebensmittel, Treibstoffe, Glasfasern und Infrastruktur bereitstellen, auf die die Welt angewiesen ist.

Innovativ: Um Produktivität, Rentabilität und Nachhaltigkeit für unsere Kunden zu steigern, haben wir vier wichtige technologische Durchbrüche angekündigt: den autonomen 8R-Traktor, See & Spray Ultimate, ExactShot und einen vollelektrischen Bagger. Wir haben auch in Unternehmen investiert, die mit unseren Kernzielen übereinstimmen, wie GUSS und AgriSync, um unsere Innovation auf die nächste Stufe zu heben.

Zielstrebig: Wir tun alles, um unseren höheren Zweck zu unterstützen: Wir laufen, damit das Leben vorwärts springen kann. Es leitet jede Innovation, Lösung, Idee und Initiative. Im vergangenen Jahr haben wir Leap Ambitions angekündigt, um echte Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Wir haben zwei neue Bürostandorte eröffnet, um vielfältige, talentierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Wir haben die Keynote-Bühne auf der CES 2023 genutzt, um über zielgerichtete Technologie und deren Nutzung durch unsere Kunden zu sprechen. Und wir haben wohlthätige Spenden für Zwecke, die mit unserer Mission und unseren Stakeholdern übereinstimmen, um 30% erhöht.

Mit diesen Kernattributen, die uns vorwärtsführen, kommt das Beste für Deere im Jahr 2023 noch.“

Dies ist doch mal eine Ansage, oder? Für das Geschäftsjahr 2023 erwartet Deere & Company übrigens einen Nettogewinn in Höhe von 8,75 bis 9,25 Milliarden US-\$. Ein Betrag, der nicht ganz die Größenordnung des Produktionswertes der gesamten deutschen Landtechnik- und Baumaschinen-Werke von John Deere und der zum Konzern gehörenden Wirtgen Group erreichen dürfte – detaillierte Zahlen, um dies zu verifizieren werden nicht publiziert.

ANZEIGE

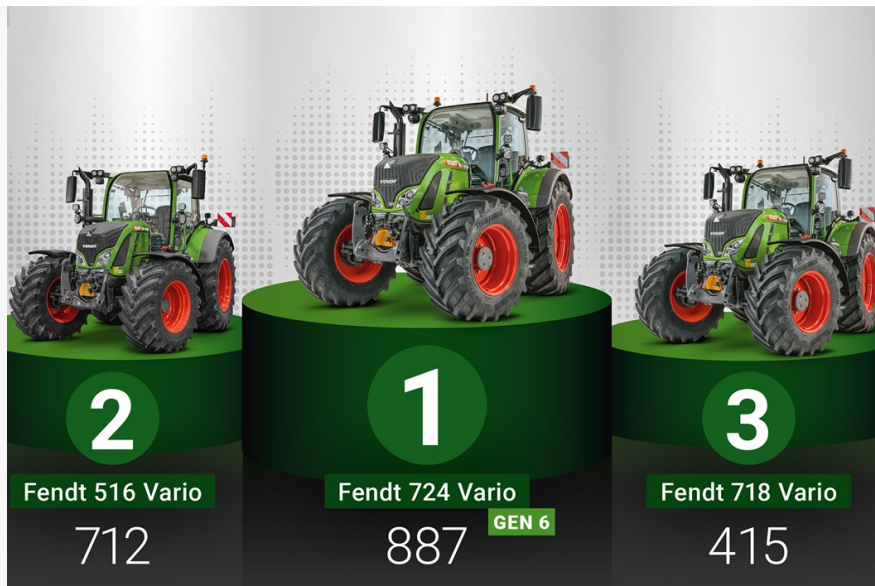


WÜRTH | AGRAR LEASE

■ **WÜRTH AGRAR LEASE**
■ **DER ZUKUNFT EINEN SCHRITT NÄHER**

The advertisement features a photograph of an older man with grey hair, wearing a red shirt and a dark vest, carrying a young child on his back. They are standing in a lush green cornfield, looking out over the landscape towards a bright, hazy horizon. The text is overlaid on the top left of the image.

Deutschlands „Local Hero“ ist Fendt



Im Jahr 2022 stellt Fendt mit dem 724 Vario zum achten Mal in Folge das am häufigsten zugelassene Traktor-Modelle in Deutschland. (Quelle: Werkbild)

Wie titulierte das Landtechnikmagazin profi dieser Tage: „Grün dominiert die Tabelle der beliebtesten Modelle. Der Allrounder Fendt 724 Vario wurde im Jahr 2022 sage und schreibe 887-mal zugelassen.“ Bereits zum achten Mal in Folge habe der Fendt 724 Vario als „Liebling der Nation“ den ersten Platz der meistzugelassenen Traktoren in Deutschland inne – in 2022 wurden laut dem Magazin 30.344 Traktoren neu zugelassen. Der am zweithäufigsten zugelassene Traktorentyp von Fendt war der 516 Vario mit 712 Neuzulassungen vor dem 718 Vario mit 415 Einheiten.

Im Übrigen führe Fendt wie bereits 2021 im Jahr 2022 in allen Leistungsklassen ab 201 PS aufwärts die Statistik der Neuzulassungen in Deutschland an. Im Jahre 2022 seien in der Leistungsklasse von 201 bis 300 PS 1.773 Fendt Traktoren neu zugelassen worden, 644 Maschinen mehr als von dem zweitplatzierten Fabrikat John Deere.

Was Christoph Gröblichhoff, Vice President & Vorsitzender der Geschäftsführung AGCO/Fendt, aber fast noch mehr zu freuen scheint als die Tabellenführung in der „Traktoren-Bundesliga“ ist die Tatsache, dass man seitens Fendt im Jahr 2022 einen großen Meilenstein erreicht habe: Erstmals in der über 90-jährigen Geschichte habe das Unternehmen in einem Jahr über 20.000 Traktoren gebaut.



Es macht mich und das gesamte Fendt-Team extrem stolz, dass uns dieser Meilenstein in diesem wirklich herausfordernden Jahr gelungen ist!“

Am 23. Februar vor einem Jahr – also einen Tag vor dem Einmarsch von Putins Truppen in die Ukraine – hatte ich Christoph Gröblichhoff in Marktoberdorf besucht und mit ihm einen az Technik Talk Podcast aufgenommen: Da war die Welt definitiv noch eine andere! Wie jedermann in der [Folge Nr. 5 auf unserer NITT-Homepage](#) aber auch allen bekannten Podcast-Plattformen wie Amazon, Deezer oder Spotify nachhören kann, gab Gröblichhoff noch als 2022-Produktionsziel 24.000 Einheiten an. Die durch den Ukraine-Krieg noch einmal deutlich verstärkten Zulieferengpässe sowie den Hackerangriff erzwungenen Produktionsstopp im Mai hatten dann nicht nur viele Vertriebspartner unken lassen, dass aus dem Werk in 2022 wohl keine 19.000 Traktoren rollen würden.

Es schaute auch lange nicht so aus, dass ein 20.000ster Schlepper tatsächlich gebaut werden könnte. Wie aus verlässlichen Quellen zu hören war, seien die Aufnahmen für das mittlerweile auf YouTube abrufbare Video bei dessen Reise durch die Fendt Produktion erst am 20sten Dezember gemacht worden:

Reise durch die Fendt-Produktion

Da AGCO bekanntlich keine Finanz-Kennzahlen der Konzernmarken publiziert, lässt sich nur spekulieren, wie viel Fendt denn zu dem 22er-Jahresumsatz von 12,7 Milliarden US-Dollar beigetragen haben könnte. In Branchenkreisen werden Zahlen zwischen 4 und 5 Milliarden Euro hochgerechnet, die mit in den deutschen AGCO-Fendt-Werken in Marktoberdorf (Traktorenwerk), Asbach-Bäumenheim (Kabinenwerk), Feucht (Futtererntemaschinen), Wolfenbüttel (Rundballenpressen und Erntewägen) und Hohenmölsen (Häcksler, Pflanzenschutz-Selbstfahrer) gebauten Traktoren und Maschinen weltweit umgesetzt werden. Dazu kämen dann noch die Fendt-gelabelten Mähdrescher, Quaderballenpressen, Raupentraktoren und Einzelkorndrillen aus den Werken in Italien und den USA. Es dürfte wohl jeder zweite Dollar des AGCO-Jahresumsatzes mit Produkten der Marke Fendt erwirtschaftet worden sein.

Die Bosch-Tochter Nevonex wird Ende März die Geschäftstätigkeit einstellen



Chief Technology Officer Dr. Micha Münzenmay (rechts) und Chief Marketing Officer Dr. Paul Schulze-Cleven (links) zusammen mit Dieter Dänzer (Mitte) (Quelle: Werkbild)

Dass Nevonex komplett aus dem Markt genommen werde, was die komplette Plattform-Infrastruktur inklusive der Bereitstellung der Digitalen Dienste und dem dazugehörigen Soft- und Hardware Support betreffe, habe keines der Partnerunternehmen gerechnet, wird mir auf Nachfragen bei diesen versichert. Man könne die Entscheidung auch nicht wirklich verstehen. Denn dass man mit digitalen Produkten einen langen Atem haben muss, könne vorab niemanden im Hause Bosch verborgen geblieben sein.

Wer von Ihnen mit dem Unternehmen Nevonex und dessen Angeboten nicht wirklich etwas anfangen kann, dem empfehle ich einen [Podcast](#): im letzten Jahr hatte ich zwei der drei Geschäftsführer von Nevonex im Talk: zum einen dem Chief Technology Officer Dr. Micha Münzenmay, und zum anderen Dr. Paul Schulze-Cleven, dem seinerzeitigen Chief Marketing Officer.

Mit Nevonex sollte die Landtechnik und der Datenaustausch revolutioniert werden: „Nevonex ermöglicht herstellerunabhängig die Nutzung digitaler Dienste und den digitalen Maschinenzugriff ohne Schnittstellenprobleme. Nevonex steht für ein digitales Ökosystem für die Bereitstellung Digitaler Dienste ohne Fabrikatseinschränkungen bei den Landmaschinen,“ erzählte Dr. Münzenmay voller Euphorie. Für diese Lösung – ähnlich wie man es vom „App-Store“ auf dem Smartphone kenne, kompatibel ohne Schnittstellenprobleme, einfach und schnell nachrüstbar auf vielen Traktoren und Landmaschinen – wurde Nevonex in 2019 mit der Agritechnica-Silbermedaille ausgezeichnet.

Wobei die zum Einsatz kommende Infrastruktur nicht nur eine Kompatibilität und Interoperabilität zwischen den Maschinen untereinander gewährleisten würde, sondern auch zwischen den Maschinen und Datensystemanbietern. Die Plattform sei grundsätzlich offen, egal welcher Hersteller die Maschine und welches Unternehmen den Digitalen Dienst programmiert habe. Die Landwirte und Lohnunternehmer könnten sich im Übrigen ganz individuell ihr Paket an Diensten zusammenstellen, ohne sich in irgendeiner Weise um Kompatibilitätsfragen im System kümmern zu müssen. Falls dennoch einmal Probleme auftreten sollten, biete man seitens Nevonex einen 24/7-Service, wie dies Bosch bei dem Notrufsystem E-Call im Pkw-Bereich ja auch gewährleistet. Außerdem habe man die Nevonex-Hard- und Software so angelegt, dass selbst weit in die Zukunft reichende Ansätze integrierbar wären. Die Landwirte und Lohnunternehmer würden sich darauf verlassen können ein zukunftsfähiges Konzept zu nutzen, welches alle Möglichkeiten nach dem jeweiligen aktuellen Stand der Technik offeriere, dafür stehe Bosch.

Wie in der Pressemitteilung nun aber zu lesen ist, habe Nevonex jedoch nicht die erforderliche Geschwindigkeit und Anzahl bei der Einführung von Digitalen Diensten erreicht, um den Zielgruppen auch kurzfristig ein attraktives Angebot bieten zu können. Alle anderen Aktivitäten von Bosch in der Landwirtschaft wären jedoch nicht von dem Aus tangiert, wie unter anderem die Smart-Spraying-Lösung, die durch das Joint Venture Bosch BASF Smart Farming vermarktet werde, sowie die Intelligent Planting Solution und Umfeldsensorik-Lösungen im Off-Highway-Bereich von Bosch.

Mehrere Anbieter von Hard- und Software für landwirtschaftliche Anwendungen

auf Traktoren und Landmaschinen, die auf das „Pferd“ Nevonex gesetzt und auch entsprechend investiert haben, äußerten sich mir gegenüber sehr enttäuscht von der Ausstiegsentscheidung. Die Technologie wäre nicht zuletzt mit ihrem Retro-Fit-Ansatz aus ihrer Sicht wirklich zukunftsfähig. Die Branche benötige eine derartige Technologie. Dass Bosch das Handtuch werfe, werte man als falsch. Man hätte sich jedenfalls mehr Durchhaltevermögen von einem derart großen Konzern erwartet, war unisono zu hören.

Da mich der Ansatz von Nevonex von Beginn an fasziniert hat, weil er versprach die „Babylonische Sprachverwirrung“ zwischen den diversen Herstellern aufzulösen, hoffe ich, dass meine Gesprächspartner recht behalten mögen, dass sich über kurz oder lang dennoch eine derartige Technologie am Markt etablieren werde.

Ihr



ANZEIGE



DMS365

Die passgenaue Komplettlösung für Maschinenhändler

Maschinenabwicklung | Vertrieb | Ersatzteilwesen
Serviceabwicklung | Finanzmanagement



Ein Produkt von
TRASER Software
Wir vernetzen die Branche
www.traser-software.de

#sogehtdigitalisierung
#nutzenwasmöglichst
#mitderbranchefürdiebranche



Wie hat Ihnen der Trecker Talk gefallen?

[Hier](#) haben Sie die Möglichkeit, uns Rückmeldung zu geben.

Vielen Dank für das Lesen unserer heutigen Ausgabe!

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder Kritik für uns? Schreiben Sie uns eine [Nachricht](#).
Wurde Ihnen dieser Newsletter weitergeleitet? Hier finden Sie den [Link zur Anmeldung](#).

Fügen Sie bitte die E-Mail-Adresse kontakt@newideasthinktank.de Ihrem Adressbuch oder der Liste sicherer Absender hinzu. Dadurch stellen Sie sicher, dass unsere Mail Sie auch in Zukunft erreicht.

Informationen zum Datenschutz finden Sie [hier](#).

Dieser Newsletter wurde an {{ contact.EMAIL }} gesendet. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).

Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV: Dieter Dänzer
New Ideas Think Tank GmbH, Leidenberg 2, 91610 Insingen, Internet: newideasthinktank.de
Geschäftsführer: Klaus-Dieter Dänzer & Ilja Führer
AG Ansbach HRB 7317