

# New Ideas Think Tank

## Trecker Talk



von Dieter Dänzer

---

## Agritech Economic Summit am 14.09. in Augsburg mit tollem Programm!

**Agritech Summits:** Vertrieb trifft auf Supply Chain Management  
**CNH Industrial:** Rekord-Nettogewinn im zweiten Quartal von 710  
Millionen US-Dollar

**Manitou:** Umsatz im ersten Halbjahr 2023 um ein Drittel gesteigert

**BayWa:** Umsatz liegt fast auf Vorjahres-Rekord-Niveau, das Ergebnis  
sackt wie erwartet ab

**John Deere Vertriebspartner:** S&L Connect übernimmt Porst  
Landtechnik

**Trecker Talk Podcast:** mit [Tanja Röggener von der Deutschen  
Leasing AG](#)

---

### Liebe Leserinnen und Leser,

diese Woche sind weitere Halbjahres-Geschäftsberichte von diversen  
Unternehmen eingetroffen und eine von John Deere, auf die ich persönlich schon  
seit geraumer Zeit gewartet hatte. Wobei ich Verständnis dafür habe, dass man  
erst am Montag, den 31. Juli vermeldet hat, dass die S&L Connect GmbH das  
operative Geschäft der Porst Landtechnik GmbH mit Wirkung 1. August 2023  
übergehen wird. Hinter S&L Connect verbirgt sich der am 7. Juni 2022  
verkündete Zusammenschluss – mit dem Finanzinvestor Senwes aus Südafrika  
im Hintergrund – der drei ehemaligen [John Deere](#) Vertriebspartner Schlieper für  
Landmaschinen, Landmaschinenvertrieb Deuben und Bartling Landtechnik  
(Hohenseefeld).

Doch dazu später im Detail mehr – dies gilt auch für die Halbjahres-Ergebnisse  
der BayWa, von CNH Industrial und Manitou. Wobei ich diesen pauschal  
vorausschicken möchte, dass man sich genauer mit deren vermeldeten Zahlen  
beschäftigen möge. Wenn beispielsweise eine BayWa im Vergleich zum  
Vorjahreszeitraum keine Umsatzsteigerung und sogar ein starkes Absacken des  
Gewinns ausweist, dann sind die Gründe dafür einerseits im Rekordjahr 2022 mit  
außergewöhnlichen Erfolgsereignissen zu finden und andererseits wiederum in  
nicht alltäglichen Negativereignissen im laufenden Jahr. Die Landtechnik-Sparte

zählte übrigens zu den Umsatz- und Ergebnistreibern des Münchner Konzerns: der Umsatz stieg im ersten Halbjahr um 14,3 % auf 1,18 Milliarden Euro, das EBIT um 25,1 % auf 43,9 Millionen Euro. Diese Ergebnisse lassen sich schön in die Erfolgsberichte der Landtechnik-Szene einreihen: mehr oder weniger kräftige Umsatzzuwächse mit gleichzeitig überproportional steigenden EBIT-Ergebnissen.



Detaillierte Informationen zu den [Agritech Summits](#) und die laufend aktualisierten Programme werden auf den Homepages auch vom [New Ideas Think Tank](#) veröffentlicht. (Foto: Werkbild)

Doch zunächst möchte ich Ihnen ein tolles Angebot machen! Sie möchten wissen, wie sich Ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen kann? Genau diese Frage wird von Größen der Landtechnik- und Zuliefererindustrie am 13. und 14.09.2023 in Augsburg erörtert.

## **Agritech Summits - Vertrieb trifft auf Supply Chain Management**



Das AGRITECH Supplier Summit wird ab diesem Jahr durch das AGRITECH Economic Summit ergänzt. Beide Veranstaltungen werden partnerschaftlich von [New Ideas Think Tank](#) (NITT) und dem Berlin Institute Supply Chain Management organisiert, um Synergieeffekte für alle Beteiligten zu schaffen. Beide Summits finden im Maximilian's Hotel in Augsburg statt.

Das zum vierten Mal organisierte AGRITECH Supplier Summit ist das Hauptevent und bietet Ausstellern und Besuchern die Möglichkeit, sich über die neuesten Technologien und Trends in der Agrarindustrie aus der Zulieferersicht zu informieren. Das AGRITECH Economic Summit ergänzt das Programm durch einen Fokus auf wirtschaftliche Aspekte und bringt Experten und Entscheidungsträger aus der Branche zusammen. Hightlight des AGRITECH Economic Summit ist die Vergabe des Awards "TOP RETAILER - Landtechnik -



Die beiden Agritech Summits bieten spannend Keynotes und Impulsvorträge! Die Teilnehmer erhalten wertvolle Branchen-Insights zur Landtechnik der Zukunft, zu künstlicher Intelligenz, zu CO2-neutraler, respektive weitgehend reduzierter Landtechnik, zu Erfolgshintergründen von Zukunfts-Fachbetrieben und zu vielen weiteren Themen. Und was genauso wichtig ist: es sind ausreichend Netzwerkpausen eingeplant, damit sich die erwarteten 300 Entscheider untereinander austauschen können. (Fotos: Werkbilder)

Freuen Sie sich auf spannende Keynotes und Impulsvorträge! Sie erhalten wertvolle Branchen-Insights zur Landtechnik der Zukunft, zu künstlicher Intelligenz, zu CO2-neutraler, respektive weitgehend reduzierter Landtechnik, zu Erfolgshintergründen von Zukunfts-Fachbetrieben und zu vielen weiteren Themen. Neben 3 so genannten Deep Dive Sessions in denen es vertiefende Informationen beispielsweise zum Wertschöpfungsareal Service 4.0 oder Finanzierungslösungen für Fachhändler und Hersteller gibt, wird in 3 Talkrunden von verschiedenen Blickwinkeln auf die Branche geblickt:

**Beim Landtechnik-Talk auf die Herstellerseite**, auf deren

Geschäftsmodelle was Nachhaltigkeit und Potenzial betrifft. Bislang bestätigt haben ihre Teilnahme Andreas Loewel, Geschäftsführer der AGCO-Deutschland und Direktor Fendt-Vertrieb Deutschland, sowie Steven van Kooten Niekerk, Culster Director Benelux & Germany bei New Holland. Moderiert wird diese Talkrunde von Jörg Migende, denn wahrscheinlich viele von seinem langen Werdegang bei der BayWa oder aber aus unserem Trecker Talk Podcast kennen.

**Beim Retail-Talk wird die Zukunft der Landmaschinen-Fachbetriebe diskutiert**, angefangen bei der Unternehmensnachfolge bis hin zur

internationalen Ausrichtung. Ihre Teilnahme an dieser Talkrunde zugesagt haben bislang Christian Mitterdorfer, Vice President Titan Machinery Europe – bei Titan handelt es sich um den weltweit größten Vertriebspartner von Case IH – Gero Schreiner, Inhaber von Schreiner Landtechnik – ein sehr erfolgreicher Vertriebspartner der Marken Deutz-Fahr und Krone – und Thomas Mauer, Geschäftsführer bei Tiemann Landtechnik und Vorsitzender des John Deere Händlerbeirates. Diese Runde wird von Thomas Mühlbacher moderiert, dem Geschäftsführer von Landwirt.com, der reichweitenstärksten Online-Plattform im deutschsprachigen Raum.

Ich persönlich verspreche mir auch **sehr viele neue Erkenntnisse von der „Developing Business Discussion“**, wo es darum geht, wohin sich die **Landtechnik dank Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz entwickeln wird**. Als Diskutanten bestätigt sind bislang Dr. Martin Heckmann von BASF-Xarvio, Helge Morgenstern, Head of Innovation Lab der Fricke Holding, Dr. Tobias Töpfer von IAV (einer der führenden Engineeringpartner der

internationalen Automobilindustrie mit weltweit mehr als 6.500 Mitarbeitenden), sowie Prof. Christian Kohler von crop.zone. Er agiert seit Juli 2023 als Chief Commercial Officer (CCO) bei dem in Aachen beheimateten Unternehmen, das dank seiner innovativen technologischen Lösungen sehr schnell international wächst und als wirklich herausragend und transformativ für die Agrarindustrie einzustufen ist.



Das Unternehmen crop.zone wächst dank seiner innovativen technologischen Lösungen sehr schnell international und ist als wirklich herausragend und transformativ für die Agrarindustrie einzustufen. (Foto: Werkbild)

**Professor Kohler haben wir außerdem gebeten einen Impulsvortrag über „Developing Innovation“ zu halten** – dafür sehen wir ihn mit mehr als 20 Jahre Managementenerfahrung in den Bereichen internationaler Vertrieb, Marketing und Geschäftsentwicklung geradezu prädestiniert. So war der 45-jährige als International Senior Director und Management Consultant bei großen, führenden OEMs wie CNH Industrial, BMW Group und Mercedes Benz sowie bei führenden Tech-Scaleups aus Deutschland tätig und hat deren Geschäfte auf internationaler Ebene ausgebaut. Seine große Leidenschaft für landwirtschaftliche Unternehmen ließ ihn mehr als 10 Jahre lang die Wertschöpfung in unserer Branche vorantreiben. An der IE Business School, einer der weltweit führenden Business Schools, unterrichtet er als Professor für Vertrieb und Marketing junge und ältere Führungskräfte.

**Wir können Ihnen für die Teilnahme zwei preisgünstige Varianten anbieten, wenn Sie Klarheit gewinnen wollen, wo die Reise in der Landtechnik-Branche hingeht:**

Eine **Teilnahme nur am AGRITECH Economic Summit**, der am 14. September mittags mit dem Networking-Lunch startet. Beinhaltet sind der Zugang zur Konferenz, die Verpflegung einschließlich aller Getränke, die Teilnahme am Gala-Netzwerk-Abend und die Teilnahme an der Award-Verleihung – und dies für nur 390 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer.

**Wenn Sie an beiden Summit teilnehmen möchten**, also zusätzlich am AGRITECH Supplier Summit, dann können wir Ihnen einen **NITT-Partnerpreis** von 1.280 Euro für das 2-Tagesticket, statt dem regulären Preis von 1.780 Euro (jeweils zusätzlich Mehrwertsteuer) offerieren. In dem Partnerpreis sind inkludiert die Teilnahme an beiden Konferenztagen, die Tagungsverpflegung einschließlich der Getränke, der Zugang zur Ausstellung und sowohl die Teilnahme am Networking-Dinner (13. SEP) und Gala-Netzwerk-Abend (14. SEP) mit der Award-Verleihung (14. SEP)

Jetzt gleich anmelden unter:

<https://agritechsuppliersummit.com/agritech-economic-summit-de>

## CNH Industrial meldet Rekord-Nettogewinn im zweiten Quartal von 710 Millionen US-Dollar



Der Mutterkonzern von Case IH, New Holland, Raven und Steyr hat im 2. Quartal 2023 in der Landtechnik-Sparte die höchste bereinigte Quartals-EBIT-Marge aller Zeiten erzielt. (Foto: Werkbild)

Der Konzernumsatz im 2. Quartal ist jedoch im Vergleich zu den Hauptwettbewerbern nur um bescheidene 8 % zum Vorjahresquartal auf 6,57 Mrd. \$ gestiegen. Der Nettoumsatz der Industrial Aktivitäten belief sich auf 5,95 Milliarden US-Dollar, was einem Anstieg von 6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht, und lasse sich hauptsächlich auf die höheren Preise zurückführen. Beachtlich sind der Netto-Cashflow aus operativer Tätigkeit in Höhe von 139 Millionen US-Dollar und die Generierung von Industrial Free Cash Flow in Höhe von 386 Millionen US-Dollar im 2. Quartal.

Man könne im Übrigen signifikante Verbesserungen bei der Rohertragsmarge in den Segmenten Landwirtschaft und Bau vermelden, die beide die höchste bereinigte Quartals-EBIT-Marge aller Zeiten vorweisen könnten. Der Nettogewinn belief sich auf 710 Millionen US-Dollar bei einem Gewinn je Aktie von 0,52 US-Dollar (Nettogewinn von 552 Millionen US-Dollar im 2. Quartal 2022 bei einem Gewinn je Aktie von 0,40 US-Dollar).

Der bereinigte Nettogewinn belief sich auf 711 Millionen US-Dollar, der bereinigte Gewinn je Aktie auf 0,52 US-Dollar (bereinigter Nettogewinn von 583 Millionen US-Dollar im 2. Quartal 2022, mit bereinigtem Gewinn je Aktie von 0,43 US-Dollar). Die Rohertragsmarge der Industrieaktivitäten belief sich auf 25,0 % (im Vergleich zu 22,0 % in Q2 2022).

Die Halbjahresergebnisse bis einschließlich 30. Juni 2023:

Konzernumsatz von 11,9 Mrd. US-Dollar (plus 11 % gegenüber Vorjahr, währungsbereinigt plus 13 %),

Konzerngewinn von 1.196 Mio. US-Dollar mit bereinigtem Gewinn je Aktie von 0,87 US-Dollar,

bereinigtes EBIT der Industrieaktivitäten von 1.377 Millionen US-Dollar und Free-Cashflow-Absorption von 287 Millionen US-Dollar.

Scott W. Wine, CEO von CNH Industrial

(Foto: Werkbild)



Das Team von CNH Industrial hat im 2. Quartal großartige Ergebnisse erzielt, da wir von den günstigen Marktfundamentaldaten und der soliden operativen Umsetzung profitiert haben. Unsere Landtechniksparte erzielte einen Margenrekord. Erstmals überstieg der Nettoumsatz im Baugewerbe in einem Quartal die 1 Milliarde US-Dollar. Das CNH Business System entwickelt sich zu einem Lebensweise, indem wir unsere Mitarbeiter in die Verbesserung von Prozessen einbinden und unnötige Kosten vermeiden. Wir transformieren das Geschäft und erweitern unsere Technologieinvestitionen, um das Wachstum voranzutreiben und die Margen über den gesamten Zyklus hinweg zu verbessern."

### **Landtechnik-Sparte**

In Nordamerika stieg das Industrievolumen im zweiten Quartal bei Traktoren über 140 PS um 21 % gegenüber dem Vorjahr und bei Traktoren unter 140 PS um 8 %.

Die Mähdrescher stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 27 %. In Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) ging die Nachfrage nach Traktoren und Mähdreschern um 6 % bzw. 32 % zurück.

Dazu gehörte, dass die Nachfrage nach Traktoren und Mähdreschern in Europa um 1 % bzw. 11 % zurückging. Die Nachfrage nach Traktoren in Südamerika ging um 4 %, und die bei Mähdreschern um 27 % zurück. Die Nachfrage nach Traktoren im asiatisch-pazifischen Raum ging um 4 % und die Nachfrage nach Mähdreschern um 29 % zurück (hauptsächlich in China).

Der Nettoumsatz in der Landtechnik-Sparte stieg im Quartal um 4 % auf 4,89 Milliarden US-Dollar, was auf eine günstige Preisrealisierung zurückzuführen sei, bei teilweise geringerem Volumen.

Die Rohertragsmarge belief sich auf 27,0 % (23,4 % in Q2 2022), was auf eine günstige Preisrealisierung und Effizienzsteigerungen in den Werken zurückzuführen ist. Das bereinigte EBIT belief sich auf 821 Mio. \$ mit 16,8 % EBIT (663 Mio. \$ im 2. Quartal 2022 mit 14 % EBIT).

### **Ganzjahres-Prognose**

Der Konzern bekräftigt den bisherigen Ausblick für 2023 für seine industriellen Aktivitäten:

- Umsatzerlöse sollen zwischen 8 % und 11 % gegenüber dem Vorjahr steigen
- Vertriebs- und Verwaltungskosten steigen nicht mehr als 5 % gegenüber 2022

- Freier Cashflow der Industrieaktivitäten werde zwischen 1,3 und 1,5 Mrd. US-Dollar liegen
- F&E-Aufwendungen und Investitionen in Höhe von rund 1,6 Mrd. USD prognostiziert.

## Manitou kann Umsatz um ein Drittel steigern

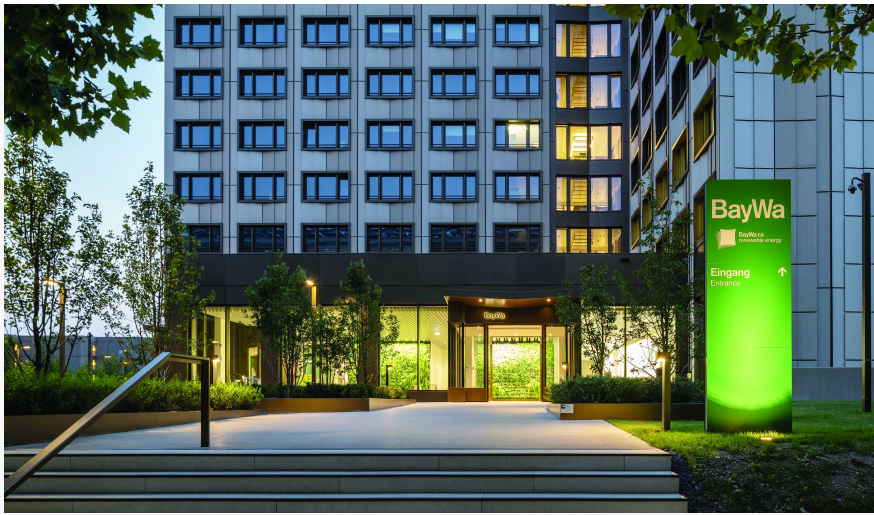


*Manitou hat mit Technik für den Materialumschlag im ersten Halbjahr 2023 1,4 Milliarden Euro umgesetzt. (Foto: Dänzer)*

Der französische Hersteller von Technik für den Materialumschlag hat das erste Halbjahr 2023 mit einem Umsatz von 1,4 Mrd. Euro abgeschlossen. Das ist ein Zuwachs von 33 % gegenüber der Vorjahrsperiode. Der Gewinn ohne Berücksichtigung von Zinsen, Steuern, Abschreibungen und sonstigen Finanzierungsaufwendungen (EBITDA) habe sich von 68,2 Mio. Euro auf 114 Mio. Euro erhöht.

Manitou rechnet auch für den weiteren Jahresverlauf mit einer positiven Entwicklung, wenn gleich sich in Deutschland und Großbritannien eine Abschwächung im Bausektor abzeichne, was sich mittelfristig auf ganz Europa auswirken könnte. Die anderen Märkte würden sich dagegen weiterhin solid zeigen, so dass Manitou für 2023 mit einem Umsatzwachstum von 20 % rechnet, bei einem hohen, aber sich abschwächenden Auftragseingang.

## BayWa-Umsatz liegt in den ersten 6 Monaten 2023 fast auf Vorjahres-Rekord-Niveau, das Ergebnis sackt wie erwartet ab



Der Umsatz der BayWa erreicht im 1. Halbjahr 2023 mit 12,6 Milliarden Euro fast das Vorjahres-Rekordniveau. *(Foto: Werkbild)*

In den ersten sechs Monaten lag der Umsatz mit 12,6 Mrd. Euro annähernd auf dem Niveau des Vorjahres (12,9 Mrd. Euro). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ist mit 186,9 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahres-Rekordergebnis von 328,5 Mio. Euro abgesackt. Der BayWa-Vorstand bestätigt dennoch sein Ziel für das laufende Geschäftsjahr und geht für das Jahr 2023 weiterhin von einem EBIT zwischen 320 und 370 Mio. Euro aus.

Dank hoher Nachfrage und guten Handelsopportunitäten würden die Segmente Regenerative Energien und Technik zu den Ergebnistreibern im ersten Halbjahr dieses Jahres zählen. Der nationale und internationale Handel mit Agrarerzeugnissen profitiere von der Volatilität an den internationalen Getreidebörsen auf insgesamt niedrigerem Preisniveau als noch vor einem Jahr. Der Absatz von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln wäre im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen. Dasselbe gelte für das Segment Energie bei Kraft- und Schmierstoffen, als Indikatoren für die Entwicklung der Konjunktur. Das Segment Global Produce profitiere einerseits im deutschen Apfelgeschäft von festeren Preisen. Andererseits würden das geringe Interesse der Konsumenten an Premiumware und, im internationalen Fruchthandel, Wetterextreme und ihre Folgen weiterhin das Ergebnis belasten. Während der Konzern mit der BayWa Bau Projekt GmbH im Plan liege, spiegle sich der drastische Rückgang an Investitionen in den Wohnungsbau in der Nachfrage nach Baumaterial wider. Im Vergleich zum Vorjahr wäre dadurch das EBIT im Segment Bau drastisch gesunken.

Marcus Pöllinger, BayWa-  
Vorstandsvorsitzender *(Foto:  
Werkbild)*





Nach dem Ausnahmejahr 2022 entwickeln sich die Geschäfte überwiegend so, wie von uns erwartet. Die Preise für Rohstoffe, Betriebsmittel und Baumaterial haben sich auf einem niedrigeren Niveau eingependelt. Das spüren wir bei den Handelsmargen und damit im Ergebnis. Auch wir als Grundversorger können uns den zum Teil schwierigen Marktbedingungen nicht gänzlich entziehen: Die gestiegenen Zinsen und die hohe Inflation bremsen die Investitionsfreude und Kaufkraft aus. Gleichzeitig hat sich fundamental nichts geändert – weltweite Ernährungssicherheit, Ausbau der erneuerbaren Energien, Schaffung von Wohnraum und die energieeffiziente Sanierung von Gebäuden bleiben politisch wie gesellschaftlich die entscheidenden Themen. Genau in diesen Bereichen ist die BayWa breit und international positioniert und damit robust gegenüber den komplexen Marktbedingungen, die derzeit vorherrschen.“

#### **Entwicklung der einzelnen Segmente**

Das **Segment Agrar** habe im ersten Halbjahr 2023 einen Umsatz von 2,8 Mrd. Euro (Vorjahr: 3,0 Mrd. Euro) erzielt. Das EBIT lag bei 39,8 Mio. Euro (Vorjahr: 134,2 Mio. Euro) und damit im Mehrjahresvergleich überdurchschnittlich hoch. Während die BayWa im inländischen Agrarhandel Getreidekontrakte zu guten Preisen abgewickelt habe, reduzierte sich das Betriebsmittelgeschäft. Vor allem beim Düngerabsatz wäre die Situation konträr zum ersten Halbjahr 2022 gewesen: Der Markt sei in diesem Jahr gut mit Ware versorgt gewesen, die Nachfrage der Landwirte trotz gesunkener Preise verhalten. Die BayWa rechne damit, dass diese Situation erst einmal weiter anhalten werde.

Das **Segment Technik** könne mit einem Umsatz in Höhe von 1,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 1,0 Mrd. Euro) und 43,9 Mio. Euro EBIT (Vorjahr: 35,1 Mio. Euro) neue Bestmarken vorweisen. Die BayWa habe in den ersten sechs Monaten des Jahres 6,6 Prozent mehr Neumaschinen als im Vorjahreszeitraum verkauft. Im Service- und Ersatzteilgeschäft herrsche eine gute Auslastung. Der Konzern geht davon aus, dass sich das Techniksegment auch im zweiten Halbjahr gut entwickeln

werde. Nachdem die Auftragsüberhänge aus dem vergangenen Jahr abgebaut sind, werde sich die Nachfrage nach Landtechnik in den kommenden Monaten normalisieren.

Das **Segment Regenerative Energien** erzielte in den ersten sechs Monaten dieses Jahres einen Umsatz von 3,0 Mrd. Euro (Vorjahr: 2,7 Mrd. Euro). Das EBIT betrug 98,4 Mio. Euro (Vorjahr: 85,0 Mio. Euro). Neben Projektverkäufen mit einer Gesamtleistung von 120 Megawatt (MW) trugen vor allem der Solarhandel und Stromerlöse zum guten Ergebnis bei. Die BayWa geht davon aus, dass sich diese Entwicklung im zweiten Halbjahr fortsetzen wird. Geplant ist, bis Ende des Jahres Wind- und Solarprojekte mit einer Gesamtleistung von 500 MW zu verkaufen. Parallel soll das IPP-Portfolio um weitere 200 MW auf ein 1 Gigawatt wachsen.

Der Umsatz im **Segment Energie** betrug im Berichtszeitraum 1,3 Mrd. Euro (Vorjahr: 1,5 Mrd. Euro). Das EBIT verringerte sich erwartungsgemäß und lag nach sechs Monaten bei 9,3 Mio. Euro (Vorjahr: 20,6 Mio. Euro). Der milde Winter, ein sparsamer Umgang mit Energie und eine gute Bevorratung bei den Verbrauchern hätten auf den Heizölabsatz gedrückt. An Holzpellets habe die BayWa zwar mehr Volumina als im Vergleichszeitraum verkauft, dies allerdings zu deutlich geringeren Preisen als noch vor einem Jahr. Das Schmierstoffgeschäft, das eng an der konjunkturellen Entwicklung hänge, habe um 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr nachgegeben. Hingegen schreite der Ausbau des LNG-Tankstellennetzes und der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität weiter voran. Mit Blick auf die kommende Heizperiode geht das Unternehmen für die zweite Jahreshälfte von mehr Nachfrage nach Wärmeenergieträgern aus – zusätzlich stimuliert durch die höhere CO<sub>2</sub>-Abgabe, die ab 1. Januar 2024 für fossile Brenn- und Kraftstoffe gelten solle.

Die **Cefetra Group** könne mit einem Umsatz von 2,7 Mrd. Euro (Vorjahr: 3,1 Mrd. Euro) und einem EBIT von 30,3 Mio. Euro (Vorjahr: 36,6 Mio. Euro) im Mehrjahresvergleich einen überdurchschnittlichen Geschäftsverlauf vorweisen. Neben erfolgreich genutzten Opportunitäten im Getreidehandel habe auch ein nahezu stabiles Spezialitätengeschäft zum Ergebnis beigetragen. Nach Auslaufen des Schwarzmeer-Getreideabkommens und mit dem Beschluss der ukrainischen Agrar-Infrastruktur durch Russland ist die Lage an den internationalen Agrarmärkten auch künftig angespannt.

Das **Segment Global Produce** konnte trotz insgesamt schwierigen Rahmenbedingungen den Umsatz auf 518,1 Mio. Euro steigern können (Vorjahr: 458,8 Mio. Euro). Das EBIT betrug im Berichtszeitraum minus 2,1 Mio. Euro (Vorjahr: 16,4 Mio. Euro). Der Tropensturm „Gabrielle“, der im Februar über Neuseeland gezogen wärw, habe Teile der diesjährigen Apfelernte zerstört. Für den Export hätten 40 Prozent weniger Ware zur Verfügung gestanden. Für das Gesamtjahr 2023 geht die BayWa von einem positiven Ergebnis im Segment Global Produce aus, wenn auch auf niedrigerem Niveau als im Vorjahr.

Die Geschäftsentwicklung im **Segment Bau** spiegle die wirtschaftliche Gesamtsituation im Bausektor wider. Das Segment habe im ersten Halbjahr einen Umsatz von 978,8 Mio. Euro erzielt (Vorjahr: 1,2 Mrd. Euro) und ein EBIT

von 0,7 Mio. Euro (Vorjahr: 43,5 Mio. Euro): Während der Gewerbe- und Infrastrukturbau von höheren Investitionen profitieren, ist der inländische Wohnungsbau unter den hohen Zinsen und rückläufigen Kreditvergaben eingebrochen. Vier bis sechs strategisch nicht relevante Standorte würden auf ihre Wirtschaftlichkeit geprüft und eventuell geschlossen oder verkauft. Nach Einschätzung der BayWa werde die Durststrecke von beschränkter Dauer sein, da sowohl der Bedarf an Wohnraum als auch die Notwendigkeit der energetischen Sanierung von Bestandsgebäuden ungebrochen sind. Das zeigten auch die Erwartung an den Ergebnisbeitrag der BayWa Bau Projekt GmbH: Diese bleibe von der schwachen Marktentwicklung im Wohnungsbau unberührt und werde ihre Ziele in diesem Jahr erreichen. Insgesamt geht die BayWa davon aus, dass das Segment Bau im zweiten Halbjahr im Ergebnis zulegen wird.

**Abhängig von den vorherrschenden Bedingungen am Kapitalmarkt, prüfe die BayWa derzeit unterschiedliche Refinanzierungsoptionen - einschließlich möglicher Aufstockungen von ausstehenden Anleihen.**

## John Deere Vertriebspartner S&L Connect übernimmt Porst Landtechnik



S&L Connect übernimmt alle 4 Standorte von Porst Landtechnik. (Foto: Werkbild)

Das operative Geschäft der Porst Landtechnik GmbH wird mit Wirkung 1. August 2023 die S&L Connect GmbH übergehen. Hinter S&L Connect verbirgt sich der am 7. Juni 2022 verkündete Zusammenschluss – mit Finanzinvestor Senwes aus Südafrika im Hintergrund – der drei ehemaligen John Deere Vertriebspartner Schlieper für Landmaschinen, Landmaschinenvertrieb Deuben und Bartling Landtechnik (Hohenseefeld).

Die Porst Landtechnik-Standorte, die in die S&L Connect integrieren werden, sind

- der Stammbetrieb Ostrau (Jahnatal),
- die Filiale Rauschwitz,
- die Filiale Großenhain
- und die Filiale Löbau.

Die bisherigen Porst-Partnerhändler, die Unternehmen Landtechnik Nürnberger und Herpich Landtechnik werden als Partner Mitglieder der S&L Familie.

Porst Landtechnik ist ein 1990 gegründeter Familienbetrieb, der über zwei Generationen von der Familie Porst geführt wurde. Mit der Übernahme durch S&L Connect werden sich die bisherigen Geschäftsführer – Gottfried und Renate Porst sowie die zweite Generation Steffen und Kathleen Porst – ab dem 01. August neuen Aufgaben widmen. Die Verantwortung über die Belegschaft und die Infrastruktur von Porst Landtechnik übernimmt Ricarda Schlieper, sie betreut gemeinsam mit dem S&L Team die Standorte insbesondere während der Übergangszeit.

### **Porst Landtechnik – ein Familienunternehmen mit starken Wurzeln in der Region**

Gegründet 1990 von Gottfried und Renate Porst mit 2 Mitarbeitern, darunter Peter Kowalski der heutige Kundendienstleiter, besteht das Unternehmen nun schon in zweiter Generation als Familienbetrieb mit Firmensitz in Ostrau. 1992 begann der Bau des jetzigen Hauptsitzes in der Ringstraße 6, welcher 2005 und 2011 erweitert wurde. Neben der Hauptfiliale entstand 1996/97 die Filiale Rauschwitz und damit eine Erweiterung des Vertriebsgebietes in Richtung Ostsachsen.

2002 werden die ebenfalls im Unternehmen beschäftigten Kinder Steffen und Kathleen Porst zu Geschäftsführern bestellt. Die Filiale Großenhain wurde 2003 von einem Basishändler übernommen und als Vertriebsniederlassung ausgebaut.

Am 01.11.2011 wurde das Verkaufsgebiet in Richtung Erzgebirge erweitert: dazu kamen die Tochtergesellschaft Landtechnik Nürnberger und als B-Händler die Firma Herpich Landtechnik hinzu. Mit Jahresende 2016 wurde die neu gebaute Filiale in Löbau eröffnet. Als John Deere Vertriebspartner, betreute das Familienunternehmen damit 70% von ganz Sachsen.

Aktuell sollen sich rund 90 Mitarbeiter, darunter mehrere Auszubildende, in einem Arbeitsverhältnis befinden, die alle von S&L Connect übernommen werden sollen. Somit wird die Beschäftigtenzahl von S&L Connect auf insgesamt 250 ansteigen, die künftig in einem rund doppelt so großen Markt für Traktoren sowie Mähdrescher agieren werden.

Der südafrikanische Landwirtschaftsspezialist und John Deere Vertriebspartner Senwes bietet als Mutterkonzern der S&L Connect eine finanzielle Infrastruktur, die das Wachstumspotenzial der einzelnen Standorte begünstigt.

„Mit Porst Landtechnik vergrößert sich die S&L Connect zu einer Landtechnikfamilie, deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter füreinander und vor allem für die Kundschaft da sind. Für John Deere ist dieser Schritt nicht nur ein Gewinn auf personeller Ebene, sondern auch ein entscheidender Umsetzungsschritt unserer Strategie ‚Vertriebspartner von Morgen‘. Der Zusammenschluss ermöglicht es den jeweiligen Standorten, sich noch besser zu entwickeln und den Bedürfnissen der Kundschaft zielgerichteter zu entsprechen“, stellt Christian Schulz, Manager der John Deere Vertriebspartner-Entwicklung, fest.

Ricarda Schlieper: „Wir freuen uns, die neuen Kolleginnen und Kollegen willkommen zu heißen und ihnen einen angenehmen und sicheren Start als Teil der S&L Connect zu ermöglichen. Mein bestehendes Team und ich sind gespannt auf die gemeinsame Zukunft, in der wir die Landwirtinnen und Landwirte in

Ostdeutschland im Bereich der Präzisionslandwirtschaft bei ihrer täglichen Arbeit noch besser unterstützen wollen.“

### **Ein Blick zurück auf die Entstehung von S&L Connect**

Zum 1. Juli 2022 haben sich die John Deere-Vertriebspartner Schlieper, Deuben und Bartling (Hohenseefeld) mit insgesamt acht Vertriebsstandorten in Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt zur S&L Connect GmbH zusammengeschlossen. Neu an Bord ist als Finanzinvestor das Unternehmen Senwes aus Südafrika.

Die rund 160 Mitarbeiter der insgesamt acht Standorte sollten laut der seinerzeitigen Pressemitteilung alle von S&L Connect übernommen werden. Die heutige Geschäftsführerin Ricarda Schlieper wurde folgendermaßen zitiert: „Das neue Unternehmen steht für das Beste aus Schlieper, Deuben und Bartling Hohenseefeld. Wir wollen künftig gemeinsam wachsen und unsere Kundinnen und Kunden aus der Landwirtschaft in der Großregion Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt noch besser und zuverlässiger beraten sowie mit Produkten versorgen, die für eine nachhaltigere Landwirtschaft notwendig sind. Deshalb haben wir uns für den Schulterschluss mit einem externen Investor entschieden.“

Bei den acht Standorten handle es sich um die drei bisherigen von Schlieper in Sonnewalde, Ragow/Merz und Herzberg, die vier von LV Deuben in Gerichshain, Rochlitz, Bad Schmiedeberg und Lissa sowie dem Bartling Standort Hohenseefeld. Durch die Fusion würden nicht nur drei Unternehmen, sondern auch drei Vertriebsregionen zusammenwachsen. Die Maschinen- und Ersatzteilverfügbarkeit werde verbessert und der Maschinenpark vergrößert, was den landwirtschaftlichen Betrieben und Lohnunternehmern der Großregion zugutekomme.

Von den Gründern von LV Deuben werde Heike Lindner in der Übergangsphase zur Verfügung stehen und Matthias Lindner sich zeitnah in den Ruhestand verabschieden. Anne und Richard Vaughan, die zweite Generation in Deuben, würden bei S&L Connect in der strategischen Planung beziehungsweise als Verkaufsleiter für das gesamte Gebiet die Geschäftsführung unterstützen. Christian Bartling, der bisher seinen Schwerpunkt in Hohenseefeld gehabt habe, werde sich künftig gemeinsam mit seinem Bruder Gordon voll auf die vier Bartling-Standorte in Westfalen konzentrieren. Die bisherige zweite Geschäftsführerin im Hause Schlieper, Ricarda´s Schwester Julia, ziehe sich auf eigenen Wunsch aus dem Geschäft zurück.

### **Neue Folge des NITT Trecker Talk Podcasts jetzt abrufbar**



Trecker Talk Podcast mit Tanja Röggener von der Deutschen Leasing AG. (Foto: Führer)

In dieser Folge des Trecker Talk Podcast unterhalten sich die beiden Geschäftsführer des New Ideas Think Tank, Dieter Dänzer und Ilja Führer, mit einer ausgewiesenen Spezialistin für Finanzierungen in der Landtechnik-Branche: Frau Tanja Röggener. Sie agiert als Gebietsleiterin bei der Deutschen Leasing AG, Geschäftsbereich International, mit Sitz in Bad Homburg. Die vor über 60 Jahren ins Leben gerufene [Deutsche Leasing Gruppe](#) hat im Geschäftsjahr 2021/2022 (Stichtag 30.09.2022) zum zweiten Mal in ihrer Historie die 10-Milliarden-Euro-Marke im Neugeschäft übertroffen. Der Factoring-Umsatz erreichte mit 23 Milliarden Euro ein Rekordniveau (Stichtag 31.12.2022). Wie Tanja Röggener im Talk erläutert, würden die rund 2.850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen ganzheitlichen Beratungsansatz verfolgen, der auf umfassendem Know-how über Branchen und Geschäftsmodelle der Kunden basiere.

Der rote Schriftzug und das Layout der Homepage weisen einem den Weg, wer hinter der Deutsche Leasing Gruppe stecken könnte: Ja, es sind die Sparkassen. Und mit der erst vor kurzem erfolgten Logo-Änderung wird dies nun auch klar zum Ausdruck gebracht. Die Integration des markanten S in das Markenlogo soll die Partnerschaft zu den Sparkassen betonen. Für die Kunden, Partner und Dienstleister sei nun deutlich erkennbar, dass es sich bei der Deutschen Leasing um den zentral und international ausgerichteten Verbundpartner in der Sparkassen Finanzgruppe handelt, das Kompetenzzentrum für Leasing, Factoring und weitere alternative Finanzierungsformen. Die Sparkassen in Deutschland können dadurch ihren Unternehmens- und Firmenkunden je nach Bedarf schnelle, einfache digitale Lösungen oder eine speziell auf das jeweilige Investitionsvorhaben zugeschnittene Beratung anbieten.

Der Trecker Talk Podcast ist abrufbar über die Homepage des New Ideas Think

Tank:

<https://newideasthinktank.de/trecker-talk-podcast/>

Selbstverständlich kann er auch über alle bekannten Plattformen –  
sprich Spotify, Deezer oder Amazone – abgerufen werden!

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](http://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](mailto: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](http://newideasthinktank.de)  
Geschäftsführer: Klaus-Dieter Dänzer & Ilja Führer  
AG Ansbach HRB 7317