

# New Ideas Think Tank

## TreckerTalk



von Dieter Dänzer

---

## Nach vielen guten Jahren stehen die Zeichen für 2024 im Rezessions-Quadranten

**Traktorenzulassungen:** im Juli erstmals in 2023 im Minus

**CEMA Geschäftsklima:** Index schmiert jetzt regelrecht ab

**John Deere:** neues Batterietechnologie-Produktionswerk im Bau

**Tobroco-Giant:** Meilenstein übersprungen und ZG Raiffeisen als Vertriebspartner gewonnen

**Pöttinger:** neue Möglichkeiten im erweiterten Testzentrum TIZ in Grieskirchen

**AGRITECH Supplier Summit und das AGRITECH Economic**

**Summit am 13. und 14. September:** Countdown für Augsburg läuft

**Sagel Landtechnik in Rhaunen:** 60ster Geburtstag von Werner Sagel und 40-jähriges Firmenjubiläum

---

### Liebe Leserinnen und Leser,

am vergangenen Wochenende war ich eingeladen zur Feier anlässlich des 60sten Geburtstages von Werner Sagel und 40 Jahre Sagel Landtechnik in Rhaunen. Es waren viele bekannte Gesichter der diversen Lieferanten vor Ort. Egal ob ich mit Herstellern oder Händlern ins Gespräch kam, wir landeten sehr schnell bei der Branchenkonjunktur, die was die Erwartungen an die Zukunft über das Jahr 2023 hinaus betrifft, regelrecht am Abschliefen ist. Denn fast alle meine Gesprächspartner gehen davon aus, dass sie das laufende Jahr trotz des seit Mai stark eingebrochenen Auftragseingangs noch mit einer Umsatz- und Gewinnsteigerung abschließen werden können.

Einer verwies in diesem Zusammenhang auf die Josef-Erzählung über die sieben fetten und die sieben mageren Jahre – die man im Alten Testament, im Kapitel 41 der Genesis nachlesen könne. Auch wenn die Bibel wohl eher nicht zur Alltagslektüre der Unternehmenslenker, Börsenanalysten, Anlageberater und sonstigen Wirtschaftsgurus gehören dürfte, wenn die Rede auf Konjunkturzyklen und -prognosen komme, zitieren sie die Deutungen Josefs von Pharaos-Träumen häufig. Der angeblich rund 2.500 Jahre alte Text über die 7 fetten Kühe, die von den 7 mageren aufgefressen, und die 7 fetten Ähren, die von den 7 mageren abgelöst wurden als Gleichnisse für zyklisch auftretende Hungersnöte im Land,

dürfte auch Ihnen liebe Leserinnen und Leser geläufig sein. Allerdings kann man davon ausgehen, dass die Konjunkturzyklen heute allgemein kürzer sind als sieben Jahre. Wir hoffen es sicher alle, wenn es um die Abschwünge geht



Auch wenn es noch drei Monate hin sind bis zur Agrartechnica, schon seit Wochen präsentiert ein Hersteller nach dem anderen Vertriebspartnern und Medienvertretern die Neuheiten die in Hannover zu sehen sein werden. So kursieren beispielsweise bereits seit längerem im Netz Bilder von einem Case IH Quadtrac 715: allerdings hatte das Unternehmen aus Versehen die Neuheit selbst auf der eigenen Homepage veröffentlicht und wenig später gelöscht. Auch diverse technische Details des Boliden waren so ungewollt zu früh an die Öffentlichkeit gelangt: zum Beispiel 778 PS Höchstleistung, neue Premium-Kabine oder Verbesserungen an Bandlaufwerken und Hydraulik. Anfang September soll der neue Quadtrac bei einer Pressekonferenz offiziell präsentiert werden. (Foto: Werkbild)

Der Gesprächspartner merkte auf meinen Hinweis über den Geschäftsklimaindex im Rezessionsquadranten ganz lapidar an, dass die fetten Jahre vorbei zu sein scheinen, und magerere bevorstünden - für die gelte es eben Vorsorge zu treffen. Dass sich die börsennotierten Landtechnikkonzerne derzeit übertreffen würden mit ihren Meldungen über die Auszahlung von Sonderdividenden aufgrund der bislang ausgewiesenen Rekordgewinne halte er deshalb für geradezu grotesk.

## Traktorenzulassungen im Juli erstmals in 2023 im Minus

Traktorenzulassungen Deutschland nach kW												
Berichtsmonat: 2023/07												
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.
<b>bis 30 PS / 22 kW</b>												
31-40 PS / 23-29 kW	337	376	-10,4	2.479	2.620	-5,4	4.617	5.393	-14,4	4.758	5.177	-8,1
41-50 PS / 30-37 kW	54	51	5,9	372	408	-8,6	797	1.281	-37,8	833	1.511	-44,9
Zwischensumme	73	89	-18,0	563	658	-9,9	1.003	2.362	-57,5	998	2.966	-66,6
<b>51-100 PS / 38-74 kW</b>												
51-60 PS / 38-44 kW	464	516	-10,1	3.414	3.596	-4,8	6.417	9.036	-29,0	6.589	9.674	-31,9
61-70 PS / 45-51 kW	70	73	-4,1	565	549	2,9	981	940	4,4	965	900	7,2
71-80 PS / 53-59 kW	48	58	-17,2	372	374	-0,5	829	706	17,4	831	721	15,3
81-90 PS / 60-66 kW	139	157	-11,5	1.082	1.060	2,1	2.047	2.220	-7,8	2.025	2.528	-19,9
91-100 PS / 67-74 kW	54	76	-28,9	533	633	-15,8	939	1.262	-26,6	1.039	1.517	-31,5
Zwischensumme	186	178	4,5	1.234	1.214	1,6	2.034	2.103	-3,3	2.014	2.480	-18,8
<b>101-150 PS / 75-110 kW</b>												
101-110 PS / 75-81 kW	497	542	-8,3	3.786	3.830	-1,1	6.936	7.231	-5,5	6.874	8.146	-15,6
111-120 PS / 82-88 kW	51	46	10,9	289	413	-27,6	564	692	-18,5	670	924	-26,6
121-130 PS / 89-96 kW	149	162	-8,0	1.120	1.125	-0,4	1.794	1.714	4,7	1.799	1.490	20,7
131-140 PS / 97-103 kW	76	85	-11,8	594	639	-7,0	919	1.036	-11,3	964	1.060	-9,1
141-150 PS / 104-110 kW	46	37	24,3	407	325	25,2	591	510	15,9	509	602	-15,4
Zwischensumme	90	126	-28,6	895	723	23,8	1.324	1.114	18,3	1.152	1.114	3,4
<b>über 150 PS / über 110 kW</b>												
151-160 PS / 111-118 kW	411	456	-9,9	3.315	3.225	2,8	5.192	5.071	2,4	5.102	5.190	-1,7
161-170 PS / 119-125 kW	62	100	-38,0	458	795	-42,4	771	1.189	-35,2	1.108	1.613	-9,4
171-180 PS / 126-132 kW	104	92	13,0	727	822	-11,6	1.064	1.290	-17,5	1.159	1.279	-9,4
181-190 PS / 133-140 kW	92	102	-9,8	690	688	0,3	1.020	1.026	-0,6	1.018	1.016	0,3
191-200 PS / 141-147 kW	131	82	59,6	956	547	74,8	1.374	830	65,5	965	836	15,4
201-210 PS / 148-154 kW	66	77	-15,6	428	436	-1,8	649	603	7,6	657	651	1,2
211-220 PS / 155-161 kW	335	394	-15,0	2.886	2.671	8,0	4.242	3.846	10,3	4.027	3.953	1,9
221-300 PS / 162-221 kW	184	137	34,3	1.257	932	34,9	1.851	1.401	32,1	1.526	1.464	4,2
Zwischensumme	241	149	61,7	1.266	844	50,0	1.727	1.251	40,4	1.335	1.351	-1,2
<b>Traktoren-Zulassungen</b>	1.214	1.133	7,1	8.668	7.735	12,1	12.728	11.436	11,3	11.795	11.462	2,9
<b>Traktoren-Zulassungen ab 51 PS / 38 kW</b>	2.586	2.647	-2,3	19.183	18.376	4,4	31.167	32.774	-4,9	30.360	34.472	-11,9
<b>Summe ab 51 PS / 38 kW</b>	2.122	2.131	-0,4	15.769	14.790	6,6	24.750	23.738	4,3	23.771	24.798	-4,1

Zulassungen für landwirtschaftliche Zugmaschinen exklusive der im Ursprungsdatensatz enthaltenen Kommunalkomplettoren, ATVs, Teleskopklader, Wohnwagen, Motorräder, etc. Nicht berücksichtigte Marken sind im Bericht "Herstellerliste nicht berücksichtigter Zulassungen" aufgeführt.  
VJ = Vorjahr

VDMA Fachverband Landtechnik. Datenquelle: Kraftfahrt-Bundesamt  
11.08.2023 / 11.30.59 / 179.634 / dsana.bhn@vdma.org

Schon das gesamte Jahr 2023 sind für die guten Zulassungszahlen die Traktoren in den hohen Leistungsbereichen verantwortlich. (Foto: VDMA)

Mit 2.586 Traktoren über alle Leistungssegmente hinweg lagen die Neuzulassungen in Deutschland im Juli 2023 um 2,3 Prozent unter dem Vorjahresmonat. Im Leistungssegment über 51 PS /38 kW wurden 2.122 Traktoren zugelassen, 0,4 % weniger als im Juli 2022.

Mit 19.183 Traktoren ist die Zulassungszahl nach sieben Monaten allerdings noch mit 4,4 % im Plus. Im Leistungssegment über 51 PS /38 kW sind es mit 15.769 Traktoren noch 6,6 % mehr als im Vergleichszeitraum 2022.

Und das Segment zwischen 181 und 190 PS/133 und 140 kW setzt seine unglaubliche Erfolgsgeschichte weiter fort: im Juli wurde die Steigerung zum Vorjahr mit plus 59,8 % auf 131 Einheiten (in den ersten 7 Monaten 956 Einheiten bei einem Plus von 74,8 %) nur vom Segment über 300 PS/221 kW getoppt: Die 241 Einheiten sind eine Steigerung von 61,7 %. In den ersten 7 Monaten ist dieses Leistungssegment um exakt 50 % auf 1.266 Einheiten angewachsen.

Das Leistungssegment über 150 PS / 110 kW ist mit 1.214 Traktoren inzwischen annähernd doppelt so groß wie die drei leistungsschwächeren Segmente zusammengerechnet – und hat sich als einziges mit 7,1 % positiv entwickelt. In den ersten 7 Monaten sind die zugelassenen Traktoren in diesem Segment um 12,1 % auf 8.668 Einheiten angewachsen – es sorgt somit fast allein für das bisherige Plus im Gesamtjahr.

### **Höhere Zulassungszahlen als Garanten für gute Umsatzzahlen der Händler!**

Jeder in der Branche weiß, dass die über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres liegenden Zulassungszahlen größtenteils darauf zurückzuführen sind, dass die Hersteller in 2022 unzureichend lieferfähig waren. Deshalb sehen auch noch die Umsatzzahlen bei allen Händlern und auch den Herstellern gut aus. Die stark rückläufigen Auftragseingänge werden sich erst in 2024 in allen Bereichen niederschlagen.

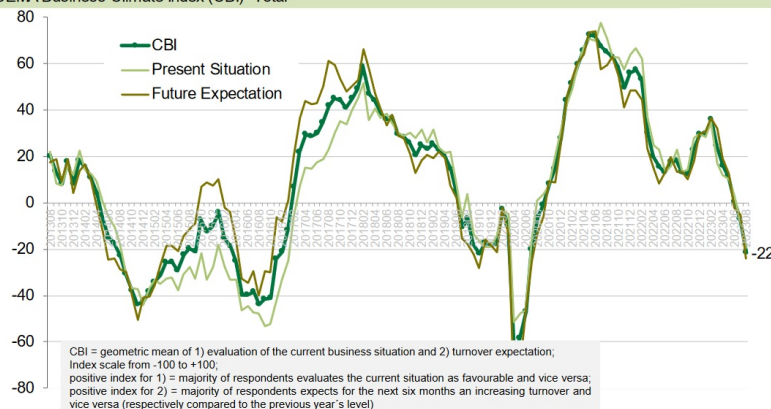
ANZEIGE



## **CEMA Geschäftsklima-Index schmiert jetzt regelrecht ab**

## Business Climate Index Development

CEMA Business Climate Index (CBI) - Total



Source: CEMA Business Barometer

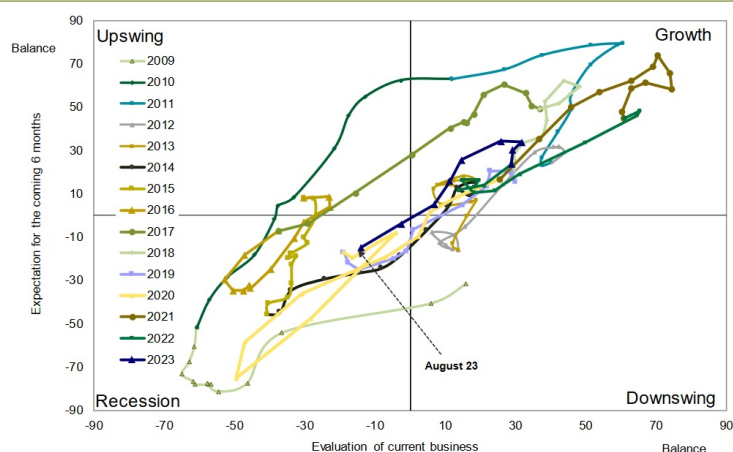
08 August 2023

Page 4

Contact: Philip.Nonnenmacher@vdma.org



## Business Climate Illustration of Business Cycle



Source: CEMA Business Barometer, each value as an average of the last two months

08 August 2023

Page 5

Contact: Philip.Nonnenmacher@vdma.org



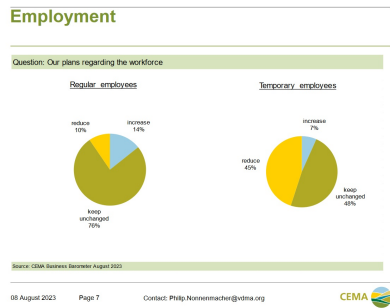
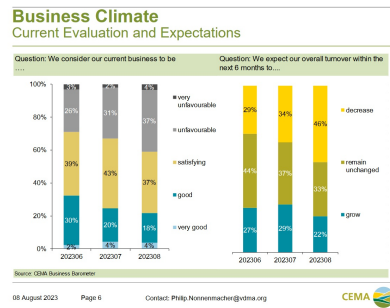
Der allgemeine Geschäftsklimaindex für die Landmaschinenindustrie in Europa ist weiter stark gesunken, nachdem er im Vormonat zum ersten Mal seit dem Zusammenbruch im Zuge von COVID-19 in den negativen Bereich gerutscht war. Im August ist der Index nun von minus 7 auf minus 22 Punkte (auf einer Skala von -100 bis +100) regelrecht abgeschmiert. Es handle sich um einen der stärksten Rückgänge in der Geschichte der Umfrage.

Bis einschließlich Juni – in vielen anderen Branchen war das Rezessions-Gespenscht schon lange vorher zu beobachten – blickten die von den Marktbeobachtern der CEMA befragten immer gleichen 140 Geschäftsführer von Landmaschinen-Herstellern in neun europäischen Ländern optimistisch in die Zukunft. Von der Juni- auf die Juli-Erhebung ist der Landtechnik-Hersteller-Index jetzt aber auch aus dem Wachstums- in den Rezessions-Quadranten gewechselt.

Nachdem die Auftragsbestände zu Beginn des Jahres einen Allzeit-Höchststand erreicht hatten, baute sich das Auftragsvolumen in den letzten Monaten deutlich ab und entspreche nun einer Produktionsdauer von 4,4 Monaten, was im langfristigen Vergleich zwar immer noch hoch sei, aber deutlich niedriger als in

den letzten zwei Jahren. Eine andere Wahrheit ist, dass bei jedem zweiten Hersteller der Umsatz aus dem Abbau des Auftragsbestandes im laufenden Jahr noch für einen stagnierenden oder sogar steigenden Umsatz Sorge.

Mit Blick auf die kommenden Auftragseingänge erwarten jedoch rund 60 % der Unternehmen wie in den Vormonaten einen weiteren Rückgang. Insbesondere die Zuversicht für den europäischen Markt habe sich verschlechtert. Mittlerweile gebe es keinen einzigen europäischen Markt mehr, für den eine Mehrheit der Umfrageteilnehmer positive Umsatzerwartungen hätte. Während sich also die Angebotsseite der Hersteller weiter entspanne, seien die Unsicherheiten auf der Marktseite nun endgültig in den Vordergrund getreten.



Hintergrundinfo zum CEMA Business Climate Index: Die CEMA, die European Agricultural Machinery Association, erstellt monatlich ein Business Barometer, das immer auf einer Umfrage an die gleichen 140 Geschäftsführer von Landmaschinen-Herstellern in neun europäischen Ländern basiert. Dieses Umfragepanel deckt alle wichtigen Produktkategorien ab. Die Branchenakteure werden gebeten, ihre Meinung zur Stimmung in der Branche auf der Grundlage ihrer aktuellen Geschäftssituation und der zu erwartenden Umsätze in den nächsten 6 Monaten abzugeben. Des Weiteren werden noch ein Konjunktur-Stimmungsbild, ein Barometer für die aktuelle und in den nächsten sechs Monaten zu erwartende Geschäftssituation sowie die Planungen hinsichtlich der Fest- und vorübergehend Beschäftigten ausgewiesen. (Fotos: CEMA)

Wie all die Monate zuvor, fördert die Umfrage ein sehr volatiles Stimmungsbild zu Tage: nach wie vor bezeichnen 22 % der von der CEMA befragten Geschäftsführer das derzeitige Geschäft immer noch mit sehr gut und gut (nach 36 % im Mai, 32 % im Juni und 26 % im Juli). Der Anteil derjenigen, die den aktuellen Geschäftsverlauf mit befriedigend bezeichnen ist war im Juli sogar wieder gestiegen auf 43 % nach 40 % im Mai und 39 % im Juni – im August ist er jedoch auf 37 % abgesackt. Der Anteil derjenigen, die unzufrieden und sehr unzufrieden mit ihrem Geschäft sind, ist in den letzten Monaten kontinuierlich angewachsen von 25 % im Mai, 29 % im Juni, 33 % im Juli und nun 41 % im August.

Auf die Frage, wohin sich ihr Gesamtumsatz innerhalb der nächsten 6 Monate entwickelt, gehen nun 22 % davon aus, dass der Umsatz wächst nach 36 % im Mai, 27 % im Juni und 29 % im Juli. Der Anteil derjenigen Unternehmen, die davon ausgehen, dass der Umsatz gleichbleibt, ist mit 33 % im August signifikant geringer als im Juli mit 37 % und 44 % im Juni – im Mai waren es 40 %. Eine Verringerung erwarten nach 24 % im Mai, 29 % im Juni und 34 % im Juli nun 46 %.

Was die Personalplanungen der Landtechnik-Hersteller betrifft, verschieben sich die Anteile derjenigen, die ihren Bestand an Festangestellten erhöhen wollen (im Juni 12 % / im Juli 9 % / im August 14 %) nicht weiter zu denjenigen die reduzieren wollen (7 % im Juni / 10 % im Juli und August). Es wollen jetzt nur noch 76 % ihre Mitarbeiterzahlen gleich halten. Was die Zahl der Leiharbeitskräfte betrifft, so steigt der Anteil derjenigen weiter, die sie abbauen

wollen von 28 % im Mai, auf 34 % im Juni und 38 % im Juli jetzt auf 45 %.

Fahrstuhlartig zeigt sich der Anteil derjenigen, die die Zahl erhöhen wollen: nach 8 % im Mai, 16 % im Juni und 6 % im Juli sind es nun 7 %.

## **John Deere baut Batterietechnologie-Produktionswerk, um bis zu 2 GWh Kapazität realisieren zu können**



*Für den Bau der geplanten 115.000 Quadratmeter großen Produktionsanlage für Batterie-Technologie hat John Deere einen Standort in Kernersville, North Carolina, ausgewählt. (Foto: Werkbild)*

Dafür, dass die Landtechnik-Branche generell, weltweit betrachtet auf Wachstum setzt, lässt sich am Beispiel von John Deere aufzeigen. Anfang 2022 hatte der US-Konzern eine Mehrheitsbeteiligung an Kreisel erworben – einem in Österreich ansässigen Unternehmen, das innovative Batterietechnologie für E-Mobilität und stationäre Systeme sowie umfassende Level-3-Ladelösungen herstellt. Seinerzeit hatte man auch kommuniziert, dass die strategische Ausrichtung mit Kreisel auch die Grundsteinlegung für die Elektrifizierung der Produkte der Marke John Deere sei.

Und nach dem Motto „Walk the talk“ hat Deere & Company (NYSE: DE) jetzt verlautbart, dass das Unternehmen einen Standort in Kernersville, North Carolina, für den Bau einer 115.000 Quadratmeter großen Produktionsanlage ausgewählt habe. Die Fabrik werde die Produktionskapazität von Kreisel Electric (Kreisel“) auf bis zu 2 GWh erweitern. John Deere plane den ersten Spatenstich für die neue Anlage im Herbst 2023, die Produktion soll 2025 beginnen.

Jennifer Preston, Global Director von John Deere Electric Powertrain und CEO von Kreisel: "Gemeinsam mit Kreisel erweitert John Deere sein Elektrifizierungsportfolio um skalierbare Lösungen, die ein breiteres Spektrum an Anwendungsanforderungen unserer Kunden abdecken. Diese Investition ist ein großer Schritt vorwärts auf dem Weg zu unserem Ziel, bis zum Jahr 2026 praktikable kohlenstoffarme und nahezu kohlenstofffreie Energielösungen zu demonstrieren."



Mit der neuen Batterieproduktionsanlage werde das Unternehmen die Kreisell-Batterie- und CHIMERO-Ladegerätetechnologie entwickeln und herstellen und dabei auf dem Engagement des Unternehmens für Sicherheit und Qualität aufbauen. Das Werk in Kernersville werde ohne fossile Brennstoffe auskommen und setze bei wichtigen Systemen wie der Klimaanlage, dem Energierückgewinnungssystem, der modernen Beleuchtung und der Bewässerungssteuerung auf nachhaltige Energie.

Mit dem Projekt unterstreiche das Unternehmen sein Engagement, sich selbst und andere Erstausrüster in der sich schnell verändernden Landschaft der Elektrifizierung zu unterstützen. Da die Nachfrage nach elektrischen Lösungen weiter steige, werde diese strategische Investition in den Ausbau der Produktionskapazitäten dazu beitragen, John Deeres Position als internationaler Marktführer für Batterietechnologie zu stärken. Auf dem sich entwickelnden Markt für Off-Highway-Maschinen liege die eigene Priorität auf der Entwicklung eines robusten Lade-Ökosystems und eines Batterieportfolios, das die langfristige Einführung der Elektrifizierung in einer Vielzahl von Anwendungen unterstützen könne.

## **Tobroco-Giant überspringt Meilenstein und gewinnt ZG Raiffeisen als Vertriebspartner**



Vor kurzem konnte Tobroco-Giant die 40'000ste Maschine an einen Händler im norddeutschen Schleswig-Holstein übergeben. (Foto: Werkbild)

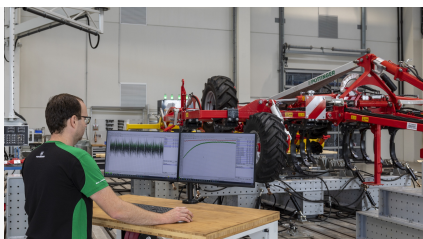
Tobroco-Giant wurde erst 1996 in den Niederlanden gegründet und hat sich im vergangenen Vierteljahrhundert schon zu einem Global Player für kompakte Lader und Baumaschinen (Rüttelmaschinen und Stampfer) entwickelt. Vor kurzem konnte das in modernen Fabriken in den Niederlanden und in Ungarn produzierende Unternehmen die 40'000ste Maschine einem Händler im norddeutschen Schleswig-Holstein übergeben. Die feierliche Übergabe des mit Jubiläumsaufdruck versehenen Lader «G2300 X-TRA HD» fand im neuen Experience Center von Tobroco-Giant in den Niederlanden statt.



Und dieser Tage wurde verlautbart, dass die ZG Raiffeisen Technik in ihren 24 Niederlassungen in Baden nicht nur den Verkauf für das komplette Giant-Produktportfolio übernimmt. Auch für die Versorgung mit Ersatzteilen, den Service und die Gewährleistungsabwicklung ist die 100-prozentige Tochter von Badens größter Hauptgenossenschaft künftig zuständig. Sowohl die Vertriebs- als auch die Werkstattmitarbeitenden wurden und werden entsprechend geschult.

Jochen Schneider, der Geschäftsführer der ZG Raiffeisen Technik, sieht große Vorteile in der neuen Kooperation: „Mit der Ladertechnik und den Anbaugeräten von Giant können wir unseren Kunden hochwertige und sehr vielseitig einsetzbare Produkte anbieten. Gerade diese Attribute – Qualität und Flexibilität – werden stark nachgefragt.“

## **Pöttinger hat neue Möglichkeiten im erweiterten Testzentrum TIZ in Grieskirchen**



Im TIZ Grieskirchen sollen die modernsten Bauteilprüfanlagen Europas beheimatet sein. Pöttinger nutze diese für die intensive Erprobung der eigenen Landmaschinen. (Fotos: Pöttinger)



Die Gesellschafter des in 2002 gegründeten TIZ Landl Grieskirchen GmbH sind der Gemeindeverband Grieskirchen, St. Georgen, Tollet, Pöttinger Landtechnik GmbH und die Standortagentur Business Upper Austria mit je einem Drittel der Anteile. Das TIZ Landl und Pöttinger als Leitbetrieb betreiben in enger Kooperation das moderne Forschungs- und Versuchszentrum. Die Schwerpunkte des Pöttinger-Testzentrums sind der Prototypenbau, der praktische Versuch zur Felderprobung sowie die Mess- und Prüftechnik. Die Aufgabe des Testzentrums ist - im Zuge der Entwicklung von Landmaschinen - die Generierung von Know-how für die Serienüberleitung, die Zusammenarbeit mit Testbetrieben, um das beste Arbeitsergebnis sicherzustellen. Darüber hinaus wird die Festigkeitsüberprüfung über die Lebensdauer unter Einsatzbedingungen wie im Feld auf den Prüfständen durchgeführt.

Der neue Gebäudeteil (TIZ 3) sorgt für zusätzliche Kapazitäten und umfasst eine Hallenfläche von 1.800 Quadratmeter. Davon sind 1.300 Quadratmeter alleine für Prüftechnik vorgesehen, der Rest wird vom Musterbau benötigt. Zur Ausstattung zählen ein 30 x 12 m großes Bauteileprüffeld für individuelle Prüfstandsaufbauten sowohl für die Kundschaft der TIZ Landl GmbH als auch Pöttinger-Landmaschinen. Die Prüfzylinder werden durch ein Hydraulik-Aggregat mit einer elektrischen Leistung von 400 kW mit Energie versorgt. Mit zwei 10 t Kränen können komplett montierte Maschinen auf den Prüfstandsaufbau gehoben werden. Im ersten Stock befinden sich auf einer Fläche von 500 Quadratmeter moderne Büros und Besprechungsräume, in denen die Prüftechniker von Pöttinger und der TIZ Landl GmbH in enger Kooperation die Prüfprojekte steuern und planen.

Dr. Markus Baldinger, Pöttinger-  
Geschäftsführer und seit 2022  
Vorsitzender des VDMA Österreich:  
(Foto: Werkbild):



Neben unseren Investitionen in unsere modernen Produktionswerke legen wir einen starken Fokus auf die Testmöglichkeiten und Prüfungen unserer Landmaschinen. Mit dieser zusätzlichen Investition in das TIZ 3 lösen wir unser Kundenversprechen betreffend hoher Qualität, Stabilität, Einsatzsicherheit und Langlebigkeit ein. Wir haben den Anspruch auf höchste Qualität, Einsatzsicherheit und Langlebigkeit. Mit der weiteren Halle und den neuen technischen Möglichkeiten können wir unserer Kundschaft noch mehr bieten. Mit

dem Test für Elektromobilität sind wir am Puls der Zeit und können über die TIZ Landl GmbH weitere Firmen ansprechen.“

Im TIZ Grieskirchen sind die modernsten Bauteileprüfanlagen Europas beheimatet welche Pöttinger für die intensive Erprobung der Landmaschinen betreibt. Die TIZ Landl GmbH bearbeitet auch Prüfaufträge von Fremdfirmen aus vielen Ländern, die vom Prüf-Kow-how aus der Landtechnik profitieren. Mit dem Zubau wird der Prüfumfang vor allem für den umfangreichen Arbeitslasttest von gesamten Maschinen erweitert. Darüber hinaus bedeutet es den Einstieg in Testszenerien für die Elektromobilität inklusive dem Test von Hochvoltkomponenten. Die Tests unter praxisnahen Einsatzbedingungen sparen bis zu 75 Prozent der Zeit und Kosten gegenüber den praktischen Feldversuchen.

## Countdown für das **AGRITECH Supplier Summit** und das **AGRITECH Economic Summit** am **13. und 14. September** in Augsburg läuft



12.00	Willkommen, Akkreditierung, Networking Lunch	
13.30	Begrüßung und Einführung: Uta K.T. Föhren & Daber Dänzer GF, NITT Dr. Hajo Drees CEO Berlin Institute Supply Chain Management	
13.45	<b>Impulsvortrag: Developing Innovation</b> Welches sind die vielversprechendsten Entwicklungen auf dem Weg zu einer nachhaltigen Landtechnik der Zukunft? Prof. Christian Kohler, Crop Zone, ehemals CNH-Industrial	
14.00	<b>Panelvortrag: Developing Strategy and Sustainability</b>   Moderation Jörg Migende, DRV GF, drv Geschäftsmodelle mit Nachhaltigkeit und Potenzial New Holland Steven van Kooten Niekerk, Cluster Director Benelux & Germany AGCO Fendt, Andreas Loewel, Geschäftsführer AGCO-Deutschland / Direktor FENDT-Vertrieb Deutschland BASF Digital Farming, Dr. Thomas Schilling, Managing Director, Global Head of Platform Engineering Horsch Maschinen GmbH, Philipp Horsch Geschäftsführer <b>HORSCH</b> Claas, Wolf-Christoph von Plato, Director Sales Germany <b>KLAS</b>	
14.45	Netzwerkpause auf der Terrasse	
15.45	Impulsvortrag zu Finanzen, der wichtigste Wert GELD   bspw. Deutsche Leasing Speaker Herr Peter Trost <b>DL</b>	
16.00	3 Deep Dive Sessions parallel mit je 45 Minuten 1. INNOVATION LAB   Wertschöpfungsprozess Service 4.0. Jaltest <b>FRI:X</b> 2. Deutsche Leasing / Thema Finanzierungslösungen <b>DL</b> 3. IAV	
16.45	<b>Panelvortrag: Diskussion über die Zukunft der Landmaschinen-Fachbetriebe</b> , angefangen bei der Unternehmensnachfolge bis hin zur internationalen Ausrichtung? Moderation von Thomas Mühlbacher, Geschäftsführer Landwirt.com CEO RWZ Christoph Kempkes, (AGCO Marken, Fendt + VALTRA, MF, Case IH) Schweizer Landtechnik, Gero Schreiner, GF (Dauz-Fahr Vertriebspartner) Titan Machinery Europa, VP & GF, Christian Mitterdorfer, (Case IH) <b>TITAN</b> GF, Marcus Thiel TC Grimma	
17.30	<b>Panelvortrag: Business Discussion</b> Wie der internationale Handel mit <b>Case IH</b> die Herausforderung durch neue Technologien begegnet / digitale Helfer im Handel mit Landtechnik. Moderation Jörg Migende XARVIO BASF, Dr. Martin Heckmann RV Dr. Töpfer Horsch, Horsch Philipp <b>HORSCH</b> Fricke Holding, Helge Morgenstern, Head of Innovation Lab <b>FRI:X</b> Crop.Zone, Prof. Christian Kohler, <b>CCO</b>	
18.15	Sekttempfang	
19.15	Auftakt Galaabend Agrarwirtschaft mit Flying Dinner	
19.30	AWARD Verteilung Top Retailer - Landtechnik 2024	
19.45	Flying Dinner & Get-Together	
22.00	Ende	

Von heute an gezählt in 27 Tagen werden sich über 300 Entscheider der Landtechnik- und Zuliefererindustrie sowie erfolgreiche Fachhändler im Hotel Maximilian´s treffen. Alle verfügbaren Ausstellungsplätze sind mit zukunfts-gewandeten Anbietern und Produkten gefüllt – und die Teilnehmerzahl nähert sich mit großen Schritten ihrem Limit. Wenn auch Sie gerne wissen möchten, wie sich Ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen kann, dann sollten Sie sich also sputen!

In der Talkrunde "Developing Business Discussion" auf dem Agritech Economic Summit am 14. September geht es beispielsweise darum, wohin sich die Landtechnik dank Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz entwickeln wird. Auf einem der Sessel wird Philipp Horsch Platz nehmen, geschäftsführender Gesellschafter von **HORSCH**. Moderiert wird die mit Sicherheit höchst-interessante Gesprächsrunde von **Jörg Migende**, der von der BayWa als Geschäftsführer zum Deutschen Raiffeisen Verband DRV wechseln wird. Auf den anderen Sesseln werden Platz nehmen:

- + **Helge Morgenstern**, Head of Innovation Lab der **FRICKE Gruppe**
- + **Dr. Martin Heckmann**, **xarvio® Digital Farming Solutions**

+ [Dr. Tobias Töpfer](#), IAV

+ [Christian Kohler](#), CCO von [crop.zone hybrid herbicide](#)



Philipp Horsch, geschäftsführender Gesellschafter von [HORSCH \(I.\)](#) und [Dr. Martin Heckmann](#), [xarvio® Digital Farming Solutions](#). (Fotos: Werkbilder)



[Dr. Tobias Töpfer](#) - Director Agricultural Systems, IAV GmbH (I.) und [Christian Kohler](#), CCO von [crop.zone hybrid herbicide](#). (Fotos: Werkbilder)



[Helge Morgenstern](#), Head of Innovation Lab der [FRICKE Gruppe](#) (I.) und Moderator [Jörg Migende](#), der von der BayWa als Geschäftsführer zum Deutschen Raiffeisen Verband DRV wechseln wird. (Fotos: Werkbilder)

**Mit dem nachfolgenden Link können Sie sich alle Details zu dieser Event-Premiere ansehen - die einen neuen Maßstab in der Branche setzen wird!** - und sich zu NITT-Partnerpreisen anmelden:

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

**Wir können Ihnen 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.

**Unsere Summit-Gäste haben auch die Möglichkeit sich für eine von 3 so genannten Deep Dive Sessions zu entscheiden** – Deep Dive Sessions werden verwendet, um in kurzer Zeit gezielt auf ein bestimmtes Thema einzugehen und dieses zu erläutern ähnlich einem Elevator-Pitch. Die Gäste können sich also dank einer kurzen Präsentation über ein Produkt, eine Dienstleistung oder eine Geschäftsidee informieren.

Und da Geld / Finanzen auch künftig die wichtigsten Parameter im Geschäftsleben sein werden, wird dieser Runde ein Impulsvortrag vorgeschaltet von Peter Trost, Head of Market Unit Vendor Development, Deutsche Leasing Group.

*Deep Dive Session 1:*

**Nachhaltiges Wachstum und Erfolg durch innovative Finanzierungslösungen**

Individuelle und auf Kunden/ Partner angepasste Lösungen, spielen in der Agrartechnik-Finanzierung eine immer wichtigere Rolle. In einer sich schnell verändernden Welt, steigt nicht nur der Bedarf nach innovativer Technologie, sondern auch nach zielgerichteten Finanzierungsmodellen. Dabei ist es essentiell, auch die regulatorischen und ethischen Aspekte im Auge zu behalten, um eine nachhaltige Entwicklung für Endkunden, den Handel und auch Hersteller zu ermöglichen. In einer interaktiven Diskussionsrunde stellt die Deutsche Leasing diese Themenbereiche vor und präsentiert verschiedene Lösungsmöglichkeiten.



**Astrid Zimmermann** - Sales Manager Sales Financing Agricultural Technology (I.) und **Peter Trost**, Head of Market Unit Vendor Development. (Foto: Deutsche Leasing Group)



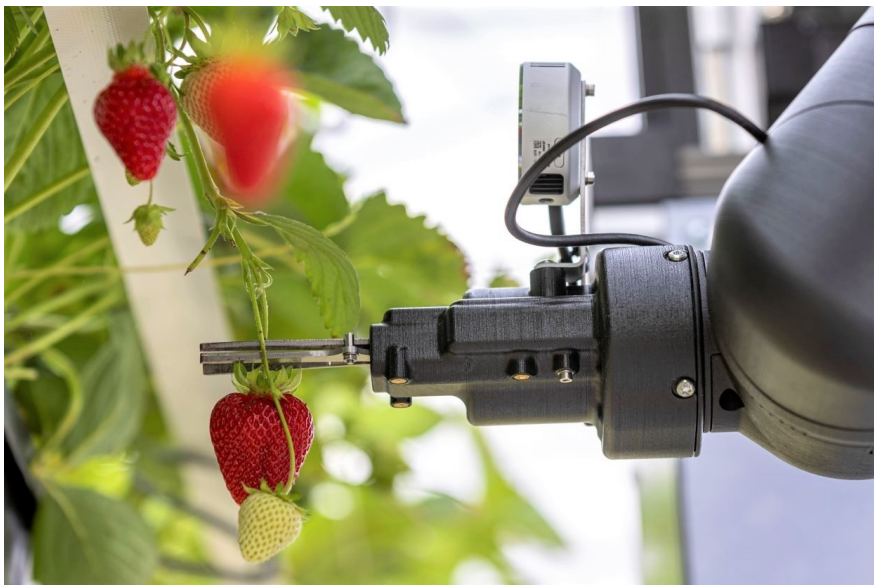
**Georg Hansjürgens** - Managing Board Member (I.) und **Stefan Rosentreter** - Market Unit Head Agriculture. (Foto: Deutsche Leasing Group)

Deep Dive Session 2:

**Marktübergreifende Innovationen für zukünftige Agrarsysteme**

Als globaler Technologieanbieter entwickelt die IAV digitale und nachhaltige Lösungen für verschiedene Industriezweige: Automotive, Landwirtschaft und Energie. In Bezug auf die Landwirtschaft sehen wir die kommenden Herausforderungen: Steigender Nahrungsmittelbedarf, Klimawandel, Ressourcenverknappung, Fachkräftemangel und Umweltschutz. Mit intelligenten Technologielösungen will die IAV dazu beitragen, diese Herausforderungen zu meistern - zum Wohle der Landwirtschaft von morgen. Ein Beispiel dafür ist in Augsburg zu besichtigen: ein Erdbeer-Pflück-Roboter.

Die IAV mit Sitz in Berlin entwickelt seit 40 Jahren innovative Technologiekonzepte und Lösungen. Mit 7.600 Mitarbeitern bringt das Unternehmen das Beste aus den unterschiedlichsten Welten zusammen: Automotive, Landwirtschaft, Energie und IT, Hard- und Software sowie Produkt und Dienstleistungen.



Mit intelligenten Technologielösungen will die IAV dazu beitragen, Herausforderungen wie steigender Nahrungsmittelbedarf, Klimawandel, Ressourcenverknappung, Fachkräftemangel und Umweltschutz zu meistern - zum Wohle der Landwirtschaft von morgen. Ein Beispiel dafür ist in Augsburg zu besichtigen: ein Erdbeer-Pflück-Roboter. (Foto: IAV)



**Dr. Tobias Töpfer** - Director Agricultural Systems, IAV GmbH (I.) und **Dr. Dennis Jünemann** - Systems Engineer, IAV GmbH. (Fotos: IAV)



**Dr. Hubertus Ulmer** - Manager eMobility, Systems Engineering and Validation // Commercial Vehicles (I.) und **Markus Robert** - Project Manager. (Fotos: IAV)

### Deep Dive Session 3

#### **Wertschöpfungsbereich Dienstleistung 4.0. Jaltest**

Die näheren Erläuterungen dazu werde ich in einem der nächsten Ausgaben des Trecker Talk nachliefern.

## **60ster Geburtstag von Werner Sagel und 40 Jahre Sagel Landtechnik in Rhaunen**



*Der Einladung zu den beiden Jubiläen, die der New Holland Vertriebspartner am letzten Wochenende gefeiert hat, sind viele bekannte Gesichter der diversen Lieferanten gerne gefolgt. Vom Hauptlieferanten [New Holland Agriculture](#) war sogar [Steven van Kooten Niekerk](#) mit einer mehrköpfigen Delegation angereist, um seine Glückwünsche im Rahmen des Gala-Abends persönlich zu übermitteln. (Foto: Dänzer)*

Es sind nicht nur die großen der Landtechnik, die uns hier im Trecker Talk eine Erwähnung wert sind. Ein Beispiel dafür ist die Sage Landtechnik in Rhaunen. Der Einladung zu den beiden Jubiläen, die der New Holland Vertriebspartner am letzten Wochenende gefeiert hat, sind viele bekannte Gesichter der diversen Lieferanten gerne gefolgt. Was Anette und Werner aus dem Nichts in den Jahren aufgebaut haben, ist bewundernswert! Im Jahr 1998 begannen die Planung und der Bau des komplett neuen Betriebs im Industriegebiet „Im Weiersweiler“ in Rhaunen auf 14.000 m<sup>2</sup> auf der grünen Wiese. Im Juni 1999 war dann die Neueröffnung. 2010 erfolgte der Bau einer Maschinenhalle mit Hackschnitzelheizung und Photovoltaikanlage. Ein Rundgang über das Betriebsgelände dürfte bei jeder und jedem den Wow-Effekt hervorrufen: es ist wirklich beeindruckend, was da alles an Maschinen, Geräten und Stalleinrichtung bewundert werden kann!

Vom Hauptlieferanten [New Holland Agriculture](#) war sogar [Steven van Kooten Niekerk](#) mit einer mehrköpfigen Delegation angereist, um seine Glückwünsche im Rahmen des Gala-Abends persönlich zu übermitteln. Anette und Werner hatten [Dirk Denzer](#) als Moderator, Musiker, Varieté-Künstler und Rundum-Organisator engagiert, den sicherlich viele in der Branche von den [Landtechnischen Unternehmertagen LTU](#) in Würzburg kennen. Es war eine absolut gelungene Veranstaltung, in der auch das gesamte Beschäftigten-Team gebührend gewürdigt wurde.

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  
#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](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](#).



