

New Ideas Think Tank

Trecker Talk



von Dieter Dänzer

Die Agritechnica wirft bereits ihre Schatten voraus

Cathrina Claas-Mühlhäuser: als neue Vorsitzende des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft gewählt

Claas: Schuldscheindarlehen in Höhe von 350 Millionen Euro erfolgreich platziert

Lindner: 100-Millionen-Euro-Umsatzmarke erstmals geknackt

Pöttinger: Teilnahme an der SIMA 2024 abgesagt wie bereits John Deere

Grimme: Übernahme des polnischen Exklusiv-Vertriebspartner Agrarada

John Deere „dealer of tomorrow“: Kotschenreuther integriert Marktverantwortungsgebiet von Nicklas Landtechnik

Liebe Leserinnen und Leser,

mit Blick auf die vielen Meldungen, die mich über die verschiedenen Kanäle erreichen, lässt sich konstatieren, dass die Off-Highway-Branche aufregende Zeiten durchlebt. Und dass die im November anstehende Agritechnica als weltgrößte Landtechnikmesse ihren Schatten weit voraus wirft, kann ich anhand der zig Terminblocker in meinem Outlook-Kalender erkennen. Es wird ein Ding der Unmöglichkeit an all den Neuheiten-Presskonferenzen oder den Feldtest-Tagen für die Traktoren teilzunehmen, die für die verschiedenen TOTY-Award-Kategorien angemeldet wurden. Ähnlich verhält es sich mit der Berichterstattung über die Branchenereignisse.

Bereits für diese Ausgabe des Trecker Talk hatte ich die Qual der Wahl. Letztlich habe ich mir 6 Meldungen herausgepickt, die ich Ihnen näherbringen möchte. Und weil ich erzogen wurde „Lady´s first“, starte ich mit einem Beitrag über Cathrina Claas-Mühlhäuser.

Cathrina Claas-Mühlhäuser als neue Vorsitzende des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft gewählt



Als erste Frau in der 70-jährigen Geschichte der ältesten Regionalinitiative der deutschen Wirtschaft wurde Cathrina Claas-Mühlhäuser, die Aufsichtsratsvorsitzende des Landtechnikherstellers Claas, an deren Spitze gewählt. (Foto: Werkbild)

Die Aufsichtsratsvorsitzende des Landtechnikherstellers Claas wurde vor kurzem als erste Frau in der 70-jährigen Geschichte der ältesten Regionalinitiative der deutschen Wirtschaft an deren Spitze gewählt. Dem Vorstand des Ost-Ausschusses gehört Claas-Mühlhäuser bereits seit zehn Jahren an. „Seit dem russischen Angriff auf die Ukraine müssen viele Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen in unserer Region völlig neu aufstellen“, wird die ehrenamtliche Vorsitzende nach ihrer Wahl in der Pressemitteilung zitiert. Deshalb sei der Ost-Ausschuss heute „so wichtig wie vielleicht noch nie“. In diesen unsicheren Zeiten komme es auf einen starken Verband an, der den Unternehmen helfe, in einem veränderten Umfeld neue Chancen zu erkennen und zu nutzen. Ein wichtiger Schwerpunkt des neuen Vorstands bleibe das Engagement der deutschen Wirtschaft für den Wiederaufbau in der Ukraine.

Auf die Partnerländer des Ost-Ausschusses in Mittel- und Osteuropa sowie Zentralasien würden laut der neuen Vorsitzenden trotz des massiven Rückgangs im Russland-Handel 18 % des deutschen Außenhandels entfallen – und damit mehr als auf die USA und China zusammen. Deutsche Unternehmen hätten zudem rund 150 Mrd. Euro in dieser Region investiert. Darauf könne man aufbauen. „Der Schlüssel zur Diversifizierung unserer Absatz- und Beschaffungsmärkte liegt nicht allein in den USA, in Asien oder in Südamerika, sondern gerade auch im Osten und Südosten Europas sowie in Zentralasien“, ist von Cathrina Claas-Mühlhäuser zu lesen.

Claas platziert erfolgreich Schuldscheindarlehen in Höhe von 350 Millionen Euro



Nach 2015 und 2020 hat sich der Landtechnik-Hersteller Claas ein weiteres Mal für die allgemeine Finanzierung des Familienunternehmens ein Volumen von 350 Millionen Euro gesichert. Die Nachfrage der Investoren nach der für die emittierten Schuldscheine in Tranchen mit einer Laufzeit von 3,25, 5,25 und 7,25 Jahren sowie fixen und variablen Verzinsungskomponenten habe nicht befriedigt werden können: „Wir sind außerordentlich zufrieden mit der Transaktion, insbesondere vor dem Hintergrund des aktuell sehr anspruchsvollen Umfeldes. Das hohe Volumen von 350 Millionen Euro in Verbindung mit der hohen Überzeichnung zeigt das große Vertrauen der Investoren in unser Unternehmen und stärkt unsere Liquiditätsbasis nochmals deutlich“, wird Finanzvorstand Henner Böttcher zitiert.

Mit der Schuldschein-Emission stärke Claas sein Finanzprofil. Der Schuldschein füge sich gut in das bestehende Fälligkeitsprofil ein und verlängere die durchschnittliche Laufzeit des Finanzierungsportfolios. Darüber hinaus habe das Unternehmen neue Investoren aus Europa und Asien gewinnen und damit auch seine Finanzierungsquellen diversifizieren können. Unterstützt bei dieser Transaktion worden sei Claas von den Arrangeuren Commerzbank, Deutsche Bank, HSBC und LBBW.

Wenn Sie sich jetzt fragen, was verbirgt sich denn nun genau hinter einem Schuldschein – im [Gabler Wirtschaftslexikon](#) ist folgende Definition dafür zu finden: "Schuldscheindarlehen sind anleiheähnliche, langfristige Großkredite. Die Kredite werden gegen Schuldscheine von Banken, Versicherungen und anderen Kapitalsammelstellen an Industrieunternehmen und die öffentliche Hand gegeben. ... Schuldscheindarlehen werden nicht an der Börse gehandelt. Die Verzinsung bestimmt sich nach dem Kapitalmarktsatz für erstklassige Anlagen. Wegen der im Vergleich zu Anleihen deutlich geringeren Transaktionskosten wird die Effektivrendite über ein Agio meist so eingestellt, dass sie bis zu 1/2 Prozent über der aktuellen Kapitalmarktrendite liegt."

Als Vorteile werden aufgeführt, dass der Darlehensnehmer von den geringen Transaktionskosten und der relativ schnellen und einfachen Bereitstellung profitiere. Vorteilhaft sei außerdem die Flexibilität der Kreditbedingungen und der i.d.R. verglichen mit Bankkrediten, niedrigere Zinssatz. Angemerkt werden noch hohe Bonitätsanforderungen an Kreditnehmer und das eine vorzeitige Kündigung normalerweise nicht möglich sei.

Zum besseren Verständnis: Im Vergleich mit börsennotierten Unternehmen bietet der Kapitalmarkt für größere Familienunternehmen alternative Finanzierungsquellen, wenn sie frisches Kapital benötigen, um zu wachsen und neue Investitionen zu tätigen. Darunter fallen die Emission von Anleihen oder Schuldscheinen auf der Fremdkapitalseite als Alternative zur Aufnahme von Eigenkapital über einen Börsengang.

Lindner knackt erstmals 100-Millionen-Euro-Umsatzmarke

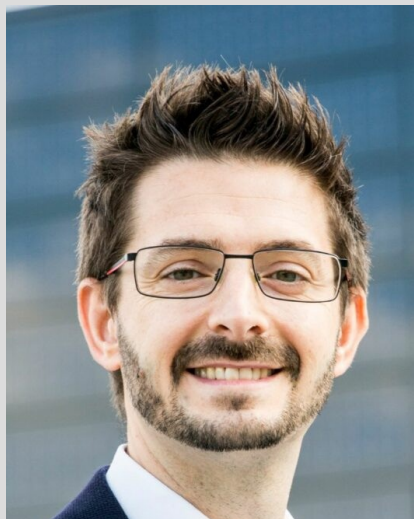


Lindner hat im österreichischen Kundel im Geschäftsjahr 2022/2023 mit 249 Beschäftigten 1.200 Lintrac- und Unitrac-Modelle gefertigt... (Foto: Werkbild)

Das Tiroler Familienunternehmen Lindner könne positiv auf ein herausforderndes Geschäftsjahr 2022/2023 zurückblicken (Stichtag 31. März) ist der Pressemitteilung zu entnehmen. Der Umsatz sei um 13 Prozent von 99 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2021/2022 auf 112 Millionen Euro gestiegen. Für dieses Jahr strebe Lindner ein Plus von sieben Prozent und die Steigerung der Produktion um ein Fahrzeug pro Woche an.

Die von den 249 Beschäftigten im Geschäftsjahr gefertigten 1.200 Lintrac- und Unitrac-Modelle seien zu 65 Prozent an Kunden aus dem Agrarbereich und zu 25 Prozent an welche aus dem Kommunalsektor gegangen – die restlichen Fahrzeuge habe man für Spezialeinsätze an Seilbahnen, Industriebetriebe und Dienstleister ausgeliefert. Mehr als die Hälfte der Fahrzeuge werde mit stufenlosem Antrieb ausgeliefert. Ein Drittel der produzierten Traktoren und Transporter statte man außerdem mit dem TracLink-System aus. Dieses sorge nicht nur für die automatische Einstellung der verschiedenen Anbaugeräte, sondern auch für eine automatische Einsatzdokumentation. Ab diesem Jahr biete man den Lintrac mit Norematic in Österreich und Deutschland an, der speziell für die professionelle Pflege von Straßenrändern maßgeschneidert worden sei.

David Lindner – Marketing- und Exportleiter sowie Geschäftsführer Lindner Schweiz und Frankreich – zieht nachfolgende Bilanz: (Foto: Werkbild)





Im Jahr 2022 konnten wir den Marktanteil in Österreich auf mehr als zehn Prozent steigern. Starke Zuwächse haben wir dank der Unitrac-Transporter auch in Südtirol eingefahren. In der Schweiz platzierten wir uns mit einem leicht erhöhten Marktanteil von fünf Prozent unter den Top-10. Die wichtigsten Exportmärkte sind Frankreich, Deutschland und die Schweiz. Das Jubiläum – vor 75 Jahren haben wir mit dem S14 den ersten Traktor produziert – wollen wir mit einer Werksausstellung vom 19. bis 21. Oktober rund um das Innovationszentrum in Kundl feiern.“



Die Traktoren und Transporter von Lindner können ihre Stärken nicht zuletzt in der alpinen Berg- und Grünlandwirtschaft ausspielen. (Foto:Werkbild)

Im Jubiläumsjahr – vor 75 Jahren lieferte Lindner den ersten Traktor aus, mittlerweile seien es 80.000 Fahrzeuge – lag das Investitionsvolumen bei mehr als drei Millionen Euro. So habe man unter anderem die Photovoltaikanlage in Kundl ausgebaut, dank derer man jetzt 17 Prozent des Strombedarfs selbst produziere. Es sei im Übrigen gelungen, den Energieverbrauch in der Produktion pro Fahrzeug um neun Prozent zu reduzieren.

Was an dem Familienunternehmen aus dem kleinen, für die allermeisten wohl eher unbekanntem Ort Kundl in der Nähe von Kufstein faszinierend ist: wie das „Dorf der unbeugsamen Gallier“ behauptet sich Lindner mit der 3. und 4. Generation Seite an Seite erfolgreich gegen die eigentlich drückende Überlegenheit der großen Hersteller. Der unter anderem für das Marketing verantwortliche David Lindner erläuterte vor ein paar Jahren auf den Landtechnischen Unternehmertagen die Überlebensstrategie. So würde im Mittelpunkt aller Lindner-Innovationen das Ziel stehen, die Arbeit der Kunden zu optimieren. Er erläuterte dies am Beispiel des Lintrac, der die Merkmale von Traktor, Hangmäher und Hoflader in einem Fahrzeug vereine. Es fange mit seiner außerordentlichen Wendigkeit durch die 4-Rad-Lenkung an und ende mit der extremen Hangtauglichkeit bis 60 % Steigung durch seinen niedrigen Schwerpunkt von teils unter 850 mm. Der Lintrac 130 wurde übrigens auf der

Agritechnica 2019 in der Kategorie Kompakttraktor als „Maschine des Jahres / Machine Of The Year“ ausgezeichnet.

Dass eigentliche Erfolgsgeheimnis sei jedoch der gelungene Aufbau einer eigenen Fan-Community, mit Veranstaltungen wie dem „Lintrac Supercup“ oder den „Techdays for Kids“. Als weiteres Beispiel dafür wäre [die Serie „Die Besten am Berg“](#) zu nennen, in der unter anderem auf der Homepage Lindner-Fahrer – vom ÖSV-Skistar bis zum prämierten Almkäser – vorgestellt werden, die Spitzenleistungen im alpinen Raum vollbringen.

Wir wünschen den Familien Lindner jedenfalls, dass ihnen die guten Ideen nie ausgehen mögen!

Pöttinger sagt wie John Deere die Teilnahme an der SIMA 2024 ab



Im März hatte bereits John Deere angekündigt, nicht als Aussteller auf der Messe SIMA in Paris vertreten zu sein – nun hat auch Pöttinger die Teilnahme abgesagt. (Foto: Werkbild)

Die nächste [SIMA in Paris](#) – die größte französische Fachmesse für Landwirtschaft – ist auf die Tage 24. bis 27. November 2024 datiert. Und obwohl der französische Markt für den österreichischen Landtechnik-Hersteller Pöttinger einer der wichtigsten ist, hat man sich in der Geschäftsführung jetzt gegen eine Teilnahme entschieden.

„Wir werden unsere Mittel gezielter in die Kommunikation mit unserer Kundschaft einsetzen. Im Fokus stehen Aktivitäten, die unser Endkundschaft und ihre Bedürfnisse ansprechen. Wir wollen sie bestmöglich unterstützen, gemäß dem Motto: „Landwirtschaft braucht jede:r!“, kommentiert Gregor Dietachmayr, der Sprecher der Geschäftsführung die Entscheidung. Der direkte Kontakt ermögliche es dem Unternehmen, sein innovatives Produkt-Portfolio und die digitalen Lösungen für Grünlandbewirtschaftung und Ackerbau noch besser zu transportieren. Zu den geplanten Aktivitäten würden nationale und auch lokale Veranstaltungen zählen. Produktschulungen und -präsentationen seien flexibler und effizienter einsetzbar und an die Kundenbedürfnisse abzustimmen.

Pöttinger halte jedoch grundsätzlich an der Messe-Tradition fest und werde

weiterhin an internationalen Fachmessen teilnehmen. „Als weltweit tätiges Unternehmen wünschen wir uns jedoch von den internationalen Messeorganisationen, dass sie zum Wohle der ausstellenden Firmen und Besuchenden ihre Zeitpläne besser koordinieren.“, erklärt Dietachmayr. Mit der Entlastung des prall gefüllten Messekalenders könne die Attraktivität einzelner Veranstaltungen sicher wieder erhöht werden.

Er stößt damit ins gleiche Horn, wie seinerzeit Andreas Jess, John Deere's Marketing-Direktor für Europa. Dieser hatte bereits Anfang März verlautbart, dass der weltgrößte Landtechnik-Hersteller nicht auf der SIMA ausstellen werde. In der Pressemitteilung wurde außerdem Tilmann Köller zitiert, verantwortlich für die Öffentlichkeitsarbeit, Messen und Events in Europa: „Wir planen derzeit unsere europäischen Händler- und Kundenveranstaltungen für 2024, die eine Synchronisation mit unseren Märkten in Nordamerika erfordern. Die ersten Ankündigungen werden im März 2024 folgen, und wir freuen uns auf die Neuigkeiten, die wir mit der Öffentlichkeit teilen werden.“

Wer nicht ganz so im internationalen Messewesen steckt, hat wohl eher nicht parat, dass im November 2024, allerdings vom 6. bis 10. November, auch noch die [EIMA in Bologna](#) stattfinden wird – also 2 Wochen früher als die SIMA. In 2022 überlappten sich die beiden Messen terminlich noch 2 Tage. Wobei die EIMA mit 327.000 mehr als doppelt so viele Besucher anzog wie die SIMA. Bei dieser war die Zahl von zuletzt rund 230.000 im jahrzehntelang angestammten Februartermin abgesackt auf 153.000 – und dies bei der 100sten, also einer großen Jubiläumsmesse!

Von Seiten der Hersteller wird schon seit Jahren eine Neuordnung der Messelandschaft gefordert. Die Agritechnica in Hannover als weltgrößte Messe mit ihrem Novembertermin in den ungeraden Jahren ist bei den allermeisten Ausstellern gesetzt. Um zwei großen europäischen Messen innerhalb eines Jahres aus dem Weg zu gehen, entschied sich die SIMA in ihrem Rhythmus auf das Jahr 2022, also auf gerade Jahre zu wechseln – allerdings ging man bewusst auf den November und stieg mit der EIMA in den Ring. Und wie es aussieht, ist der eindeutige Punktsieger in Bologna beheimatet!

Grimme übernimmt polnischen Exklusiv-Vertriebspartner Agrarada



Im Juni hat die Grimme Gruppe den in Brzezimierz in der Nähe von Breslau ansässigen Landmaschinenhändler Agrarada übernommen. (Foto: Werkbild)

Agrarada wurde 1999 von dem Niederländer Johan Kruijthoff gegründet, der sich bereits in seiner Heimat sehr intensiv mit dem Kartoffelanbau beschäftigt hatte. Einer der ersten Mitarbeiter, Arek Brzyski, sei 2004 Mitgesellschafter des Unternehmens geworden. Seit 2000 verkaufe Agrarada Landmaschinen in die Ukraine und habe dort 2019 eine Zweigstelle in Korchiv (Oblast Lviv) eröffnet. Seit 2017 vermarkte man übrigens Ersatzteile online.

Aktuell würden 20 Mitarbeiter für den Landmaschinenhändler arbeiten – die Vertriebs- und Servicemitarbeiter sollen das gesamte Gebiet Polens und der westlichen Ukraine abdecken. Agrarada habe sich von Anfang an auf den Handel mit Kartoffel-, Gemüse- und Rübentechnik spezialisiert. Grimme sei der erste Lieferant gewesen und blicke auf eine über 20-jährige erfolgreiche Partnerschaft mit Agrarada zurück.

„Polen gehört mit zu den wichtigsten Anbaugeländern in Europa und wir können mit dieser Übernahme unsere Präsenz im Markt nochmal steigern“, wird Sebastian Talg, Geschäftsführer der Grimme Landmaschinenfabrik in der Pressemitteilung zitiert. Grimme selbst sei im Übrigen seit über 40 Jahren in Polen aktiv und habe 2010 eine eigene Sales- und Servicegesellschaft in Środa Wielkopolska, 30 km südwestlich von Posen gegründet. Acht Mitarbeiter von Grimme Polska würden bislang die Vertriebs- und Servicepartner vor Ort betreuen und eine schlagkräftige Schnittstelle zum Werk in Damme und zu den Premium Partnern bilden.

Im Juni hat die Grimme Gruppe den in Brzezimierz in der Nähe von Breslau ansässigen Landmaschinenhändler Agrarada übernommen. „Die polnischen und ukrainischen Kunden können sich weiterhin auf den kompetenten Vertrieb, den zuverlässigen Service und die zeitnahe Ersatzteilversorgung verlassen. Wir werden allen 20 Mitarbeitern zudem ein Übernahmeangebot unterbreiten“, so Dr. Michael Tönnies, Geschäftsführer der Grimme Gruppe.

„Wir haben immer viel Herzblut in die Firma gesteckt und sind froh, dass Grimme das Unternehmen fortführt und weiterentwickelt. Die Belegschaft kennt den Hersteller und weiß, dass sie eine positive Zukunft haben wird“, machen der Gründer Johan Kruijthoff und Mitgesellschafter Arek Brzyski deutlich.

**John Deere „dealer of tomorrow“ -
Kotschenreuther integriert
Marktverantwortungsgebiet von Nicklas
Landtechnik**

VERTRAUEN ist die beste Saat für ein GESUNDES WACHSTUM!

 **JOHN DEERE**



NICKLAS
Landtechnik

KOTSCHENREUTHER
und **NICKLAS**
noch **STÄRKER!**

KOTSCHENREUTHER
Forst- & Landtechnik GmbH & Co.KG 

Um die immer weiter steigenden Kundenanforderungen an die Landtechnik, insbesondere an Produkte der Präzisionslandwirtschaft und Autonomie auch in der Zukunft erfolgreich abdecken zu können, stellen sich die beiden John Deere Vertriebspartner Kotschenreuther und Nicklas neu auf. Voraussichtlich zum 01.07.2023 wird der Standort in Hofheim i. Unterfranken zu Kotschenreuther Forst- und Landtechnik. Der Standort der Edwin Nicklas Landtechnik in Schirradorf wird Partnerbetrieb der Firma Kotschenreuther, die ihren Hauptsitz in Neufang, Steinwiesen hat.

Durch die Bündelung der Kräfte werden die Kunden von einem professionellen, hoch spezialisierten und regionalen Service profitieren können. Man setzt daher auch in Zukunft auf die Partnerbetriebe Joa, Butzert und Fischer, die bereits in der Vergangenheit starke Partner von Edwin Nicklas Landtechnik waren.

Alle Mitarbeiter und Ansprechpartner an den Standorten Hofheim i. Unterfranken und Schirradorf bleiben für Sie wie gewohnt erhalten.

www.kotschenreuther.eu

Wir freuen uns Sie in Zukunft mit neuer Stärke bei uns begrüßen zu können.

In den Social Media kursiert schon länger, dass Kotschenreuther voraussichtlich zum 1. Juli den Nicklas Standort in Hofheim/Unterfranken übernehmen werde. (Screenshot: Homepage Kotschenreuther)

Es liegt mir zwar dahingehend noch keine offizielle Pressemitteilung vor, aber über die Social Media kursiert schon länger, dass Kotschenreuther voraussichtlich zum 1. Juli den Nicklas Standort in Hofheim/Unterfranken übernehmen werde. Mit dem Hauptstandort in Schirradorf agiere Edwin Nicklas Landtechnik künftig als Partnerhändler von Kotschenreuther – gleiches gelte für die bisherigen Nicklas-Partnerhändler Joa, Butzert und Fischer. Bislang vertreibt Kotschenreuther mit insgesamt 215 Beschäftigten über 6 eigene Standorte plus weiteren 2 von Partnerhändlern die Produkte von John Deere und namhafter weiterer Hersteller.

Die ersten beiden Traktoren von John Deere habe das 1957 gegründete Unternehmen Kotschenreuther bereits im Jahr 1962 wurden verkauft – seit 1965 ist man offizieller Vertriebspartner.



Bereits seit 1996 baut Kotschenreuther auf das Chassis von John Deere Traktoren Kabinen aus eigener Entwicklung auf und stattet die Fahrzeuge für den Forst- und Kommunaleinsatz aus. (Screenshot: Homepage Kotschenreuther)

Überregionale Bekanntheit im deutschen und europäischen Raum erlangte Kotschenreuther bereits 1964 durch das Umrüsten von John Deere Traktoren zu Forstschleppern. Bis 1994 wurden auf diese Forstschutzausrüstungen, Rückfahreinrichtungen, Winden und Kräne aufgebaut. Neue Maßstäbe in der Branche setzte man mit der Abnahme des eigenen Kabinenaufbaus und der Kabinenzertifizierung ROPS, FOPS, OPS der den Anforderungen der Stabilitätsprüfung für Forstmaschinen entsprach und gleichzeitig mehr Komfort und Beinfreiheit durch den 360° drehbaren Fahrersitz bot. In 2020 wurde die Gen.2 der Kotschenreuther R Serie eingeführt.



Nach der Übernahme des Marktverantwortungsgebietes von Günter Ordnung e.K. im Raum Hochfranken mit einem dazugehörigen Partnerhändler in 2014, hatte Kotschenreuther einen neuen Standort in Münchberg gebaut, der in 2023 erweitert wurde. (Screenshot: Homepage Kotschenreuther)

Bis ins Jahr 2009 agierte man im Grunde nur vom Sitz des Stammhauses in Neufang aus. Dann konnte der John Deere Händler LVS Plauen mit den beiden Standorten in Plauen und Triebes übernommen werden. In 2014 folgte ein nächster großer Erweiterungsschritt mit der Übernahme des Marktverantwortungsgebietes von Günter Ordnung e.K. im Raum Hochfranken mit den dazugehörigen Partnerhändlern, was letztlich mit dem Neubau eines Standortes in Münchberg gekrönt wurde. In 2020 hat Kotschenreuther mit der Firma Luge einen weiteren John Deere-Händler mit dessen zwei Standorten in Engerda und Wassungen übernommen. Letzteren hat man in 2021/2022 modernisiert und erweitert, sowie die neu erbaute Firmenfiliale in Teichröda eingeweiht. Auf das laufende Jahr datiert die Erweiterung des Betriebsgeländes in Münchberg und nun die Einbindung des Marktverantwortungsgebietes der

Firma Nicklas.

John Deere „dealer of tomorrow“ - weitere Konsolidierungen im Händlernetz sind im Anflug

Wenn alles so eintritt wie der „Flurfunk“ es bereits verkündet, dann wird zeitnah zumindest ein weiterer bisheriger A-Händler bei einem auserkorenen Zukunftshändler integriert. Allerdings würde ich mich nicht wirklich wundern, wenn dieser Tage noch eine zweite Erfolgsmeldung aus der Vertriebszentrale von John Deere in Walldorf eintrudeln würde. Lassen wir uns mal überraschen – wir werden Sie auf jeden Fall auf dem Laufenden halten!

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