

New Ideas Think Tank

Trecker Talk



von Dieter Dänzer

Auch CNH Industrial vermeldet Rekordzahlen für das 1. Quartal 2023

CNH Industrial: Umsatzsteigerung um 15 % im ersten Quartal 2023

Kramp: rmit Ersatzteilen 1,1 Milliarden Euro Umsatz

Bosch BASF Smart Farming: künftiger Markenauftritt unter ONE
SMART SPRAY

Liebe Leserinnen und Leser,

diese Woche hatte es mal wieder in sich und mich zu neuen Ufern gebracht: Ich durfte innerhalb weniger Stunden die Erfahrung machen wie es ist einmal vor und einmal hinter dem Mikrofon zu sitzen – Sie kennen doch sicher den Spruch „Man wird alt wie eine Kuh und lernt immer noch dazu“?

Am Dienstagabend haben mich die beiden „Agrarmarkt-Podcaster“ [Philipp Schilling](#) und [Fabian Wierczoch](#) als „Guru der Landtechnik-Branche“ interviewt, wie es denn zusammenpasse, dass trotz eines Rückgangs des Geschäftsklimaindex in der europäischen Landmaschinenbranche dennoch die meisten Unternehmen höhere Umsätze und Gewinne ausweisen. Oder auch, inwieweit die vielen Problemen in den Lieferketten der Landmaschinenhersteller der vergangenen zwei Jahre weiter existent und relevant seien und wie sich das auf die Preise für Landmaschinen auswirken würden?

Am Mittwochnachmittag hatten mein Geschäftsführerkollege [Ilja K. T. Führer](#) und ich dann für unseren Trecker Talk Podcast [Jörg Migende](#) von der [BayWa AG](#) vor dem Mikrofon. In seiner Signatur ist zu lesen: Head of Corporate Public Affairs, Head of Digital Farming, Lead Expert Agribusiness. Außerdem ist er Lehrbeauftragter an der Technischen Universität München zum Thema „Innovationsmanagement Agribusiness“, und auch Beiratsmitglied des Fraunhofer-Zentrums für Biogene Wertschöpfung und Smart Farming. So viel kann ich vorab verraten: der Mann hat extrem viel zu erzählen - und er weiß, von was er spricht!

Sie möchten gerne wissen, wann und wo die beiden Podcasts abrufbar sind?

Der „Agrarmarkt-Podcast“ soll wohl noch diese Woche On-Air-reif verarbeitet sein und somit viral gehen.

was den Trecker Talk Podcast betrifft, so werden Sie sich noch etwas gedulden müssen, weil sich gerade sehr viel Arbeit auf unseren Schreibtischen angesammelt hat, die kurzfristig erledigt werden muss.

Apropos höhere Umsätze und Gewinne der Hersteller und Unternehmen in der Landtechnikbranche: CNH Industrial hat die Zahlen für das erste Quartal und Kramp die für das Jahr 2022 veröffentlicht. Wobei ich Ihnen liebe Leserinnen und Leser mit auf den Weg geben möchte, dass sie Hinterkopf haben sollten, dass die Preissteigerungen im Laufe des Jahres 2022 über alle Produkte hinweg so zwischen 20 und 40 Prozent zu verorten sind. Wenn Unternehmen keine Umsatzsteigerungen in dieser Größenordnung ausweisen, dann haben sie definitiv Stückzahlen und somit wahrscheinlich auch Marktanteile verloren!

CNH Industrial wächst um 15 % im ersten Quartal



Auf der Agrishow, der größten Landwirtschaftsmesse in Lateinamerika, die vom 1. bis 5. Mai in Ribeirão Preto, Brasilien, stattfand, hatte CNH auf einer Riesenfläche mit spektakulären Präsentationen die verschiedenen Konzernmarken präsentiert. (Foto: Werkbild)

Der Nettoumsatz ist im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5,342 Milliarden US-Dollar gestiegen, ein Plus von 15 %. Ausgewiesen wird außerdem ein Nettogewinn von 486 Millionen US-Dollar und ein Netto-Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 701 Millionen US-Dollar. Die Prognose für den Nettoumsatz für das Geschäftsjahr 2023 wurde auf einen Anstieg von 8-11 % gegenüber 2022 aktualisiert, was auf eine starke Nachfrage nach Reihenkulturen in Nordamerika, eine anhaltende Preisstärke und einen soliden Auftragsbestand zurückzuführen sei.



CNH Industrial weist zwar keine aufgeschlüsselten Zahlen für die verschiedenen Konzernmarken aus, jedoch für die zwei Sparten Landtechnik und Baumaschinen. (Foto: Werkbild)

Landtechnik-Sparte

Für mich etwas verwirrend ist, dass CNH im Vergleich mit AGCO etwas abweichende Branchenvolumen ausweist: So sei in Nordamerika das Branchenvolumen bei Traktoren mit mehr als 140 PS um 19 % gegenüber dem Vorjahresquartal gestiegen, während es bei Traktoren unter 140 PS um 16 % zurückging. Mähdrescher hätten um 116 % zugelegt. In Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) wäre die Nachfrage nach Traktoren und Mähdreschern um 5 % gesunken respektive um 7 % gestiegen. Nur auf Europa bezogen sei die Nachfrage nach Traktoren um 2 % zurückgegangen und nach Mähdreschern um 62 % gestiegen. In Südamerika sei die Nachfrage nach Traktoren um 6 % zurückgegangen und die Nachfrage nach Mähdreschern um 16 % angewachsen. Im asiatisch-pazifischen Raum soll die Nachfrage nach Traktoren um 6 % zugelegt haben, während die Nachfrage nach Mähdreschern um 3 % zurückgegangen sei.

Bei CNH selbst sei der Nettoumsatz in der Landwirtschaft jedenfalls um 16 % gestiegen, was auf eine günstige Preisrealisierung, ein höheres Volumen und einen vorteilhaften Produktmix zurückzuführen wäre.

Die Bruttogewinnmarge habe einen Rekordwert von 26,2 % erreicht. Eine günstige Preisrealisierung in allen Regionen sowie ein höheres Volumen und ein besserer Produktmix hätten höhere Herstellungs- und Einkaufskosten ausgeglichen.

Das bereinigte EBIT betrug 570 Millionen US-Dollar (426 Millionen US-Dollar im ersten Quartal 2022), die bereinigte EBIT-Marge lag bei 14,5 %.

Baumaschinen-Sparte

Das weltweite Branchenvolumen für Baumaschinen sei im ersten Quartal sowohl

im schweren als auch im leichten Segment im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen: das schwere Segment um 16 % und das leichte Segment um 4 %. Die Gesamtnachfrage sank in der Region EMEA um 1 %, stieg in Nordamerika um 2 %, ging in Südamerika um 24 % und in der Region Asien-Pazifik um 19 % zurück (ohne China), Asien-Pazifik-Märkte gingen um 2% zurück).

Bei CNH stieg der Nettoumsatz im Baugewerbe um 6 %, was auf ein positives Volumen und einen positiven Mix vor allem in Nordamerika und Europa sowie eine günstige Preisrealisierung zurückzuführen sei.

Die Bruttogewinnmarge lag bei 15,9 % und damit um 2,6 Prozentpunkte höher als im ersten Quartal 2022, was hauptsächlich auf ein höheres Volumen, eine verbesserte Fixkostenabsorption und eine günstige Preisrealisierung zurückzuführen ist. Die bereinigte EBIT-Marge stieg mit 5,2 % um 120 Basispunkte gegenüber dem gleichen Quartal 2022.

Scott W. Wine, Chief Executive Officer
von CNH Industrial. (Foto: *Werkbild*)



"Ich bin unglaublich stolz auf unser Team, das erneut Rekordergebnisse erzielt hat, da die Nachfrage nach großen landwirtschaftlichen Geräten robust bleibt und wir die Produktion ausweiten, um die Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Wir haben in diesem Quartal drei wichtige Akquisitionen angekündigt, die unser starkes Portfolio in den Bereichen Präzisionslandwirtschaft und alternative Kraftstoffe stärken. Unsere Lean-Enterprise- und strategischen Sourcing-Programme schaffen ein einfacheres und effektiveres Unternehmen. Diese und andere Investitionen machen uns für unsere Kunden besser und bestärken mich in meiner Überzeugung, dass unsere Zukunft rosig ist."

Ausblick 2023

Die nordamerikanische Nachfrage nach Produkten für Reihenkulturen bleibe stark. Weltweit würden die Preise weiterhin stabil und der Auftragsbestand solide bleiben und deutlich über dem Niveau von 2019 liegen.

Daher aktualisiert das Unternehmen den Ausblick für 2023:

Nettoumsatz zwischen 8 und 11 % höher als im Vorjahr, einschließlich Währungsumrechnungseffekte

Anstieg der VVG-Kosten um höchstens 5 % gegenüber 2022

Free Cash Flow der industriellen Aktivitäten zwischen 1,3 und 1,5 Mrd. USD

F&E-Ausgaben und Investitionen bei rund 1,6 Milliarden US-Dollar



In Nordamerika ist laut CNH das Branchenvolumen bei Traktoren mit mehr als 140 PS um 19 % gegenüber dem Vorjahresquartal gestiegen. (Foto: Werkbild)

Konzernprognose für das Gesamtjahr 2023

Der Nettoumsatz von AGCO für 2023 werde voraussichtlich etwa 14,5 Milliarden US-Dollar betragen, was auf verbesserte Verkaufsmengen und Preise zurückzuführen wäre. Man prognostiziert außerdem, dass sich die Brutto- und Betriebsmargen gegenüber dem Niveau von 2022 verbessern werden, was die Auswirkungen höherer Verkaufs- und Produktionsmengen sowie der Preisgestaltung widerspiegeln. Basierend auf diesen Annahmen wird für 2023 ein Gewinn je Aktie von etwa 14,40 US-Dollar angestrebt..

Raven-Nachrüstlösung für New Holland Hackgeräte





Die «SRC SmartSteer»-Hackgeräteproduktfamilie von New Holland mit dem Kameraspurführungssystem VSN von Raven umfasse acht Modelle mit 8 bis 18 Reihen, die in den zwei Rahmenbreiten 6,70 m und 9,90 m erhältlich seien. Zur Auswahl stünden die Reihenabstände 45 cm, 50 cm, 60 cm und 75 cm. (Fotos: Werkbilder)

CNH Industrial hat bekanntlich 2016 die Sparte für Grünlandtechnik und Bodenbearbeitung von Kongskilde übernommen - und 2021 dann Raven, den in den USA führenden Ausrüstern von Lenksystemen und elektronischen Steuerungen auf Landmaschinen: davon profitiert nun die Hackgerätetechnik, die unter der Marke New Holland vertrieben wird.

Die Hackgeräte SRC SmartSteer mit dem Kameraspurführungssystem VSN von Raven sind für Großbetriebe und Lohnunternehmer konzipiert. Verfügbar seien acht Modelle SRC SmartSteer mit 8 bis 18 Reihen und in den beiden Rahmenbreiten 6,70 m und 9,90 m. Die Hacken klappen für den Straßentransport 3- und 5-teilig auf eine Transportbreite von 3 m zusammen. Für die unterschiedlichen Kulturen Rüben, Sonnenblumen und Mais sind Modelle mit 45 cm, 50 cm, 60 cm und 75 cm Reihenabstand möglich. Die Modelle mit einer Reihenbreite von 60 und 75 cm können zusätzlich mit einer pneumatischen Reihendrillmaschine ausgestattet werden.

Das Kameraspurführungssystem VSN von Raven erkenne die Farbunterschiede zwischen dem Boden und dem Unkraut und folge mit der hydraulischen Steuerung der Reihe. Es bestehe auch die Möglichkeit eine ISOBUS-Schnittstelle mit der GPS-Lösung des landwirtschaftlichen Betriebs zu verbinden. Über SectionControl werde jedes Hackelement am Feldrand und in Kurven automatisch einzeln angehoben.

Ersatzteilgrossist Kramp weist für 2022 einen Umsatz von 1,1 Milliarden Euro aus



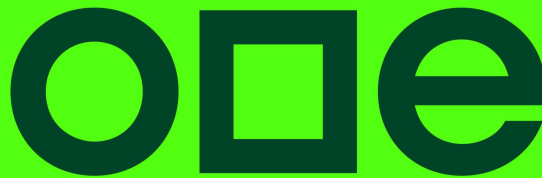
Kramp trotzte den Auswirkungen von Ukraine-Krieg, Lieferengpässen und Inflation. (Foto: Werkbild)

Für Kramp sei 2022 sicherlich ein Jahr mit unerwarteten Herausforderungen gewesen. Insbesondere der Krieg in der Ukraine und die Kostenauswirkungen der Inflation, die darauf folgte hätten bewältigt werden müssen, so Eddie Perdok, den CEO des Ersatzteilgrossisten Kramp. "Dennoch habe man den Umsatz um 7.1 % auf 1,1 Mrd. € steigern können: "Zu den weiteren Höhepunkten gehören die erfolgreiche Erweiterung unseres Lagers in Frankreich und der Beginn der Umstellung des polnischen Grene-Einzelhandelsnetzes auf Powered by Kramp-Läden."

Der Konzern mit Sitz in den Niederlanden weist im Jahresbericht 2022 Investitionen in Höhe von 27,6 Millionen Euro in IT und die 12 Distributions-Center sowie 3.142 Mitarbeiter aus.

Bosch BASF Smart Farming ist nun ONE SMART SPRAY





ONE SMART SPRAY

A Joint Venture of Bosch and BASF

Die Technologie aus dem Hause Bosch BASF Smart Farming, das Joint Venture von Bosch und BASF Digital Farming, wird künftig unter einer neuen Marken vertrieben: ONE SMART SPRAY – Präzision smart gemacht. (Fotos: Werkbilder)

Die Meldungen aus dem Hause Bosch BASF Smart Farming, das Joint Venture von Bosch und BASF Digital Farming, häufen sich in letzter Zeit: Nach den jüngsten Ankündigungen von kommerziellen Vereinbarungen mit den Landmaschinenherstellern AGCO und Dammann zur Integration der entwickelten Technologien in deren Produktlinien – ergänzend zu der bereits bestehenden Zusammenarbeit mit Amazone und Stara – wurde nun auch noch bekanntgegeben, dass man künftig unter einer neuen Marke auftrete: ONE SMART SPRAY – Präzision smart gemacht

Der Pressemitteilung ist zu entnehmen, dass Bosch BASF Smart Farming im Jahr 2021 mit dem Ziel gegründet worden sei, etwas Einzigartiges zu erschaffen: Die Verbindung der Expertise von Bosch in den Bereichen Hardware, Software und Connectivity mit dem digitalen und agronomischen Know-how von BASF. Dieses Versprechen sei jetzt Realität geworden. Die Technologie wäre erprobt und habe sich im Feld bewährt, die Serienproduktion laufe und die Rückmeldungen der Kunden seien durchweg positiv. Die neue Marke wäre nun der nächste Schritt, um sich auf dem Markt zu etablieren:

„ONE SMART SPRAY bietet den Landwirten eine einzigartige Lösung. Das von Bosch entwickelte kamerabasierte System erkennt Unkräuter in Millisekunden und spritzt präzise nur dort, wo es nötig ist und nur so viel, wie benötigt wird. Unter Verwendung der feldspezifischen Daten in der digitalen Plattform von xarvio Digital Farming Solutions bietet ONE SMART SPRAY zusätzlich individuelle agronomische Empfehlungen, intelligente Sensitivitätslevel, hochpräzise agronomische Karten, automatische Dokumentation und weitere Funktionen in einer einzigen Lösung. Das verstehen wir unter intelligenter Unkrautbekämpfung, die maximale Effizienz bietet und eine nachhaltige Landwirtschaft fördert.“

Wird ONE zum neuen “Intel inside”?

Ich bin mal gespannt, ob es Bosch BASF Smart Farming dem marktbeherrschenden Zulieferer von Mikroprozessoren Intel nachmachen kann. Die Intel Corporation hatte im Jahre 1991 eine Marketingstrategie° begonnen mit „Intel inside“. Das Zeichen wird seitdem außer in Intel eigener Werbung auch in der von PC-Herstellern verwendet, um darauf hinzuweisen, dass sich in ihren Computern ein Intel-Prozessor befindet. Auf diesem Wege ist "Intel inside"

zu einem omnipräsenten Element in der Werbung für Computersysteme geworden.

Wichtigstes Ziel der Kampagne war und ist, dass PC-Anwender Präferenzen für Intel-Mikroprozessoren entwickeln, um so im Absatzkanal einen stufenübergreifenden Nachfragesog nach Prozessoren zu erzeugen. Die steigende Nachfrage soll die PC-Hersteller dazu bewegen, mehr Prozessoren bei ihrem Zulieferer Intel einzukaufen. Dieser Strategietyp eines mehrstufigen Marketings hat unter dem Namen "Pull-Strategie" im Konsumgütermarketing seit langem einen festen Platz und erfährt bei Unternehmen des Business-to-Business-Sektors in jüngerer Zeit eine wachsende Popularität – augenscheinlich auch bei den Marketingverantwortlichen bei Bosch BASF Smart Farming! Die Zeit wird es weisen, ob es die Landtechnik- Hersteller AGCO, Amazone, Dammann, Stara und Co den PC-Herstellern gleichtun und die in ihren Maschinen zum Einsatz kommende Zukauf-Technologie nach außen für jedermann sichtbar mit dem One-Logo versehen.

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Wolf'.

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