

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

CNH und John Deere treiben Smart Industrie-Projekte vehement voran

CNH Industrial und One Smart Spray: Kooperationsvertrag für Systemintegration

John Deere: Höhenflug wird auch im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2022/2023 fortgesetzt

Amazon: 140 Jahren innovative Produkte für die Landwirtschaft

Techer Talk Podcast: mit [Christian Dreyer von Amazon](#)

Liebe Leserinnen und Leser,

vor et was über einem Jahr hatte [Scott Wine](#), Chief Executive Officer von CNH Industrial auf dem Capital Markets Day in Miami, Florida, einen Strategieplan für 2024 bekannt gegeben. In dessen Mittelpunkt stünde das Anstreben der Technologieführerschaft im Bereich der Automatisierung und das Engagement für einen vollständig autonomen Landwirtschaftszyklus. [Parag Garg](#), Chief Digital Officer, erläuterte, wie das Unternehmen daran arbeite, die Produktivität und den Ertrag in der Landwirtschaft zu steigern. Durch die Übernahme von [Raven Industries](#) mit deren Präzisionstechnologie sowie Plug-and-Play-Automatisierung und Autonomie einschließ lich einer umfassenden Palette digitaler Dienstleistungen liefere das Unternehmen zunehmend intelligentere Maschinen, die die Herausforderungen der Kunden lösen und ihnen die Arbeit erleichtern würden.

Derek Neilson, President Agriculture, sprach darüber, dass sich innerhalb des Planungszeitraums die Investitionen in F&E und Investitionen in Sachanlagen auf 4 Mrd. USD fast verdoppeln würden. Wobei der Schwerpunkt auf Innovationen in den Bereichen Automatisierung und Autonomie, vernetzte Maschinenökosysteme und alternative Kraftstoffe liege. Konkret solle das Produktportfolio für die Landwirtschaft mit voraussichtlich 150 Produkteinführungen im Planungszeitraum erheblich erweitert werden, um die differenzierte Positionierung der Marken Case IH und New Holland Agriculture zu unterstützen.



Die beiden Konzerne, CNH Industrial mit den Marken Case IH und New Holland sowie John Deere liefern sich einen intensiven Wettkampf mit Blick auf die Technologieführerschaft. (Fotos: Werkbilder)

Mit der Verlautbarung in dieser Woche – dass man mit [One Smart Spray](#) einen Kooperationsvertrag geschlossen habe – lässt CNH den Worten nun auch Taten folgen. Man zündet quasi die nächste Stufe auf dem Weg zur angestrebten Technologieführerschaft. Derzeit kann diese unstrittig John Deere für sich in Anspruch nehmen – und wird sie wohl eher nicht kampflös preisgeben. Die nötigen finanziellen Mittel um eventuell sogar den Vorsprung noch weiter auszubauen erwirtschaftet der Konzern allemal, wie die gerade eingetroffenen Halbjahreszahlen mit neuen Rekorden unterstreichen!

CNH Industrial und One Smart Spray unterzeichnen Kooperationsvertrag für Systemintegration





Die Integration des One Smart Spray-Systems in das Produktportfolio der CNH-Agrarmarken werde von dem Raven-Team geleitet. (Fotos: Werkbilder)

Die Integration der Technologien von [ONE SMART SPRAY](#), dem Joint Venture von Bosch und BASF, in die Feldspritzen der globalen Konzernmarken Case IH und New Holland Agriculture ermöglicht es CNH Industrial relativ zeitnah zumindest in diesem Techniksegment zu John Deere aufzuschließen. Die grünen Feldspritzen mit der eigen entwickelten See & Spra-Technologie können bereits seit dem vergangenen Jahr zumindest in den USA käuflich erworben werden.

Geleitet werde die Integration des One-Systems in das Produktportfolio der CNH-Agrarmarken im Übrigen von dem Raven-Team. Man geht jedenfalls davon aus, dass die über das Spritzgestänge verteilt montierten Kameras zu einer weiteren Verbesserung der Präzisions- und automatisierten Sprühfunktionen der Geräte führen werden. Diese böten den Kunden künftig eine Grün-auf-Grün- (Pflanze auf Pflanze) und Grün-auf-Braun-Unkrautererkennung (Pflanze auf Erde) und selektives Sprühen. Die Präzision werde mit digitalen Tools und agronomischen Erkenntnissen kombiniert, die über mobile Geräte zugänglich seien, um detaillierte Unkrautkarten zu erstellen, Eingaben und Kosteneinsparungen in Echtzeit zu verfolgen und automatisierte Berichte und Daten zu generieren.

Die Kombination der Technologien aus beiden Unternehmen garantiere gleichzeitig die Maximierung von Herbizid-Einsparungen, betrieblicher Effizienz und Nachhaltigkeit für die Landwirte. Beispielsweise ermögliche es ihnen auch die anstehenden Spritzvorgänge sowohl bei Tag als auch bei Nacht auszuführen und so die möglichen Einsatzzeitfenster erheblich auszuweiten.

Für One Smart Spray ist dieser Kooperationsvertrag mit CNH Industrial der nächste große Schritt um sich als Dominator mit Blick auf intelligente Spritzentechnologie zu positionieren. Erst vor kurzem gelang es dem Joint Venture ja ein ähnlicher Coup mit AGCO, die Systemintegration Amazone, Dammann und Stara läuft ja schon länger.

John Deere setzt seinen Höhenflug auch im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2022/2023 fort



Der hochautomatisierte 8RX-Traktor von John Deere und eine 16-reihige 60-Fuß-Sämaschine arbeiten mit mehr als 300 Sensoren und 140 Steuergeräten, die 15.000 Messungen pro Sekunde pro Maschine verarbeiten. (Foto: Werkbild)

Weltweit stiegen die Umsätze von Deere & Company im zweiten Quartal des Geschäftsjahres (30. April 2023) um 30 % auf 17,387 Milliarden US-\$. Mit 30,038 Milliarden US-\$ m ersten Halbjahr (vom Kalenderjahr abweichendes Geschäftsjahr mit Beginn am 1. November 2022) liegt das Umsatzplus sogar bei 31 %. Im Vergleich dazu beliefen sich die Umsätze in den Vergleichszeiträumen des Vorjahres auf 12,034 Milliarden US-\$, respektive 20,565 Milliarden US-\$.

Der auf Deere & Company entfallende Nettogewinn erhöhte sich von 2.098 Millionen US-\$ im Vergleichsquarter 2022 auf 2,860 Milliarden US-\$ oder 9,65 US-\$ je Aktie (6,81 US-\$ je Aktie in 2022). Für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2023 betrachtet, liegt der Nettogewinn bei 4,819 Milliarden US-\$ bzw. 16,18 US-\$ je Aktie, verglichen mit 3,001 Milliarden US-\$ bzw. 9,72 US-\$ je Aktie.

*John C. May, CEO und Vorstandsvorsitzender
von Deere & Company, (Foto: Werkbild)*



Die John Deere Ergebnisse des zweiten Quartals zeigen, dass wir von den günstigen Marktbedingungen und der starken Nachfrage nach unseren Produkten profitieren. Außerdem hilft uns die positive Umsetzung der Geschäftspläne seitens unserer Mitarbeiter, Vertriebspartner und Lieferanten. Sie leisten eine hervorragende Arbeit, um die Nachfrage nach unseren Produkten zu erfüllen und unsere Kunden zu bedienen. Obwohl Einschränkungen der Lieferketten weiterhin eine Herausforderung darstellen, sehen wir eine weitere

Entspannung. Basierend auf John Deeres aktuellen Ergebnissen sind wir auf gutem Weg, ein weiteres außergewöhnliches Ergebnis zu erzielen. Dies ist zu einem nicht geringen Teil auf unser Smart-Industrial-Geschäftsmodell zurückzuführen, aber auch auf unsere Fähigkeiten, unseren Kunden Mehrwerte zu liefern, die ihnen helfen, ihre Betriebe profitabler, produktiver und nachhaltiger führen zu können.“

Sparte Großmaschinen und Lösungen für die Präzisionslandtechnik:

Die Umsätze sind im zweiten Quartal mit 7,822 Milliarden US-\$ im Vergleich zum Vorjahresquartal durch höhere Liefermengen und bessere Preise um 53 % gestiegen. Der Betriebsgewinn hat sich durch die besseren Preise und höheren Liefermengen sogar mehr als verdoppelt: er ist um 105 % auf 2,17 Milliarden US-\$ gestiegen.

ISparte Kompakte Landmaschinen und Rasen- & Grundstückpflege:

Die Umsatzerlöse legten im zweiten Quartal aufgrund von besseren Preisen und höherer Liefermengen um 16 % auf 4,145 Milliarden US-\$ zu. Der Betriebsgewinn ist vor allem durch bessere Preise, höhere Liefermengen und einem bessere Produktmix um 63 % auf 849 Millionen US-\$ gestiegen.

Sparte Bau- & Forstmaschinen:

Der Umsatz ist im zweiten Quartal vor allem durch größere Liefermengen und bessere Preise um 23 % auf 4,112 Milliarden US-\$ gestiegen. Der Betriebsgewinn hat sich aufgrund besserer Preise, höherer Liefermengen und eines besseren Produktmix um 3 % auf 838 Millionen US-\$ erhöht.

Geschäftsausblick fällt noch positiver aus

Für das Geschäftsjahr 2023 wird ein auf Deere & Company entfallender Nettogewinn in Höhe von 9,25 bis 9,50 Milliarden US-\$ erwartet.

**John Deere - auf dem Weg zum Smart
Technologie-Unternehmen**



NavCom Technology, Inc., ein Tochterunternehmen von John Deere, gilt als ein führender Anbieter von fortschrittlichen GNSS-Produkten für OEMs, VARs und Systemintegratoren, die leistungsstarke RTK-Systeme, globale GPS-Satellitenkorrekturen auf Zentimeter-Ebene und GNSS-Empfänger in geodätischer Qualität für die präzise Positionsbestimmung benötigen. (Fotos: Werkbild)

"Deere ist eines der besten Technologiegeheimnisse der Welt ... aber ohne den Zugang zum Weltraum ist das nicht möglich", sagte Leanne Caret, seit 2021 Vorstandsmitglied von Deere und ehemalige Geschäftsführerin von Boeing Defense, Space & Security, vor kurzem in einem Interview mit dem [CNBC-Podcast "Manifest Space"](#). In "Manifest Space" des US-amerikanischen Senders CNBC unterhält sich Morgan Brennan mit Branchenführern und Start-ups der heutigen Satelliten-, Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie.

Und Jahmy Hindman, Chief Technology Officer von Deere, setzte in dem Interview mit "Manifest Space" noch eines obendrauf: "Wir sind ziemlich optimistisch, was die Möglichkeiten angeht, die die Kommerzialisierung des Weltraums für die Landwirtschaft mit sich bringt. Wenn man an die Landwirtschaft denkt ... sie findet in ländlichen Gegenden statt, wo eine terrestrische Mobilfunkverbindung nicht immer verfügbar ist, und wenn doch, dann reicht sie nicht immer aus, um die Dinge zu tun, die die Landwirte auf dem Feld erledigen müssen. Wir sind der Meinung, dass die Satellitenkommunikation eine wirklich faszinierende und interessante Technologie ist, um diese Kommunikationslücke zu schließen".

Für Deere habe der Schnittpunkt zwischen Weltraum und Landwirtschaft vor zwei Jahrzehnten begonnen, als sich das Unternehmen an NAVCOM beteiligte und es schließlich erwarb, um sein eigenes Echtzeit-Verbindungssignal für GPS zur Steuerung von Maschinen und zur Erstellung von Ertragskarten für Mähdrescher zu ermöglichen. Doch GPS reiche nicht mehr aus, vor allem nicht in großen Märkten wie Brasilien, wo mehr als zwei Drittel der landwirtschaftlichen Nutzfläche keinen Anschluss an die Kommunikationsinfrastruktur haben.

Im vergangenen Herbst habe John Deere deshalb eine Ausschreibung an die

Satellitenkommunikationsbranche gerichtet, um Partnerschaften für weltraumgestützte Konnektivitätsdienste einzugehen. Das Unternehmen habe den geschätzten Wert des geplanten "SatComms"-Geschäfts nicht öffentlich bekannt gegeben, aber die Raumfahrtindustrie sehe eindeutig Dollarzeichen: Laut Hindman haben etwa 40 Unternehmen Angebote eingereicht, die das "Who is Who der weltweiten Satellitenkommunikation" umfassen.

Hindman erzählte, dass Deere derzeit Versuche mit bestimmten Unternehmen durchführe, einschließlich der Verbreitung einiger Geräte auf Fahrzeugen, um die Leistung in Echtzeit und unter realen Bedingungen zu ermitteln: "Wir hatten die Gelegenheit, zwei Industrien zusammenzubringen - die Satellitenkommunikation und die Landwirtschaft - und zu sagen: 'Welchen Wert können wir schaffen?'"

Deere werde einen Partner für das Projekt auswählen, nachdem die Bieter eine Vegetationsperiode durchlaufen haben, und es werde erwartet, dass die Lösung im nächsten Jahr um diese Zeit bei den Landwirten eingeführt werden kann. Was noch unklar wäre: die endgültige Ausgestaltung des Geschäftsmodells und ob es sich um ein Service-Abonnement, eine Einmalzahlung oder etwas anderes handeln könnte. Es werde jedenfalls nicht nur um neue Geräte gehen, denn die Kunden von Deere seien sehr daran interessiert, auch bestehende Geräte zu aktualisieren.

Die zunehmende Nutzung weltraumgestützter Fähigkeiten erkläre im Übrigen auch, warum Deere eine der Top-Positionen im Ark Space Exploration and Innovation ETF von Cathie Wood ist - eine Position, die bei der Auflegung des Fonds vor zwei Jahren einige Anleger stutzig gemacht hatte. Hindman: "Wenn man die Möglichkeit hat, jeden Acker auf dem Hof zu vernetzen, kann man mehr präskriptive Informationen sammeln ... Das ermöglicht den Landwirten, bessere Entscheidungen zu treffen. Das verbessert die Ernährungssicherheit in dem Sinne, dass am Ende des Jahres ein besseres Ergebnis erzielt wird, als es ohne diese Informationen, ohne diese Daten möglich wäre.

140 Jahre Amazone: Werte aus der Vergangenheit weiterentwickeln



Gründer Heinrich Dreyer mit dem historischen Firmenlogo aus der Gründerzeit und der neuesten Amazone Einzelkornsämaschine Precea. (Foto: Werkbild)

Als Heinrich Dreyer am 1. Mai 1883 das Unternehmen „H. Dreyer Fabrik für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte“ in Gaste bei Osnabrück gründete, konnte er nicht ahnen, dass Amazone sich einmal zu einem der weltweit führenden Herstellern von Landmaschinen entwickeln würde. Seit nunmehr 140 Jahren bietet das Familienunternehmen innovative Produkte für die Landwirtschaft an.



Nachdem über knapp 50 Jahre Prof. h.c. Dr. Dr. h.c. Heinz Dreyer († 17. Februar 2023) und sein Vetter Klaus Dreyer die Geschicke der Gruppe gelenkt haben, hat seit etlichen Jahren die 4. Generation mit den beiden Inhabern Christian Dreyer (l.) und Dr. Justus Dreyer die Verantwortung. (Foto: Werkbild)



Wir sind unseren Vorfahren zu großem Dank verpflichtet. Die Werte, die sie geschaffen haben, wollen wir nachhaltig weiterentwickeln und zugleich die Herausforderungen der Zukunft zielsicher angehen. Bei der Entwicklung neuer Technologien stehen zuerst die Bedürfnisse der Kunden im Fokus, sowie rechtzeitig die Erfordernisse der Zukunft zu erkennen. Dieser Weg war schon in der Vergangenheit erfolgreich. Wir sehen somit drei wichtige Aufgaben für die Landwirtschaft und uns, die sich natürlich gegenseitig beeinflussen: Kostbare Ressourcen bewahren, Einsatz von Betriebsmitteln nachhaltig reduzieren, mehr Präzision für Nachhaltigkeit und Kosteneffizienz bei gleichzeitig hohem Ertragsniveau," so die beiden Geschäftsführer.

Der Gründer Heinrich Dreyer startete 1883 zunächst mit der Produktion einer Getreidereinigungsmaschine und erkannte schon sehr früh: „Wir müssen hinaus in die Welt“. So wurden bereits 1906 die ersten Getreidereinigungsmaschinen nach Valparaiso in Chile verkauft und damit der Grundstein für das starke Exportgeschäft der heutigen Amazone Gruppe gelegt. Heinrich Dreyers Söhne, Enkel und Urenkel setzten in den folgenden Jahren bedeutende Meilensteine in der Produktentwicklung und führten die Erfolgsgeschichte bis heute fort. Insbesondere in den sechziger Jahren entwickelten sich der Zweiseiben-Anbaudüngerstreuer ZA und die legendäre Drillmaschine D4 zu wahren Bestsellern. Die Fertigungskapazitäten mussten ausgeweitet werden, und so entstand das erste Zweigwerk in Hude bei Oldenburg, das im Jahr 2009 um den Standort Hude-Altmoorhausen für die Produktion von moderner Großflächensätechnik erweitert wurde.



Amazone hat jetzt das Programm der Einzelkorn-Sätechnik um die gezogenen Produkttypen Precea 9000-TCC und 12000-TCC mit 9 und 12 m Arbeitsbreite erweitert. (Foto: Werkbild)

Mit dem Einstieg in die Bodenbearbeitung entwickelte Amazone als erster Hersteller zapfwellengetriebene Geräte für die Kombination mit Sämaschinen. Seit 1998 werden außerdem passiv arbeitende Bodenbearbeitungsmaschinen mit der Tochterfirma BBG Bodenbearbeitungsgeräte aus Leipzig auf den Markt gebracht. Durch die Übernahme der Pflugproduktion der Firma Vogel & Noot im ungarischen Mosonmagyaróvár in 2016 hat Amazone sowohl das Bodenbearbeitungsprogramm als auch die Fertigungskapazitäten deutlich vergrößert. In Ergänzung zu den Werken in Gaste und Leeden wurde 2018 der Neubau des Produktionswerks in Bramsche nördlich von Osnabrück eröffnet. Moderne Montagehallen bieten dort Platz für eine variantenreiche Produktion auch von Großmaschinen sowie eine Gesamtoptimierung der Logistik in den drei Werken. Seit 2019 gehört außerdem die Schmotzer Hacktechnik am Standort Bad Windsheim zur Unternehmensgruppe. Dies war ein wichtiger Schritt für den Ausbau des Sortiments im Bereich Pflanzenpflege.

Podcast mit Amazone-Geschäftsführer Christian



Die Folge 4 des Technik-Talk-Podcast mit dem Agrarunternehmer des Jahres 2019, Christian Dreyer von Amazone kann über den nachfolgenden Link abgerufen werden: <https://newideasthinktank.de/podcast/>. (Foto: Werkbild)

Wer gerne ein Gefühl dafür bekommen möchte, wie denn ein Familienunternehmen mit so einer langen Tradition tickt: In der Folge 4 des Technik-Talk-Podcast hatte ich den zum Agrarunternehmer des Jahres 2019 gekürten Christian Dreyer am Mikrophon. Der studierte Diplomwirtschaftsingenieur übernahm 1999 die Geschäftsführung des Familienunternehmens Amazone in Hasbergen-Gaste von seinem Vater Klaus. Was man sicherlich auch noch erwähnen sollte: Christian Dreyer hat von 2016 bis 2020 als Vorsitzender des Branchenverbandes VDMA Landtechnik gewirkt.

Neben den Informationen zum Geschäftsergebnis 2021 – die Amazone Gruppe, in der rund 2.000 Mitarbeiter in über 70 Ländern beschäftigt werden wuchs innerhalb von zwei Jahren kumuliert um über 40 Prozent auf 655 Millionen Euro, in 2022 soll der Umsatz noch einmal signifikant gestiegen sein – werden in dem Podcast diverse Neuheiten angesprochen. Beispielsweise die Direkteinspeisung DirectInject, die mit der Agritechnica-Silber-Medaille 2022 ausgezeichnet wurde für eine schnelle, flexible und bedarfsgerechte Zudosierung von Pflanzenschutzmitteln. Oder aber den UX SmartSprayer von Amazone, der für Spot Farming auf höchstem Niveau im Praxiseinsatz steht und in der Frühjahrssaison 2021 mit 36 Meter Arbeitsbreite in den Praxiseinsatz ging. Im Alltag eines großen Ackerbaubetriebs wurde in Echtzeit die punktgenaue Applikation von Blattherbiziden „Grün in Grün“ durchgeführt. Die Anhängelfeldspritze UX 5201 SmartSprayer integriert die Kamertechnik und KI-Bildverarbeitung von One Smart Spray mit dem pflanzenbaulichen Know-how von xarvio zu einem einmaligen Pflanzenschutzsystem. Mit schlagspezifischen Schwellwerten und dem gleichzeitigen Einsatz von Flächen- und Spotapplikation in einer Überfahrt könne der Herbizidaufwand um bis zu 70 Prozent und mehr reduziert werden.

Der Podcast ist definitiv hörensenswert und sowohl über die Homepage des [New Ideas Think Tank](#) als auch alle bekannten Podcast-Plattformen abrufbar, beispielsweise bei [Spotify](#).

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
#nutzenwasmöglichist
#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