

New Ideas Think Tank

Trecker Talk



von Dieter Dänzer

Wohl eine Scheidung im Guten!

GVS Agrar und RWZ Rhein-Main: gemeinsames französisches Joint Venture wird abgewickelt

Traktoren-Neuzulassungen: mit 2.622 wurden auch im Mai 2023 mehr Einheiten als im Vorjahr registriert

Kubota: gewaltiges Wachstum – sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis

Tractor Of The Year: 12 Traktoren von 10 Marken im Wettstreit um die begehrten Awards

BKT: Reifenproduktion soll in den nächsten 3 Jahren verdoppelt werden

Wachstumsmarkt Indien: japanische Konzerne wollen davon profitieren

Liebe Leserinnen und Leser,

in diesem Trecker Talk spannt sich ein roter Faden vom Geschäftsbericht des japanischen Kubota-Konzerns über die Bewerber für die Awards „Tractor of the Year 2024“ und endet letztlich doch wieder in Osaka, wo die beiden Konzerne Kubota und Yanmar ihren Unternehmenssitze haben. Beide sind wiederum mit signifikanten Beteiligungen an zwei der größten indischen Traktorenhersteller beteiligt, die ihrerseits drei Traktoren bei der Auftaktveranstaltung in Indien den Juroren präsentierten, darunter ein voll-elektrischer Kleintraktor. Mehr Hintergrundinformationen zu Farmtrac, eine Marke von Escorts Kubota Limited, und Solis – eine Marke von International Tractors Limited, respektive Solanika und die Beteiligung von Yanmar – können Sie am Ende dieser Ausgabe lesen.

Doch zunächst zwei aktuelle Meldungen, die es wert sind, sich eingehender damit zu beschäftigen:

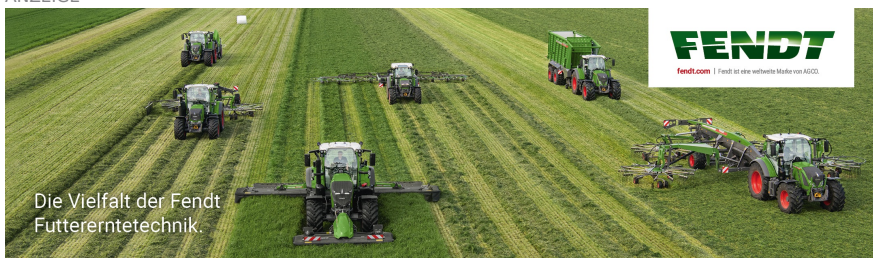
RWZ Rhein-Main und GVS Agrar wickeln französisches Joint Venture ab!

Auch im Mai 2023 wurden mehr Traktoren als im Vorjahresmonat in Deutschland zugelassen, nämlich 2.622!



Im Jahr 2023 wurden in Deutschland bis einschließlich Mai 13.856 neue Traktoren zugelassen. (Foto: Dänzer)

ANZEIGE



Schweizer Genossenschaft GVS Agrar signalisiert Ende des Joint Ventures mit der RWZ Rhein-Main



Ein Teil des Joint-Ventures soll in die neu gegründete Firma GVS Agrar SAS überführt werden. Dieses Unternehmen übernehme die Verantwortung für die Gebiete entlang der Schweizer Grenze mit den Standorten der Firmen Chevillard Agri in der Region Auvergne-Rhône-Alpes und Garnier im französischen Jura. (Foto: Werkbild)



Die des weiteren bislang in Agro Rhin S.A.S gebündelten Unternehmen in Okzitanien und im Elsass, wie die neun Agrartechnik-Zentren von Baehrel-Agri SAS (Massey Ferguson), Euro Agrar SAS (Fendt und Valtra) und SERMA (Fendt) im Elsass sowie fünf Niederlassungen von SAS Manager (Fendt und Valtra) in der Region rund um Toulouse, sollen bei der RWZ verbleiben. (Foto: Dänzer)

Mittels Pressemitteilung hat die [GVS Agrar](#) etwas verklausuliert bekanntgegeben, dass das Ende 2017 gemeinsam mit der [Kölner RWZ](#) ins Leben gerufene Joint Venture in den nächsten Monaten abgewickelt werde. Seinerzeit hatte man die Firma [Agro Rhin S.A.S.](#) mit Sitz im französischen Marlenheim gegründet, an der beide Genossenschaften 50 % halten. Das Ziel sei – so wurde damals verlautbart – gemeinsam auf dem französischen Markt zu expandieren, auf dem die RWZ bereits 3 Jahre zuvor aktiv geworden war. Mit Wirkung zum 1. Januar 2018 wurde auch gleich der bis dato mittelständisch geführte AGCO-Fendt-Vertriebspartner, S.A.S. Manager, mit seinen drei Standorten rund um Toulouse, übernommen. Dabei erweiterte sich das Schleppersortiment im Vertrieb um die Marke Valtra. Der Vorstandsvorsitzende der RWZ, Christoph Kempkes, verwies in der seinerzeitigen Pressemitteilung dazu auf seine Strategie PRIO zur Neuausrichtung der Hauptgenossenschaft: „Nachdem wir bislang da, wo es notwendig war, restrukturiert haben, ist es nun an der Zeit, in unser Kerngeschäft zu investieren.“

Und diese Ambitionen wurden in den darauffolgenden Jahren auch sehr erfolgreich in Taten umgesetzt. Mit der im Oktober 2021 erfolgten Übernahme des Fendt-Händlers Garnier hatte die Agro-Rhin SAS ihr Vertriebs- und Servicenetz in Frankreich um einen weiteren auf 20 Standorte vergrößert: Zuvor umfasste das Netz neun Agrartechnik-Zentren von Baehrel-Agri SAS (Massey Ferguson), Euro Agrar SAS (Fendt und Valtra) und SERMA (Fendt) im Elsass sowie fünf Niederlassungen von SAS Manager (Fendt und Valtra) in der Region rund um Toulouse.

Nach fünf erfolgreichen Jahren des Wachstums und Aufbaus – wenn ich richtig informiert bin, hat die Agro Rhin in 2022 einen Jahresumsatz von 152 Millionen Euro ausgewiesen – so schreibt die GVS Agrar in ihrer Pressemitteilung, würden die nächsten Schritte von der GVS Agrar und der RWZ in neuen Strukturen erfolgen. Zu lesen ist: „Seien am Anfang gemeinsame Werte und eine gemeinsame Vision im Zentrum gestanden, so habe man den Weg nach Westen erfolgreich beschreiten können. Das Joint-Venture Agro Rhin konnte stetig

wachsen und hat sich etabliert.“



Das Vertriebs- und Servicenetz der Agro Rhin in Frankreich mit sieben Firmen umfasst aktuell 20 Standorte. (Foto: Werkbild)

Nun folge der nächste Schritt: Die große Struktur dieses Joint-Ventures mit mittlerweile sieben Firmen in Südfrankreich, entlang der Schweizer Grenze und im Elsass, werde in zwei Gruppen mit verschiedenen Schwerpunkten aufgeteilt. Für die GVS Agrar bedeute dies konkret, dass ein Teil des Joint-Ventures in die neu gegründete Firma GVS Agrar SAS überführt werde. Dieses Unternehmen übernehme die Verantwortung für die Gebiete entlang der Schweizer Grenze mit den Standorten der Firmen Chevillard Agri in der Region Auvergne-Rhône-Alpes und Garnier im französischen Jura sowie ganz neu mit dem Valtra-Händler Distagri im Département Doubs. In diesen Gebieten liege der landwirtschaftliche Schwerpunkt in den Bereichen Milchwirtschaft, Grünland-Bewirtschaftung, Käseproduktion und Berglandwirtschaft. Der Hauptsitz von GVS Agrar SAS werde in Saint-Jean-de-Gonville sein. Im Übrigen übernehme ein neues Führungsduo das Ruder: Vincent Guiliani werde als Regionalleiter für das operative Geschäft verantwortlich sein, Nadine Tixier-Fuseau als Regionalleiterin für das Backoffice mit den Bereichen HR und Finanzen.

In Okzitanien und im Elsass liege die Konzentration auf Acker- und Weinbau. Dort werde die RWZ künftig allein agieren. So könnten Themen wie

Auftragsaktivitäten, Wachstumsrhythmus und Konsolidierungsbedarf nun in Anpassung auf das jeweilige Mutterhaus erfolgen. Meine Rückfrage bei der RWZ ergab, dass man so lange alles noch im Übergangsstadium sei selbst noch nichts kommunizieren möchte. Man gehe davon aus, dass sich alle juristisch notwendigen Schritte für das Auseinanderdividieren sowie beispielsweise die Verhandlungen mit der GVS über die von mir angesprochene sicher notwendige Ausgleichszahlung bis Ende Juli, Anfang August hinziehen werde. Für alle die es nicht auf dem Schirm haben sollten: die GVS hatte der RWZ damals für die eingebrachten Unternehmensteile im Elsass in die Agro Rhin einen nicht unerheblichen Betrag überwiesen. Wir haben das Telefongespräch letztlich mit der Vereinbarung beendet, dass wir einen Termin für die Aufnahme eines [Trecker Talk Podcasts](#) suchen, in dem es dann nicht nur um weitere Hintergrundinformationen zu der Abwicklung des Joint Ventures und geplante Expansionsprojekte beispielsweise in Form zusätzlicher Standorte gehen wird, sondern auch um die im April gegründete agxor Austria Vertriebsgesellschaft Ost GmbH. Über agxor wird mit bislang zwei Standorten ein Marktverantwortungsgebiet für Steyr und Case IH bearbeitet, welches sich über das nordöstliche Niederösterreich bis ins Burgenland erstreckt.

GVS Agrar AG hat Hadorn Gülletechnik AG übernommen

Noch einmal zurück zur GVS Agrar AG: dass man sich aus dem Joint Venture zurückziehe, habe auch damit zu tun, dass man sich auf eigene Aktivitäten konzentrieren wolle. Eine davon sei die rückwirkende Übernahme zum 01.01.2023 der [Hadorn Gülletechnik AG](#). Die in Leimiswil (BE) ansässige Firma Hadorn könne auf eine bald 40-jährige Geschäftstätigkeit in verschiedenen Bereichen der Gülletechnik zurückblicken, so ist in einer weiteren Pressemitteilung zu lesen, und biete ein einzigartiges und fortschrittliches Dienstleistungsangebot. Neben den eigenen Produkten importiere und vertreibe die Firma Hadorn die Kunststoff-Fässer des deutschen Herstellers Zunhammer. In Zukunft würden Beratung und Verkauf der Marke Zunhammer vom Vertriebsnetz der Agrar Landtechnik AG - ein Ableger der GVS - übernommen.




Über Hadorn werden 135 Mietfässer von Zunhammer an 1.520 Landwirte in der Schweiz verliehen, die damit jährlich über 900.000 Kubikmeter ausbringen. (Foto: Werkbild)

Der Vertrieb der Eigenprodukte von Hadorn sowie das Mietprogramm mit mehr als 130 Zunhammer-Fässern bleibe in Leimiswil. Das Mietprogramm sei eine

echte Alternative zur Investition und könne von der GVS Agrar Gruppe, somit von der Agrar Landtechnik AG dank der Firma Hadorn nun auch den eigenen Kunden in der Schweiz angeboten werden.

Bereits im März seien die ersten Produkte der Marke «Agrar» auch auf französischem Boden zum Einsatz gekommen und dort auf reges Interesse seitens der Kundschaft gestoßen. Die Homologation der Ladewagen und Druckfässer für den französischen Markt wäre abgeschlossen.

In Deutschland wurden bis einschließlich Mai 13.856 neue Traktoren zugelassen, 4,4 % mehr als im Vorjahreszeitraum

Traktorenzulassungen Deutschland nach kW 												
Berichtsmonat: 2023/05												
Vertrauliches Dokument. Weitergabe nicht gestattet!												
Angaben in Stück.												
Klasse	Monat	Monat VJ	Monat % Veränderung	Kumulation	Kumulation VJ	Kumulation % Veränd.	12-Monats-Totale	12-M-Totale VJ	12-M-Totale % Veränd.	VJ-Ergebnis	Vor-VJ-Ergebnis	VJ-Ergebnis % Veränd.
bis 30 PS / 22 kW												
bis 30 PS / 22 kW	369	413	-10,7	1.785	1.882	-5,2	4.661	5.446	-14,4	4.758	5.177	-8,1
31-40 PS / 23-29 kW	60	66	-9,1	258	299	-13,7	792	1.266	-42,0	833	1.511	-44,9
41-50 PS / 30-37 kW	79	78	1,3	415	398	4,3	1.015	2.570	-60,5	980	2.386	-66,6
Zwischensumme	508	557	-8,8	2.458	2.579	-4,7	6.468	9.382	-31,1	6.589	9.674	-31,9
51-100 PS / 38-74 kW												
51-60 PS / 38-44 kW	82	77	6,5	350	399	-12,3	916	958	-4,4	965	900	7,2
61-70 PS / 45-51 kW	57	61	-6,6	257	240	7,1	848	665	27,5	831	721	15,3
71-80 PS / 50-59 kW	121	153	-20,9	773	730	5,9	2.068	2.337	-11,5	2.005	2.508	-19,9
81-90 PS / 60-66 kW	100	95	5,3	379	452	-16,2	966	1.389	-30,5	1.039	1.517	-31,5
91-100 PS / 67-74 kW	184	182	4,2	876	872	0,5	2.018	2.172	-7,3	2.014	2.480	-18,8
Zwischensumme	544	578	-5,9	2.635	2.693	-2,2	6.818	7.526	-9,4	6.874	8.146	-15,6
101-150 PS / 75-110 kW												
101-110 PS / 75-81 kW	50	58	-13,8	188	311	-39,5	555	773	-28,2	678	924	-26,6
111-120 PS / 82-88 kW	186	157	18,5	838	810	3,5	1.827	1.682	8,6	1.799	1.490	20,7
121-130 PS / 89-96 kW	74	94	-21,3	439	480	-8,5	923	1.052	-12,3	964	1.060	-9,1
131-140 PS / 97-103 kW	72	54	33,3	314	250	26,6	573	522	9,8	509	602	-15,4
141-150 PS / 104-110 kW	116	94	23,4	675	523	29,1	1.304	1.127	15,7	1.152	1.114	3,4
Zwischensumme	498	457	9,0	2.454	2.374	3,4	5.182	5.196	0,5	5.102	5.190	-1,7
über 150 PS / über 110 kW												
151-160 PS / 111-118 kW	67	99	-32,3	348	612	-43,1	844	1.175	-28,2	1.108	1.013	9,4
161-170 PS / 119-125 kW	90	109	-17,4	536	620	-13,5	1.075	1.341	-19,9	1.159	1.279	-9,4
171-180 PS / 126-132 kW	78	96	-18,8	474	511	-7,2	981	1.043	-5,9	1.018	1.015	0,3
181-190 PS / 133-140 kW	132	49	169,4	687	414	65,9	1.238	844	46,7	965	836	15,4
191-200 PS / 141-147 kW	63	66	12,5	293	304	-3,6	646	581	11,2	657	651	19,2
201-250 PS / 148-184 kW	356	325	9,5	2.207	1.954	12,9	4.280	3.881	10,3	4.027	3.963	1,9
251-300 PS / 185-221 kW	156	135	15,6	915	668	37,0	1.773	1.398	26,8	1.526	1.464	4,2
über 300 PS / 221 kW	130	102	27,5	849	539	57,5	1.645	1.286	27,9	1.335	1.351	-1,2
Zwischensumme	1.072	971	10,4	6.309	5.622	12,2	12.482	11.549	8,1	11.795	11.462	2,9
Traktoren-Zulassungen												
Summe Traktoren-Zulassungen	2.622	2.563	2,3	13.856	13.268	4,4	30.948	33.613	-7,9	30.360	34.472	-11,9
ab 51 PS / 38 kW												
Summe ab 51 PS / 38 kW	2.114	2.006	5,4	11.388	10.689	6,6	24.480	24.231	1,0	23.771	24.798	-4,1

Zulassungen für landwirtschaftliche Zugmaschinen exklusive der im Ursprungsdatensatz enthaltenen Kommunaltraktoren, ATVs, Teleskoplader, Wohnwagen, Motorräder, etc. Nicht berücksichtigte Marken sind im Bereich "Herstellerteile nicht berücksichtigter Zulassungen" aufgeführt.
VJ = Vorjahr

VDMA Fachverband Landtechnik, Datenquelle: Kraftfahrt-Bundesamt
12.06.2023 / 12.18.19 / 179.634 / diana.bhne@vdma.org

Im Leistungssegment zwischen 181 und 190 PS/133 und 140 kW wurden im Mai 169 % mehr Traktoren (132 Stück) zugelassen als im Vorjahr – in den ersten 5 Monaten bedeuten die 687 Einheiten ein Plus von 66 %. (Foto: VDMA)

Wie der VDMA vorgestern vermeldet hat, lagen auch im Mai die Neuzulassungen von Traktoren in Deutschland über dem Vorjahresmonat. Über alle Leistungsklassen hinweg betrug das Plus bei 2.622 Einheiten 2,3 %. Betrachtet man nur das Segment über 51 PS / 38 kW, dann liegt das Plus bei 5,4 % oder eben bei 2.114 Traktoren.

Insgesamt wurden im Gesamtjahr 2023, sprich innerhalb der ersten fünf Monate, bislang 13.856 Traktoren neu zugelassen – 4,4 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum 2022. Da bislang ausschließlich die höheren Leistungsklassen über 100 PS aufwärts prosperieren, liegt das Plus bei allem über 51 PS / 38 kW mit 11.398 Traktoren bei 6,6 %. Den Vogel schoss dabei das Segment zwischen 181 und 190 PS/133 und 140 kW ab: die Steigerung zum Vorjahr lag im Mai bei plus 169 % auf 132 Einheiten (in den ersten 5 Monaten bedeuten die 687 Einheiten ein Plus von 66 %). Deshalb hat es das bis April noch an der Spitze gelegene Segment über 300 PS/221 kW abgelöst, das mit plus 27,3 % auf 130 Einheiten, beziehungsweise plus 57,5 % auf 849 Einheiten aber weiterhin glänzen kann.

Für den Mai liegen mir noch keine markenspezifischen Zahlen vor, aber bis einschließlich April lag Fendt mit 2.840 Traktoren und einem Marktanteil von

25,3 Prozent deutlich vor John Deere mit 2.224 Traktoren (19,8 % Marktanteil), Claas mit 826 (7,3 %), Deutz-Fahr 794 (7,1 %), Case IH/Steyr 624 (5,5 %), Kubota 577 (5,1 %) und New Holland 560 (5,0 %). Valtra folgte mit 518 Neuzulassungen (4,6 %) noch vor der Konzernschwester Massey Ferguson mit 498 (4,4 %).

Höhere Zulassungszahlen könnten sich als trügerisch herauskristallisieren!

Ich muss an dieser Stelle einfach mal darauf hinweisen, dass die über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres liegenden Zulassungszahlen wohl größtenteils darauf zurückzuführen sind, dass die Hersteller zum einen seinerzeit nicht ausreichend lieferfähig waren. Und zum anderen merken viele Händler mir gegenüber an, dass zahlreiche, im letzten Jahr verkaufte Traktoren erst in den vergangenen fünf Monaten zur Zulassung kamen. Deshalb würden bislang auch noch die Umsatzzahlen gut aussehen. Was den Verkäufern jedoch Sorgenfalten auf die Stirn treibe, seien vergleichsweise stark rückläufige Auftragseingänge. Man dürfe sich nicht von den hohen Zulassungszahlen täuschen lassen, mit Blick auf den Umsatz am Ende des Jahres, spätestens in 2024 könnten sich diese als trügerisch herauskristallisieren.

Kubota wächst gewaltig - sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis



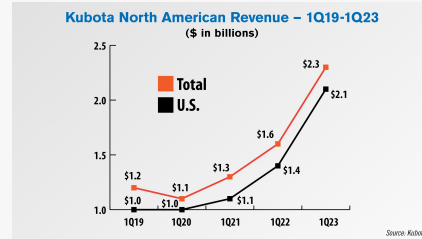
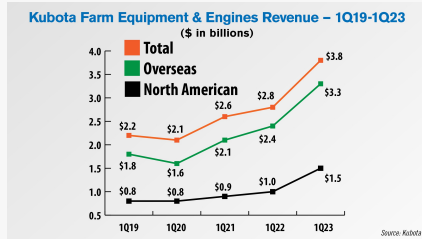
Kubota hat vor einem Jahr sein neues Northern European Distribution Centre (NEDC) im niederländischen Alblasterdam in Betrieb genommen. (Foto: Werkbild)

Für das erste Quartal 2023 hat Kubota eine Steigerung des Umsatzes um 31,8 %, respektive 1,4 Milliarden US-Dollar gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 5,6 Milliarden US-Dollar vermeldet.

Insbesondere der Umsatz in Übersee wäre im Vergleich zum Vorjahr noch deutlicher gestiegen, und zwar um 41,8 %, respektive 1,3 Mrd. USD auf 4,4 Mrd. USD. Dies sei auf höhere Umsätze in den Bereichen Landwirtschafts- und Industriemaschinen sowie Wasser und Umwelt zurückzuführen.

Der Betriebsgewinn sei im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,3 Milliarden (+ 54,6 %) auf 0,7 Milliarden USD gestiegen – hauptsächlich aufgrund höherer Verkaufspreise und positiver Auswirkungen der Wechselkurse, obwohl es auch

einige negative Auswirkungen gegeben habe. Der Gewinn vor Steuern sei im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,2 Milliarden (+ 41 %) auf 0,8 Milliarden USD angewachsen.



Kubota kann im Vergleich zu den meisten Konkurrenten in der Off-Highway-Branche deutlichere Umsatzsteigerungen im ersten Quartal 2023 vorweisen. Auch mit Blick auf die eigenen Quartalsergebnisse ist das Wachstum als außergewöhnlich zu bezeichnen. (Fotos: farm-equipment.com)

Kubota weist in der Sparte Land- und Industriemaschinen die kumulierten Umsätze aus, die mit Landmaschinen, landwirtschaftsbezogenen Produkten, Motoren und Baumaschinen erzielt wurden. Der Umsatz in dieser Sparte stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 37,2 % auf 4,9 Milliarden \$ und entspricht 87,7 % des Konzernumsatzes.

Der Inlandsumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9,3 % auf 0,6 Milliarden \$, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen Absatzes von Landmaschinen und landwirtschaftsbezogenen Produkten. Der Umsatz in Übersee stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 41,9 % auf 4,3 Milliarden \$. In Nordamerika wäre der Umsatz aufgrund erheblicher Fortschritte bei der Wiederauffüllung der Händlerbestände infolge der Entspannung der Logistiksituation stark gewachsen. Darüber hinaus stieg der Absatz von Baumaschinen aufgrund von Nachbestellungen im Wohnungsbau und der Nachfrage nach Infrastrukturbauten durch die Regierung.

Der Betriebsgewinn in diesem Segment stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 80,8 % auf 0,8 Mrd. US-Dollar, was hauptsächlich auf einige positive Auswirkungen der Wechselkurse, die Erhöhung der Verkaufspreise und den Umsatzanstieg zurückzuführen wäre. Allerdings habe es auch einige negative Auswirkungen durch einen Anstieg der Kosten für Verkaufsanreize gegeben, die durch einen Anstieg der Zinssätze, der Materialpreise und verschiedener Ausgaben, die hauptsächlich durch die Inflation verursacht wurden.

Kubota meldet 33 % Umsatzanstieg im 1. Quartal 23 für das Segment Landwirtschaft

Im Umsatz mit Landmaschinen ist auch der mit Motoren enthalten. Er belief sich im ersten Quartal auf 3,8 Mrd. USD, ein Anstieg von 33 % gegenüber 2,8 Mrd. USD im ersten Quartal des Vorjahres. Wie nicht anders zu erwarten, wird auch hier die Steigerung vor allem durch höhere Umsätze in Übersee getragen, die sich auf 3,3 Mrd. USD, beliefen, was einem Anstieg von 38 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

In Nordamerika beliefen sich die Umsätze mit Landmaschinen und Motoren im ersten Quartal auf 1,5 Mrd. USD, ein Anstieg von 41 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Damit liegt der Anteil des nordamerikanischen Umsatzes mit

Landmaschinen und Motoren am Gesamtumsatz von Kubota bei 41 %, gegenüber 39 % im ersten Quartal 2022 und 38 % im ersten Quartal 2019.

Der Rückschluss von diesen außergewöhnlichen Ergebnissen: Kubota muss Wettbewerbern Stückzahlen und letztlich auch Marktanteile abnehmen!

Award «Tractor of the Year» feiert 25-jähriges Jubiläum



Die 25. Ausgabe startete Ende Mai in Mumbai, am Sitz des aktuellen Sponsoringpartners, dem indischen Reifenhersteller BKT, mit der Präsentation der angemeldeten Traktorenmodelle. (Foto: TOTY)

Der offizielle Startschuss für die Award-Ausgabe 2024 von „Tractor of the Year“ wurde wie von mir schon berichtet Ende Mai unter dem Motto "Let The Challenge Begin" im Trident Hotel im Herzen der indischen Metropole Mumbai gegeben. Insgesamt wurden der internationalen Jury – 25 Medienrepräsentanten aus ebenso vielen europäischen Ländern – für die verschiedenen Award-Kategorien 12 Traktoren von 10 Marken präsentiert. Darunter waren auch einige exklusive Neuheiten, zu denen noch Sperrfristen, so genannte Presseembargos bis zu einem von den Herstellern vorgegebenen Termin bestehen. Somit darf ich noch nichts über sie berichten (Fendt, Valtra, Massey Ferguson und Claas) – nicht einmal die Typen-Bezeichnungen.

Wobei sich die Hersteller manchmal selbst in diesen strikten Vorgaben verheddern und die eine oder andere Abteilung im eigenen Haus unabgestimmt Informationen an die Öffentlichkeit gibt. Als Beispiel dafür wäre Claas anzuführen: es wurde am 13. Juni mit einer Marketingkampagnen für den neuen Xerion in den Social Media begonnen – während man mit der TOTY-Jury ein Embargo bis 18. Juli vereinbart hatte.

Kamera, Licht, **Action.**

Entdecke mehr als pure Kraft...
coming soon!



Claas hatte mit der TOTY-Jury eine Veröffentlichungssperrfrist bis 18. Juli vereinbart – am 13. Juni startete das Unternehmen jedoch mit einer Marketingkampagne für den neuen Xerion in den Social Media. (Foto: Werkbild)

Mit Farmtrac – eine Marke von Escorts Kubota Limited – und Solis – eine Marke von International Tractors Limited – sind in diesem Award-Jahr auch zwei indische Hersteller mit insgesamt drei Traktoren im Wettstreit dabei, darunter ein voll-elektrischer Kleintraktor. Wie in der Ausgabe des Trecker Talk vom 4. Mai ausführlicher erläutert, handelt es sich bei Indien um den größten Absatzmarkt für Traktoren weltweit. Nachfolgend spreche ich noch ein paar weitere Spezifika an.

Weitere vier Award-Kandidaten sind nicht mit Sperrfristen ausgestattet: ebenfalls mit von der Partie sind der McCormick X5.120 P3-Drive, der Landini Rex 4-120 GT RoboShift Dynamic, der Antonio Carraro Tony 11700 V und der Reform Metrac H70.

Bei "Let The Challenge Begin" wird jedem Wettbewerber die Möglichkeit geboten, den Juroren immer in der exakt gleichen Zeit die einzigartigen Eigenschaften seiner Traktoren durch einzelne Beiträge mit Audio- und Videomaterial zu präsentieren. Die Jury entscheidet in den nächsten Tagen, welche der Modelle in den Shortlisten für die einzelnen Awards nominiert werden. In den nächsten Monaten können die Hersteller im Übrigen Testevents für ihre nominierten Modellen organisieren. Am 12. November 2023 um 12 Uhr werden auf der Agritechnica in Hannover die Gewinner in den vier Kategorien bekanntgegeben:

„Tractor of the Year“ ist der Hauptpreis, die „Königskategorie“ des seit 1998 verliehenen Awards. Bewertungskriterien: Motor, Getriebe, Elektronik, Hydraulik, Kabinenkomfort, technische Features (bezogen auf innovative oder exklusive technische Inhalte), Optionen, Design, Konnektivität / Precision Agriculture.,

"Best Utility"- in dieser Kategorie treten Traktoren mit einem 4-Zylinder-Motor an im Leistungsbereich von 70 PS bis 150 PS und mit einem maximalen Betriebsgewicht von 10.500 kg. Bewertungskriterien sind Motor, Getriebe, Hydraulik, Komfort, technische Features, Optionen, Design und Vielseitigkeit.

"Best of Specialized" – in dieser Kategorie werden alle Spezialtraktoren für Plantagen, den Weinbau, den Kommunaleinsatz und die Berg-Landwirtschaft gefasst. Bewertungskriterien sind vorrangig Motor, Getriebe, Komfort, Agilität und Design.

Zusätzlich zu diesen Kategorien gibt es den „Sustainable Toty Award“, mit dem die fortschrittlichste Maschine in Bezug auf Nachhaltigkeit ausgezeichnet wird. Alle Traktoren der drei Hauptkategorien, die in die Endrunde kommen, werden für diese prestigeträchtige Auszeichnung berücksichtigt.

BKT will Reifenproduktion in den nächsten 3 Jahren verdoppeln



Auf einem derzeit noch rund 300 Hektar großen Areal in Bhuj hat BKT mehrere Werke in einem sehr kurzen Zeitraum für die Reifenproduktion erbaut. (Foto: Werkbild)

In Mumbai, am Sitz des aktuellen Sponsoringpartners, dem indischen Reifenhersteller BKT, erlebten wir mehr als 60 Gäste (Juroren, Repräsentanten der Traktorenhersteller und das BKT-Management) neben den zwei intensiven Tagen mit den Präsentationen der angemeldeten Traktorenmodelle auch noch einen höchst interessanten Abstecher in das BKT-Reifenwerk in Bhuj. Mit „das Werk“ kommt allerdings nicht zum Ausdruck, dass es sich gleich um mehrere Werke auf einem derzeit noch rund 300 Hektar großen Areal handelt. Bis 2026 soll die Jahresproduktion in Bhuj auf 600.000 Tonnen Off-Highway-Reifen mit einem Umsatzvolumen von zwei Milliarden Dollar steigen.

Wie wahrscheinlich die meisten von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser wissen, wird BKT in Deutschland über die [Firma Bohnenkamp in Osnabrück](#) vertrieben – und zwar bereits seit 25 Jahren. Anlässlich dieses Jubiläums haben die beiden Unternehmen unter dem Motto »**Let's move forward. Together!**« zu einem Event am 16. und 17. Juni 2023 nach Osnabrück eingeladen, zu dem ich mich demnächst

auf den Weg machen werde. Da eine Gesprächsrunde mit den Unternehmensverantwortlichen von Bohnenkamp & BKT auf dem Programm steht, kann ich im nächsten Trecker Talk sicherlich viele exklusive Informationen über das Reifenbusiness mit Ihnen teilen!

Japanische Konzerne wollen vom Wachstumsmarkt Indien profitieren

Wholesale: Domestic Tractor Industry May 2023						
Manufacturer	May'23	May'22	% Growth	MS May'23	MS May'22	MS YoY
M&M Group	33113	34153	-3.05	39.93	41.68	-1.75
Tafe Group	16551	15927	3.92	19.96	19.44	0.52
Sonalika	10577	9493	11.42	12.76	11.59	1.17
Escorts	8704	7667	13.53	10.50	9.36	1.14
John Deere	6591	7160	-7.95	7.95	8.74	-0.79
New Holland	3146	2856	10.15	3.79	3.49	0.31
Kubota	1705	1947	-12.43	2.06	2.38	-0.32
Indo Farm	582	577	0.87	0.70	0.70	0.00
Preet	578	559	3.40	0.70	0.68	0.01
VST	325	511	-36.40	0.39	0.62	-0.23
Force	280	323	-13.31	0.34	0.39	-0.06
Captain	477	463	3.02	0.58	0.57	0.01
ACE	234	221	5.88	0.28	0.27	0.01
SDF	57	85	-32.94	0.07	0.10	-0.03
Total	82920	81942	1.19	100.00	100.00	

Der Traktorenmarkt in Indien wird von den einheimischen Herstellern dominiert – auf sie entfallen mehr als 80 % der Verkäufe. (Foto: Tractor Junction)

Obwohl sich in Indien – dem weltweit größte Traktorenmarkt – auch seit vielen Jahren die international agierenden Hersteller tummeln, wird das Geschehen weitgehend von vier einheimischen Produzenten dominiert, die im Mai auf einen Marktanteil von über 80 % kommen:

Mahindra (einschließlich M&M-Group),

Tafe Group (zusammen mit Farm Equipment Limited und insgesamt 40 weiteren Unternehmen Teil der Amalgamations Group von Mallika Srinivasan, die bekanntlich unter anderem im Aufsichtsrat von AGCO sitzt als größte Einzelaktionärin und Lizenznehmerin von Massey Ferguson, Eicher aber auch von TATA Steel ist),

ITL – International Tractors Limited mit der Marke Sonalika (in Europa werden die Traktoren unter der Marke Solis verkauft)

Escorts (in Europa werden die Traktoren unter der Marke Farmtrac verkauft)

Wobei dies nur die halbe Wahrheit ist, denn japanische Hersteller haben sich sukzessive an den letztgenannten beiden Herstellern beteiligt:

ITL: Um vom asiatischen Montage Know-how zu profitieren, begann das junge Unternehmen im Jahr 2005 eine Zusammenarbeit mit dem japanischen Motoren- und Baumaschinenspezialisten **Yanmar**. Seit 2005 hält Yanmar bereits 12,61 % der Anteile von ITL. Im Jahr 2017 haben die Yanmar Holdings Co. Ltd. ("Yanmar") und Development Bank of Japan Inc. ("DBJ") eine zusätzliche Beteiligung von 17,75 % an ITL erworben. Die Beteiligung wurde somit auf aktuell 30,36 % ausgebaut. ITL fertigt übrigens auch Yanmar Traktoren.

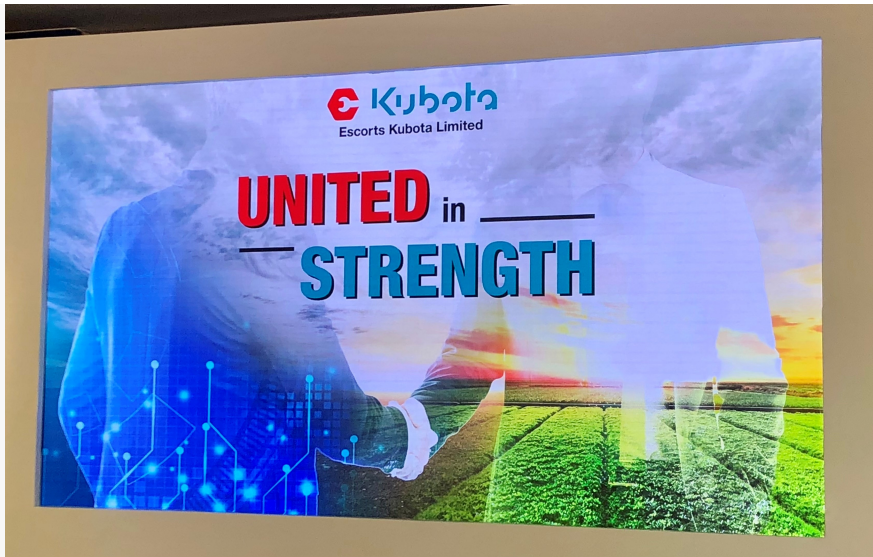


Aktuell wirbt Yanmar mit einer kostenlosen 5-Jahres-Garantie, respektive 5.000 Betriebsstunden für die Traktorenserien YT & SA mit Motoren der Stufe V. Eine kostenlose 2-Jahres-Garantie wird für alle neuen Yanmar-Traktoren offeriert.. (Foto: Werkbild)

Im Gegenzug hat Yanmar seine Erfahrungen in der Fertigung und sein vorhandenes After-Sales-Netzwerk in diversen Ländern mit in die Partnerschaft eingebracht. Dies gilt beispielsweise auch für Deutschland, wo man im Oktober 2016 den Hersteller für kompakte Baumaschinen Schaeff übernommen hatte mit einem Werk in Crailsheim und dem Ersatzteilzentrum in Rothenburg o.d.Tauber – Beides bei mir ganz um die Ecke! Seit Februar 2019 fungiert Letzteres übrigens als gemeinsames Logistikzentrum für Yanmar- und Solis für ganz Europa.

Erwähnenswert ist sicherlich auch, dass ITL im Dezember 2018 mit der italienischen Argo-Gruppe einen Vertrag für die Fertigung von Traktoren im Landini- und McCormick-Design für Südafrika schloss. Dort ist Argo bekanntlich ein starker Marktteilnehmer. Außerdem beliefert ITL beispielsweise in Argentinien die Firma Apache mit teilweise oder komplett demontierten, so genannten ckd-Traktoren.

Escorts: [Kubota](#) ist seit 2019 durch ein Joint Venture mit Escorts zur Produktion von Kompakttraktoren und seit 2020 durch eine direkte Kapitalbeteiligung an Escorts in Höhe von 9,9 Prozent auf dem indischen Markt präsent. Gemäß einer Vereinbarung zwischen den beiden Unternehmen vom 18. November 2021 hat Kubota seinen Beteiligungsanteil im Rahmen einer vorrangigen Aktienzuteilung in 2022 zunächst um weitere 28,4 % aufgestockt. Nach der erfolgten Zustimmung der Aktionäre und der behördlichen Genehmigungen hält Kubota mittlerweile 53,50 %



Wenn man die von Escort und Kubota in Indien verkauften Traktoren addiert, wäre Platz 3 in der Verkaufstabelle zum Greifen nahe! (Foto: Dänzer)

Als Mehrheitseigner will Kubota das Know-how von Escorts mit der eigenen Produktentwicklungskompetenz bündeln, um in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Beschaffung sowie Fertigung die Produktivität und Qualität zu optimieren und hochwertige, aber bezahlbare Kompakttraktoren anbieten zu können, heißt es in der entsprechenden Pressemitteilung.

Somit lässt sich auch erklären, wenn Ihnen der Award-Teilnehmer von Farmtrac irgendwie von Kubota bekannt vorkommen sollte!

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'D. Dänzer', written over a white background.



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