

New Ideas Think Tank

Trecker Talk



von Dieter Dänzer

Nachfragedynamik in Westeuropa rückläufig

Geschäftsklimaindex: Aufwärtstrend unterbrochen

Horsch: Werk in Brasilien eröffnet und bald mit Pneumatik-Streuer

Pöttinger: zweite Bauetappe im neuen Werk abgeschlossen

Vogelsang: Umsatz um 20 % gesteigert

BREAKING NEWS

Titan Machinery: Übernahme von 2 Standorten der Marep in Mecklenburg-Vorpommern

Liebe Leserinnen und Leser,

ich weiß nicht, ob es Ihnen auch so ergeht wie mir: was die Medien derzeit so verbreiten, ist für mich mehr als widersprüchlich. Auf der einen Seite werden permanent Inflation, Rezession, Ukrainekrieg oder auch der China-Taiwan-Konflikt thematisiert, auf der anderen Seite liest, sieht und hört man von Rekordumsätzen und -gewinnen vieler Unternehmen. Heruntergebrochen auf unsere Branche:

In dem dieser Tage veröffentlichten allgemeinen Geschäftsklimaindex für die Landmaschinenindustrie in Europa, der so genannte CEMA Business Climate Index, ist zu lesen, dass der Index seinen ersten deutlichen Aufwärtstrend seit den starken Einbrüchen im Zuge des russischen Krieges gegen die Ukraine nun vollständig verlassen habe. Wie die nachfolgende Grafik zeigt, hatte sich der Index nach seinen starken Einbrüchen im Zuge des russischen Krieges gegen die Ukraine mit seinem Höchststand im Mai und Juni 2021 mit rund 80 Punkten bis in den Februar dieses Jahres wieder positiv entwickelt. Nachdem er auf 36 Punkte gestiegen war (auf einer Skala von -100 bis +100) ist der Index im März auf 24 und nun im April auf 16 Punkte abgesackt.

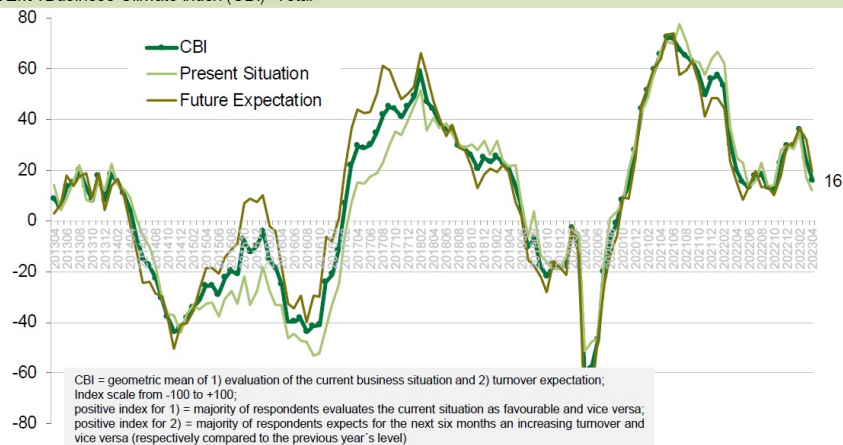
Viele Landtechnik-Hersteller verlautbaren jedoch nicht nur Rekordumsätze und -gewinne, sondern auch sehr positive Geschäftsprognosen und Investitionsprojekte. Ich habe mir für diesen Trecker Talk ein paar Beispiele dafür herausgepickt: Horsch, Pöttinger und Vogelsang - da gibt es richtig viele positive Dinge zu lesen! Aber alles der Reihe nach - zunächst erst einmal eine kurze Analyse, was zu dem kurzfristigen schnellen Abfallen des Index geführt

haben könnte.

Geschäftsklimaindex der Landtechnikbranche sackt ab

Business Climate Index Development

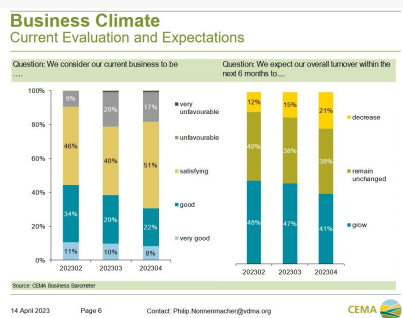
CEMA Business Climate Index (CBI) -Total



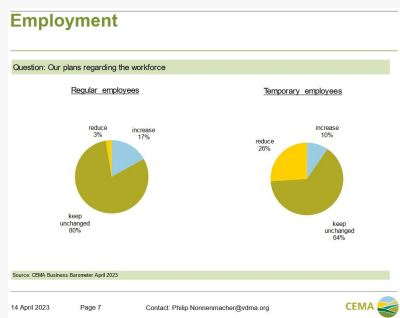
Source: CEMA Business Barometer

Die Marktbeobachter der CEMA weisen jedoch darauf hin, dass der Geschäftsklimaindex trotz des weiteren Rückgangs im April auf 16 Punkte – somit mehr als eine Halbierung des Februarwertes – immer noch im positiven Bereich liege.

Wobei die Industrievertreter neben der schlechteren Bewertung des laufenden Geschäfts auch ihre Zukunftserwartungen nach unten korrigiert haben. Während auf der Angebotsseite eine deutliche Entspannung zu beobachten sei, würden auf der Marktseite die Unsicherheiten zunehmen und das Vertrauen entsprechend sinken. Konkret kommt das so zum Ausdruck: Der Prozentsatz derjenigen die das derzeitige Geschäft mit sehr gut und gut beurteilen sinkt von 45 % im Februar und 39 % im März auf 30 % im April. Der Anteil derjenigen, die den aktuellen Geschäftsverlauf mit befriedend bezeichnen ist von 46 % im Februar und 40 % im März auf 51 % im April gestiegen. Unzufrieden und sehr unzufrieden mit ihrem Geschäft sind nach 9 % im Februar und 21 % im März jetzt im April 19 %.



Source: CEMA Business Barometer



Source: CEMA Business Barometer April 2023

Hintergrundinfo zum CEMA Business Climate Index: Die CEMA, die European Agricultural Machinery Association, erstellt monatlich ein Business Barometer, das immer auf einer Umfrage an die gleichen 140 Geschäftsführer von Landmaschinen-Herstellern in neun europäischen Ländern basiert. Dieses Umfragepanel deckt alle wichtigen Produktkategorien ab. Die Branchenakteure werden gebeten, ihre Meinung zur Stimmung in der Branche auf der Grundlage ihrer aktuellen Geschäftssituation und der zu erwarteten Umsätze in den nächsten 6 Monaten abzugeben. Dieser allgemeine Geschäftsklimaindex wird auf einer Bewertungsskala von -100 bis +100 Punkten

Auf die Frage, wohin sich ihr Gesamtumsatz innerhalb der nächsten 6 Monate entwickelt, erwarten von den Geschäftsführern nach 12 % im Februar und 15 % im März nun 21 % im April eine Verringerung. Der Anteil derjenigen Unternehmen die davon ausgehen, dass der Umsatz gleichbleibt, ist nur von Februar (40 %) auf März gesunken (38 %) und verharrt dort. Dass der Umsatz wächst, erwarten nach 48 % im Februar und 47 % im März jetzt im April nur noch 41 %.

Was mit Blick auf den deutlich fallenden Geschäftsklimaindex doch etwas überrascht ist, dass dies bei den Personalplanungen der Landtechnik-Hersteller nicht zum Ausdruck kommt – zumindest wenn es um die Festangestellten geht: nur 3 % von ihnen wollen Personal abbauen, 80 % jedoch ihre Mitarbeiterzahlen halten und 17 % sogar erhöhen. Bei den Leiharbeitskräften sieht es etwas anders aus: 26 % wollen deren Zahl abbauen, aber 10 % sie erhöhen!

Zu beobachten sei im Übrigen, dass einige der großen Märkte wie Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Polen weiter an Nachfragedynamik verlieren würden. Wobei sich das Auftragsvolumen der Hersteller nach wie vor immer noch nur knapp unter dem jemals im Rahmen dieser Erhebung verzeichneten Allzeithoch bewege. So seien die aktuellen Lagerbestände der Händler sowohl bei Neu- als auch bei Gebrauchtmaschinen europaweit noch relativ gering, hätten sich aber vor allem in Polen und Frankreich spürbar aufgefüllt.

Nachfolgend nur zwei Gründe die diese so unterschiedlichen Einschätzungen der Geschäftsführer erklären könnten – den Megatrend, nämlich eine Verdoppelung des weltweiten Landtechnik-Umsatzes innerhalb der nächsten Dekade, dürfte wohl keiner von ihnen in Frage stellen:

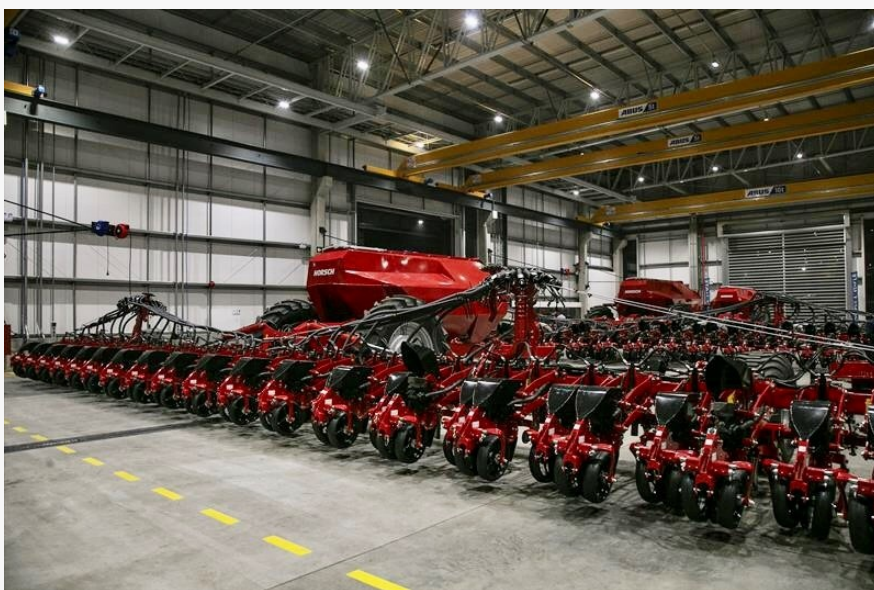
die Business Climate Index basiert immer auf dem Feedback der gleichen 140 Geschäftsführer in neun europäischen Ländern, wobei die Antworten nicht gewichtet werden, was die Unternehmensgröße betrifft und wie international diese agieren. Und da es sich bei Europa um keine der prosperierenden Regionen handelt, dürften nur dort agierende Unternehmen wohl die verhalteneren Prognosen abgegeben haben.

da die avisierte Verdoppelung des Landtechnik-Umsatzes gekoppelt ist an die Transformationsprozesse von reinen Maschinenbauern hin zu Smart Technologie Unternehmen, werden die Geschäftsführer ihre Einschätzung, wo sie sich verorten, haben einfließen lassen.

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



Horsch eröffnet neues Werk in Brasilien und arbeitet an Pneumatikstreuern



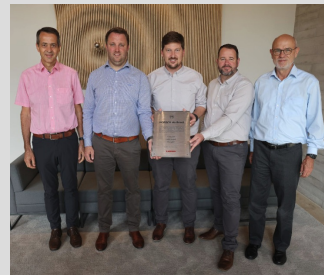
Bei dem offiziell eröffneten neuen brasilianischen Werk von Horsch handelt es sich um die bislang größte Einzelinvestition in der Unternehmenshistorie. (Foto: Werkbilder)

Das neue Werk in Campo do Santana, Curitiba hat eine Hallenfläche von 35.000

m², das Werksgelände erstreckt sich über 16 Hektar – weitere 24 Hektar seien bereits in einem benachbarten Gebiet erworben worden. Das brasilianische Werk soll so konzipiert sein, dass dort nicht nur alles produziert werden könne was die Landwirte aus Lateinamerika benötigen würden, sondern auch aus einem Teil Afrikas und selbst aus Europa.

Laut Rodrigo Janzen Duck, CEO der brasilianischen Tochtergesellschaft, seien rund 350 Millionen R\$ – umgerechnet etwa 64 Millionen Euro – in das Projekt investiert und bisher 300 direkte sowie mehr als tausend indirekte Arbeitsplätze geschaffen worden. "Es ist die größte Investition, die das Unternehmen in so kurzer Zeit in ein einzelnes Werk getätigt hat", wird Duck zitiert.

Auf dem Foto (v.l.n.r.): Philipp Horsch, Worldwide CEO, Stefan Vorwerk, COO Brazil, Rodrigo Janzen Duck, CEO Brazil, Tobias Janzen CFO Brazil und Traugot Horsch, Managing Partner Worldwide. (Foto: Werkbild)



„Brasilien war schon immer ein sehr interessanter Markt für uns, weil er zu unserer DNA passte. Wir kommen aus der Landwirtschaft, haben die passende Technik für die Bewirtschaftung großer Flächen wie die Direktsaat. Die in Brasilien angebauten Kulturen passen zu unseren Produkten. Für uns war es nur wichtig, den richtigen Moment zu finden, und er kam 2014, als wir begannen, die ersten Maschinen hierher zu bringen und das brasilianische Projekt zu strukturieren. Mit der Einweihung der Fabrik setzen wir einen Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte“, so Philipp Horsch in seiner Eröffnungsansprache.



Ein ganz besonderes Projekt sei der Produktionsstart der Selbstfahrspritzen Leeb VL in Brasilien gewesen. Die Selbstfahrer wie auch die Einzelkorndrillen und einige der Bodenbearbeitungsgeräte sollen in der ersten Maiwoche auf der Agrishow in Ribeirao Preto gezeigt werden. (Fotos: Werkbilder)

Pneumatischer Düngestreuer Horsch Leeb Xeric 14FS

Im Internet kursiert ein Video mit einem gezogenen, pneumatischen Düngerstreuer von Horsch. Das auf dem YouTube-Kanal von Landtechnik MV abrufbaren Video zeigt einen Fendt 942 Vario mit einem Horsch Leeb Xeric 14FS. Bereits seit 2021 hat Philipp Horsch bei verschiedenen Gelegenheiten kein Geheimnis daraus gemacht, dass man sich mit der pneumatischen Nährstoffausbringung beschäftige und Fotos von Prototypen des Düngerstreuers gezeigt. Auf der SIMA in Paris im November 2022 informierte Theo Leeb tiefergehend, dass man mit dem Modell «Horsch Leeb Xeric» an einem pneumatischen Düngerstreuer arbeite, der als 14-Kubikmeter-Version mit 48 m Streubreite und Section-Control-Möglichkeit in 2023 in den Testeinsatz gehen und ab 2024 marktverfügbar sein werde. Offiziell publiziert wurden seitens Horsch aber noch keine weiteren technischen Daten.



Wie im letzten Jahr angekündigt, läuft der Testeinsatz des Horsch Leeb Xeric 14 FS mittlerweile. (Fotos: Landtechnik MV - Agricultural Videos)

Horsch steigert Umsatz um 25 % in 2022

Wenn man zeit seines Berufslebens ein Unternehmen verfolgt, wie es bei mir mit Horsch der Fall ist, dann nimmt man die Entwicklungen gefühlt intensiver wahr. An einem kleinen Beispiel lässt sich dies vielleicht erläutern: Im letzten Jahr war ich für die Folge 6 meiner „az Technik Talk Podcast“-Reihe nach Schwandorf gereist. Michael und Philipp Horsch geben darin einen Einblick in diverse Zukunftsprojekte wie den Drill-Roboter, die Entwicklungen in der Pflanzenschutztechnik oder auch die Neubauprojekte hierzulande in Schwandorf, Ronneburg und Landau sowie in Brasilien. Es handle sich um die größten Bauprojekte in der Unternehmensgeschichte mit zusammengerechnet einem Investitionsvolumen von deutlich über 100 Millionen Euro. Im Rahmen der vier Projekte seien Hallenflächen in der Größenordnung von 70.000 Quadratmeter im Bau. Die Brüder und Geschäftsführer des Familienunternehmens machten kein Hehl daraus, dass Horsch von dem drei Wochen davor erfolgten Einmarsch Russlands in die Ukraine und die darauf verhängten Sanktionen besonders betroffen sei. Denn diese beiden Länder hätten in 2021 neben Frankreich zu den wichtigsten Exportmärkten gehört. So sollen auf diese beiden von dem 2021-Allzeit-Rekordumsatz von knapp 700 Millionen Euro sogar ein Anteil von über 40 Prozent entfallen sein. Doch Michael und Philipp sprühten dennoch vor Optimismus und erläuterten die gewaltigen Chancen, die das Unternehmen in Nord- und Südamerika habe. Deshalb wollte man die ursprünglichen 2022-er Wachstumsziele – in denen unter anderem der geplante Neubau in der Nähe von Kiew eine große Rolle gespielt hätte – mit einer Umsatzsteigerung von 20 bis 25 nicht groß nach unten korrigieren.

Und obwohl es bislang nicht offiziell kommuniziert wurde, kann ich den beiden Vollblut-Unternehmen zum wiederholten Male ein gutes Gespür bescheinigen:

der generierte Umsatz in 2022 konnte tatsächlich im Bereich von 25 % gesteigert werden – und dies trotz des Aderlasses in der Ukraine und Russland!.

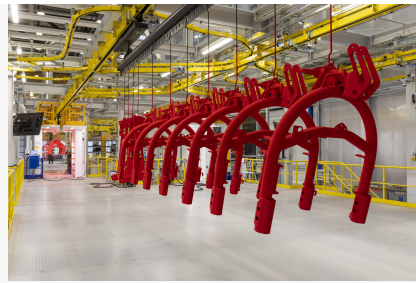


In der "az Technik Talk Podcast"-Folge 6 erläutern die Brüder und Geschäftsführer des Familienunternehmens, Michael (l.) und Philipp (r.) Horsch, unter anderem viele Zukunftsprojekte sowie die gewaltigen Chancen, die man in Nord- und Südamerika habe. Ich kann jedem empfehlen, sich die Zeit zum Anhören des Podcast zu nehmen. Die Philosophie, für die die Brüder als Führungskräfte des Maschinenbauers stehen, wird darin einzigartig vermittelt. (Foto: Dänzer)

Diese Folge 6 ist wie auch 26 weitere Podcast-Folgen abrufbar über alle bekannten Plattformen – sprich Spotify, Deezer oder Amazone – und natürlich auch über die Homepage des New Ideas Think Tank:
<https://newideasthinktank.de/podcast>

Pöttinger nimmt im Werk St. Georgen in zweiter Bauetappe neue Lackieranlage in Betrieb





In der neuen Oberflächen-Beschichtungsanlage werden jetzt die Teile für Schwader und Rundballenpressen lackiert, die bislang aus dem Stammwerk in Grieskirchen angeliefert wurden. Zusätzlich werden hier Fremdaufträge für qualitativ hochwertige Beschichtung übernommen. (Fotos: Werkbilder)

Vor kurzem Tagen hat Pöttinger im neuen Schwader- und Pressenwerk in St. Georgen bei Grieskirchen die im Rahmen der zweiten Ausbaustufe fertiggestellte zweite Halle offiziell eröffnet. Nach knapp 1,5-jähriger Bauzeit konnte unter anderem eine moderne KTL- (kathodische Tauchlackierung) und Pulverbeschichtungsanlage in Betrieb genommen werden.

Die erste Ausbaustufe vom Werk St. Georgen – eine Investition von 25 Mio. Euro – wurde im Juni 2021 ihrer Bestimmung übergeben. Die gute Auftragslage, kombiniert mit einer großen Zahl neuer Produkte und die daraus resultierenden Kapazitätserfordernisse, hätten den nächsten Schritt forciert: eine zusätzliche Halle für eine nachhaltige Oberflächen-Beschichtungsanlage. Dieses Gebäude mit einer Fläche von 7.900 Quadratmeter samt der neuen Lackieranlage sei mit einem Investitions-Volumen von rund 33 Mio. Euro zu Buche geschlagen. Die gesamte Produktionsfläche habe damit mehr als verdoppelt werden können. In der neuen Oberflächen-Beschichtungsanlage würden jetzt die Teile für Schwader und Rundballenpressen lackiert, die bislang aus dem Stammwerk in Grieskirchen angeliefert wurden. Zusätzlich würden hier Fremdaufträge für qualitativ hochwertige Beschichtung übernommen. Durch die neue Konzeptionierung könnten Aufträge in schwarzem KTL-Tauchlack, hoher Wandstärke und großem Teilegewicht ausgeführt werden. Das maximale Gehängengewicht betrage 1.200 kg.

Bei der hochwertigen Oberflächenbeschichtung mit der kathodischen Tauch-Lackierung (KTL) und Pulverbeschichtung komme ein umweltfreundliches Lackierverfahren zum Einsatz. Die Erzeugung und Verarbeitung erfolge ohne Lösungsmittel. Das Lackierverfahren bringe entsprechende Härte und damit eine längere Lebensdauer mit sich. Pöttinger paare hier umweltfreundliches Lackierverfahren mit Nachhaltigkeit. .

Ende Dezember hatte ich mich mit Gregor Dietachmayr (r.) und Stephan Ackermann (l.) vom österreichischen Landtechnik-Hersteller Pöttinger in der Folge 26 des "az Technik Talk Podcast" unterhalten. Dietachmayr ist Sprecher der Geschäftsführung und verantwortlich für die Bereiche



Vertrieb und Marketing. Ackermann ist Bereichsleiter

Produktmanagement. (Foto: Dänzer)

Diese wie alle anderen Podcast-Folgen sind abrufbar über alle bekannten Plattformen – sprich Spotify, Deezer oder Amazone – und natürlich auch über die Homepage des New Ideas Think Tank:

<https://newideasthinktank.de/podcast/>



„An der gewohnt hohen Qualität unserer Maschinen hat auch das Lackkleid einen großen Anteil. Die schlagfeste Beschichtung hält ein Produktleben lang. Das war unter anderem ein Grund, warum wir auch an diesem Standort in eine entsprechende Anlage investiert haben“, äußert sich Gregor Dietachmayr, der Sprecher der Geschäftsführung, überzeugt von diesem Ausbauschnitt.

Neben den nachhaltigen Aspekten bei der Errichtung der neuen Halle (großzügiger Einsatz von Holz, Dachbegrünung, PV-Anlage, Nutzung der Restwärme usw.) werde auch beim Beschichtungsverfahren auf höchstmögliche Ressourcen- und Umweltschonung geachtet. Mit dem Zubau sei darüber hinaus weitere Wertschöpfung in der Region geschaffen worden: Neben den rund 60 Beschäftigten in der Montage Rundballenpresse IMPRESS, den Großschwadern TOP und den Bandschwadern MERGENTO, werden weitere 50 Personen hier einen modernen und ergonomisch gestalteten Arbeitsplatz finden. Dank der guten wirtschaftlichen Entwicklung habe die Geschäftsführung die Planungen für weitere Ausbauschnitte bereits gestartet.

Vogelsang steigert Umsatz um 20 %



Vogelsang will weiter in die Themen Digitalisierung und Automatisierung investieren, um seine Produkte mit intelligenter Steuerungstechnik ausrüsten zu können für eine dynamische Anpassung der Betriebsparameter. (Foto:Werbild)

Die Vogelsang GmbH & Co. KG hat per Pressemitteilung verlautbart, dass man den Umsatz im Jahr 2022 um knapp 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 173 Millionen steigern habe können. Es sei dem Maschinenbauunternehmen trotz erschwerter Bedingungen infolge des Ukrainekriegs und anhaltender Verzögerungen in den Lieferketten gelungen, den Umsatz im In- und Ausland zu erhöhen. Starke Umsatztreiber seien vor allem die Geschäftsbereiche Agrartechnik, Biogas (Einbringtechnik) und Pumpen (Industrie) gewesen. Auch bei Ersatzteilen habe das Unternehmen eine klare Umsatzsteigerung verzeichnen können.

„Unser breites Produktportfolio und unsere internationale Ausrichtung haben uns in den letzten von Krisen geprägten Jahren eine hohe Stabilität verschafft. Wir freuen uns, dass wir auch im letzten Jahr weitere Produktneuheiten und -modifizierungen in den Markt einführen und neue Branchenimpulse setzen konnten“, wird Harald Vogelsang (Geschäftsführer der Vogelsang GmbH und Co. KG) zitiert. Das Unternehmen habe zudem im letzten Jahr weltweit rund 150 neue Mitarbeiter hinzugewonnen, darunter 23 Auszubildende.

Für die nächsten Jahre plant Vogelsang, weiter in die Themen Digitalisierung und Automatisierung zu investieren. So wolle Vogelsang seine Produkte künftig mit intelligenter Steuerungstechnik ausrüsten, um Betriebsparameter dynamisch anpassen zu können. Harald Vogelsang: „Die Kunden mit unserer Technik und Expertise in ihrem Tätigkeitsfeld zu unterstützen, treibt uns an. Wir arbeiten stets daran, bestehende Produkte und Prozesse durch Innovationen zu verbessern. Daher investieren wir auch weiterhin stark in die Bereiche Forschung und Entwicklung als ‚Quelle unserer Ideen‘. Zudem ist es unser Ziel, uns in Märkten wie der Chemie- oder Lebensmitteltechnik-Industrie weiter zu etablieren sowie international noch präsenter und für dortige Kunden greifbarer zu werden.“

Titan Machinery übernimmt 2 Standorte der Marep in Mecklenburg-Vorpommern



Titan Machinery übernimmt die beiden Marep-Standorte in Radelübbe und Mühlengiez. Foto unten rechts (v.l.): Christian Mitterdorfer, Vice President Titan Machinery Europe, Eckhard Vlach, Geschäftsführer der Marep GmbH und Heiko Voss, Geschäftsführer von Titan Machinery in Deutschland. (Fotos: Titan Machinery, Werkbilder)

Kurz vor dem Finalisieren dieses Trecker Talks poppte im Mailempfang die Schlagzeile auf, dass Titan Machinery zwei Standorte der Marep GmbH in Mecklenburg-Vorpommern übernehmen werde. Der Betriebsübergang der beiden Standorte in Radelübbe und Mühlengeez soll Anfang Mai und mit großer Kontinuität für alle Beteiligten ablaufen, ist zu lesen.

Auf meine telefonische Nachfrage erläuterte mir Christian Mitterdorfer, Vice President Titan Machinery Europe, unter anderem:

der Standort in Mühlengeez sei vor rund 10 Jahren erbaut worden,
30 Mitarbeiter würden mit zu Titan wechseln,
das neue, künftige Marktverantwortungsgebiet von Titan stelle einen 250er-Traktoren- und 30er-Mähdreschermarkt dar,
die Marep betreibe die Landtechnik-Standorte in Vehlow und Eichstädt in Brandenburg weiter.

Kurz vor Weihnachten traf ich mich mit dem Österreicher Christian Mitterdorfer, Vice President von Titan Machinery Europe in Wien-Schwechat. Dort „residiert“ er mit seinem Team spektakulär im Wiener-Flughafengelände. (Foto: Dänzer)



Es ist wirklich sehr, sehr spannend, was er in dem „az Technik Talk Podcast“ über sein Tagesgeschäft, was Titan so einzigartig macht und seine Erlebnisse in der Ukraine zu erzählen hatte!

<https://newideasthinktank.de/podcast/>



„Der weitere Ausbau unseres Netzwerks von Betriebsstandorten ist ein ebenso logischer wie großer Schritt nach vorn für uns: In Deutschland, einem der wichtigsten Kernmärkte für Titan in Europa, möchten wir noch mehr Verantwortung für die Marken Case IH und Steyr übernehmen“, so Christian Mitterdorfer.

Titan Machinery ist der weltweit größte Vertriebspartner von CNH Industrial mit einem Jahresumsatz von über 2 Milliarden US-Dollar und einer der größten europäischen Händler der Marke Case IH. Der börsennotierte US-Konzern betreibt ein Netzwerk von über 80 Standorten für Landwirtschafts- und Baumaschinen in 11 Staaten der USA und in 4 europäischen Ländern. Seit 2018 ist Titan in Deutschland mit bislang 5 Standorten und mehreren Partner-Händlern im Raum Sachsen, Thüringen und Brandenburg als der größte Case IH- und Steyr-Händler in den östlichen Bundesländern aktiv.

In Österreich, dem Sitz der europäischen Holding, ist man übrigens gar nicht mit Verkaufsniederlassungen vertreten. In 2022 erwirtschaftete Titan Europe in 4

Ländern (Deutschland, Rumänien, Bulgarien und Ukraine) mit 45 Standorten und 720 Mitarbeitern einen Umsatz von über 320 Millionen US-Dollar. Jährlich sollen über 1.000 neue Traktoren in diesen Ländern in den Markt gebracht werden.

Zukunftsaussichten in der Landtechnik sind generell gut

Wie von mir eingangs erwähnt, habe ich mit Horsch, Pöttinger und Vogelsang exemplarisch drei Landtechnik-Hersteller herausgegriffen, die auf einer beeindruckenden Erfolgswelle surfen. Und ich bin mir sehr sicher, dass alle Unternehmen die mit ihren Entscheidungen die weltweiten Nachfragesteigerung antizipieren, eine gute Zukunft vor sich haben.

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