

New Ideas Think Tank

Trecker Talk



von Dieter Dänzer

John Deere erwartet um die 10 Milliarden Dollar Gewinn!

Gebrauchtmaschinenbörsen: Marktplätze auch für neue Landmaschinen

Agritech Economic Summit: Hochkarätig besetzte Diskussionsrunden versprechen interessante, zukunftsweisende Informationen

John Deere: außergewöhnlich gutes Ergebnis für das Geschäftsjahr erwartet

Agravis Technik Münsterland-Ems: mit 3 Sparten erfolgreich unterwegs

Krone: Agritechnica Neuheiten

Liebe Leserinnen und Leser,

mein Geschäftsführerkollege beim [New Ideas Think Tank](#), [Ilja Führer](#) und ich waren die letzten Tage gemeinsam im Norden auf Tour. Wir nutzten die Gelegenheit für einen Abstecher zu dem Standort der [AGRAVIS Technik Münsterland-Ems GmbH](#) in Borken. Und was uns Ralf Bornemann - er agiert seit etwas über 3 Jahre als Geschäftsführer der Agravis-Tochtergesellschaft - bei dem Rundgang Interessantes zu erzählen hatte, lässt sich leider hier nicht alles wiedergeben!

Bevor ich im weiteren Verlauf des Trecker Talk ein wenig über den Besuch berichte, möchte ich Sie mit einer Anmerkung zu den Stundenverrechnungssätzen in den unterschiedlichen Sparten der Agravis Tochtergesellschaft mit insgesamt 10 Standorten neugierig, oder auch nachdenklich stimmen: **der niedrigste Satz könne mit etwas über 60 Euro bei den Motorgeräten in Rechnung gestellt werden, der höchste mit rund 250 Euro für spezielle Arbeiten bei den Lkw.** Wo sich der Satz für die Landtechnik bewegt? Dazu einfach weiter nach unten scrollen!

Die Höfe der Fachbetriebe laufen wieder voll mit Neu- und Gebrauchtmaschinen



Mittlerweile sind die Gebrauchtmachines-Zentren und die Höfe der Landmaschinen-Fachbetriebe wieder gut gefüllt. (Foto: Dänzer)

Die bereits in 2022 einsetzende generelle Rezessionsstimmung im Maschinenbau hatte in Kombination mit den ausgesetzten Corona-Restriktionen und damit einhergehenden Speditionsengpässen zur Konsequenz, dass sich die Teileverfügbarkeit bei allen Landtechnik-Herstellern signifikant verbessert hat. So war und ist es diesen möglich ihre Rekord-Auftragsbestände abzuarbeiten. Die Konsequenzen waren und sind für jedermann ersichtlich, der im Laufe des Jahres einen Fachhandelsbetrieb besucht hat – man bekam ein völlig anderes Bild zu sehen, als in den Jahren 2020, 2021 und 2022:

jetzt stehen wieder wie in den Vor-Corona-Jahren zahlreiche Neu- und Vorführmaschinen auf den Höfen der Händler. Wenn es um Motor- und Gartengeräte geht, quellen bei vielen die Läger sogar über. Die Ursache: da die Hersteller die letzten Jahre schlecht lieferfähig gewesen waren, haben die allermeisten Händler in 2022 kräftig geordert. Nun geraten sie ein wenig zwischen zwei Mühlsteine: durch die Trockenheit im Frühjahr und Sommer 2023 ist das Gras nicht so gewachsen, somit sind die Rasenmäher nicht so schnell abgeflossen wie sonst üblich. Gleichzeitig sind die Finanzierungskosten, sprich die Zinsen im Vergleich zu den letzten Jahren gravierend angewachsen. Man muss sich nur einmal vor Augen führen, wie sich der Dreimonats-Euribor – der wichtigste Indikatorzins für variabel verzinsten Kredite wie in der Lagerfinanzierung von den Händlern häufig benutzt – innerhalb eines Jahres verändert hat: Anfang Januar 2022 lag der Euribor noch bei minus 0,57 %, bis August 2023 ist er zuletzt auf 3,75 % gestiegen, **ein Anstieg um 431 Basispunkte.**

infolge der verbesserten Neumaschinen-Lieferfähigkeit sind für jedermann nachvollziehbar die Anzahl der Rückläufer – sprich der im Gegengeschäft gehandelten Gebrauchten – rapide angewachsen. Das gewohnte Bild der letzten Jahre, sprich die leeren Höfe, hat sich wieder in das der Vor-Corona-Zeit gewandelt, wo die Standplätze häufiger bis auf den letzten Platz gefüllt waren. Aktuell seien die Bestände mitnichten besorgniserregend angewachsen, ist von den allermeisten Händlern zu hören. Allerdings stoße die Liquidität bei dem einen und anderen an ihre Grenzen.



Gebrauchtmaschinenbörsen werden zu Marktplätzen auch für neue Landmaschinen



Landwirt.com	16.8.2013	16.8.2023
Gebrauchtmaschinenmarkt	52.288	78.443
Davon gebraucht	91%	55%
Davon neue	7%	39%
Davon Miete/Vorfuhr/Auktion	2%	6%
Registrierte Nutzer	69.923	403.259
Kleinanzeigen	6.917	37.667

Erst in der Retrospektive sieht man, wie sich die Nutzung einer Plattform wie Landwirt.com verändert hat: mittlerweile werden schon fast 40 % neue Maschinen dort angeboten! (Foto: Landwirt.com)

Dass die Gebrauchtmaschinenbestände bei den Händlern anwachsen, lasse sich pauschal auch anhand der in den Handelsplattformen eingestellten Maschinenzahlen nachvollziehen, ist von unserem Partner Landwirt.com zu hören. Thomas Mühlbacher – er gründete im Jahr 2000 den ersten digitalen Marktplatz und hat diesen in den vergangenen 23 Jahren den internationalen Marktplatz für den Handel mit Landmaschinen etabliert – wird im Übrigen als Moderator des Retail Talk auf dem Agritech Economic Summit am 14. September in Augsburg fungieren.

Im Unterschied zu anderen Plattformen setzte Mühlbacher frühzeitig auf eine effektive Suchmaschinen- und Social-Media-Strategie, wodurch er die Bekanntheit von landwirt.com über die österreichischen Grenzen hinweg maßgeblich steigern konnte. Dabei gelang es ihm, mit begrenzten finanziellen Ressourcen eine beachtliche Reichweite zu erzielen. Durch diese Aktivitäten wurde Thomas Mühlbacher bekannt. Er hielt Vorträge auf renommierten Google-Veranstaltungen, war ein gefragter Redner auf angesehenen Webkonferenzen in ganz Europa und fungierte sogar als Dozent für Online-Marketing an der Donau Universität in Krems. Die Erfolgsgeschichte von landwirt.com wurde in zahlreichen Medien ausgiebig gewürdigt und fand breite Berichterstattung.

Wie die Grafik zeigt, hat sich Landwirt.com in den letzten 10 Jahren beeindruckend weiterentwickelt. Für das Wachstum sei es wesentlich gewesen die Landwirte in die laufende Nutzung der Plattform einzubeziehen. So habe

man beispielsweise die Zahl der registrierten Nutzer 69.923 auf 403.000 und die Anzahl der Kleinanzeigen von 6.917 auf 38.000 erhöhen können. Diese zunehmende Aktivität auf der Plattform lasse sich mit weiteren Zahlen unterstreichen: so sei die Zahl der monatlichen Nutzer mittlerweile auf rund 2 Millionen angewachsen mit einer durchschnittlichen Interaktionsdauer je Nutzer (durchschnittlich 3 Sitzungen je Nutzer bei rund 70 Seiten je Nutzer) auf 15m 44s. Sie kommen zu 46 % aus Österreich, 34 % aus Deutschland, 8 % CEE, sprich Central und Osteuropa und zu 12 % aus dem Rest der Welt.

Thomas Mühlbacher – er gründete im Jahr 2000 den ersten digitalen Marktplatz und hat diesen in den vergangenen 23 Jahren den internationalen Marktplatz für den Handel mit Landmaschinen etabliert – wird im Übrigen als Moderator des Retail Talk auf dem [Agritech Economic Summit am 14. September in Augsburg](#) fungieren. (Foto: *Landwirt.com*)



In den Anfangszeiten der Gebrauchtmashinenbörsen konnten nur Gebrauchtmashinen eingestellt werden. Heute handeln nahezu alle Händler auch Online mit Neumaschinen.“

Mit einem Blick zurück resümiert Mühlbacher die Entwicklung der Gebrauchtmashinen anhand eines Vergleichs der Zahlen von vor 10 Jahren und aktuell so:

- Von den seinerzeit zum Stichtag eingestellten 52.288 Maschinen handelte es sich bei 91 % um gebrauchte, 7 % neue und 2 % Vorführmaschinen, etc.
- In diesem Jahr waren am 16. August 78.443 Maschinen auf Landwirt.com registriert, 55 % waren gebrauchte und 39 % neue Maschinen, der Rest Vorführ-, Miet- und Auktionsmaschinen.

So ähnlich sehe die Entwicklung aber auch bei allen anderen Marktplätzen aus. „Was einst als Plattform für Gebrauchtmashinen begann, hat sich längst zu einem vielseitigen Marktplatz für Landmaschinen entwickelt. Heute bieten alle Portale nicht nur gebrauchte Maschinen an, sondern auch eine breite Palette an Neumaschinen – inklusive solcher mit sofortiger Verfügbarkeit – sowie Vorführmodelle und Mietmaschinen. Selbst Auktionsmaschinen finden hier ihren Platz.“

Doch warum dieser Wandel? Für Mühlbacher liege die Antwort in den sich wandelnden Anforderungen der Landwirte begründet. „Die Landwirte suchen nach einer Palette an Optionen. In der modernen Landwirtschaft ist Anpassungsfähigkeit ein entscheidender Faktor. Oft werden Maschinen lediglich

für eine begrenzte Zeit benötigt, sei es die Erntezeit oder andere saisonale Aufgaben. Anstatt Maschinen zu kaufen, wählen Landwirte die flexiblere Mietoption, um ihre Bedürfnisse zu erfüllen. Diese Möglichkeit bietet nicht nur Flexibilität, sondern ermöglicht auch eine genauere Kostenkontrolle. Zusätzlich haben die Händler – als wichtigste Gruppe der Einsteller – die Bedeutung der sofortigen Verfügbarkeit von Neumaschinen erkannt. Landwirte brauchen Maschinen oft sofort, und diese direkte Bereitschaft zur Lieferung beeinflusst maßgeblich ihre Entscheidungen.“



Wenn die Gebrauchsmaschinen-Bestände der Händler anwachsen, muss man im Umkehrschluss auch gleich das gebundene Kapital vor Augen haben. (Foto: Dänzer)

Die Händler hätten sich diesen Veränderungen angepasst und würden eine breite Palette an Optionen anbieten, sei es Kauf oder Miete, um den individuellen Bedürfnissen der Landwirte und Lohnunternehmer gerecht zu werden. Diese Vielfalt ermögliche es Händlern außerdem, ihre Reichweite zu erweitern und Geschäfte über ihr ursprüngliches Einzugsgebiet hinaus zu tätigen.

Thomas Mühlbacher lässt uns auch noch an einer weiteren Erkenntnis teilhaben: „Die Landwirte suchen auf den verschiedenen Portalen fortlaufend nach aktuellen Angeboten. Bereits lange vor dem eigentlichen Kaufprozess stöbern die Nutzer auf diesen Plattformen und informieren sich über frische Angebote. Manche Nutzer stellen sogar schon eigene Angebote in den Kleinanzeigen ein. Der gesamte Prozess des Informierens und Einkaufs beginnt somit weit vor dem eigentlichen Kaufabschluss. Eine gut gepflegte und ansprechende Online-Präsenz auf diesen Plattformen ist für die Fachhändler daher von essentieller Bedeutung. Sie vermittelt den Nutzern die nötige Seriosität und Professionalität, die die Portale bieten, um langfristig erfolgreich zu sein.“ Erfolgreiche Händler würden im Übrigen inzwischen mit extra ausgebildeten Online-Verkäufern agieren, um den Markt noch besser zu bearbeiten. Und wie

bereits angemerkt, werden immer mehr Neumaschinen eingestellt und verkauft! Wobei nur inserieren zu wenig wäre. Man müsse schon wissen und beachten wie und in welchem Tarif! Nur ein Inserat zu platzieren, gehöre der Vergangenheit an.

„Kunden stöbern laufend durch das Programm, ein Händler muss daher als Marke sichtbar sein – und man muss wissen, dass Kunden bevorzugt vom König kaufen!“

Hochkarätig besetzte Diskussionsrunden beim Agritech Economic Summit versprechen interessante, zukunftsweisende Informationen



Christoph Kempkes (l.), der CEO von der RWZ Rhein-Main, die nicht nur in Deutschland, sondern auch in Frankreich und Österreich sehr erfolgreich Landtechnik vertreibt. **Christian Mitterdorfer** (r.), Vice President Titan Machinery Europe – bei Titan handelt es sich um den weltweit größten Vertriebspartner von Case IH. (Foto: Werkbilder)



Gero Schreiner (l.), Inhaber von Schreiner Landtechnik – ein sehr erfolgreicher Vertriebspartner der Marken Deutz-Fahr und Krone. **Marcus Thiel** (r.), Geschäftsführer der Technik Center Grimma GmbH, einer Beteiligungsgesellschaft der BayWa. (Foto: Werkbilder)

In dem von **Thomas Mühldorfer** – dem Geschäftsführer von Landwirt.com, der reichweitenstärksten Online-Plattform im deutschsprachigen Raum – moderierten Retail-Talk wird die Zukunft der Landmaschinen-Fachbetriebe diskutiert, angefangen bei der Unternehmensnachfolge bis hin zur internationalen Ausrichtung. Die Zusammensetzung der Talkrunden-Teilnehmer

garantiert viele Informationen! Auf der Bühne Platz nehmen werden:

- 1□ Christian Mitterdorfer, Vice President Titan Machinery Europe – bei Titan handelt es sich um den weltweit größten Vertriebspartner von Case IH.
- 2□ Christoph Kempkes, der CEO von der RWZ Rhein-Main, die nicht nur in Deutschland, sondern auch in Frankreich und Österreich sehr erfolgreich Landtechnik vertreibt.
- 3□ Gero Schreiner, Inhaber von Schreiner Landtechnik – ein sehr erfolgreicher Vertriebspartner der Marken Deutz-Fahr und Krone.
- 4□ Marcus Thiel, Geschäftsführer der Technik Center Grimma GmbH, einer Beteiligungsgesellschaft der BayWa.

Wenn Sie wissen möchten, wie sich Ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen kann, sollten Sie sich mit der Anmeldung sputen! Von heute an gezählt sind es nur noch 19 Tage. Dann werden sich über 300 Entscheider der Landtechnik- und Zuliefererindustrie sowie erfolgreiche Fachhändler im Hotel Maximilian´s in Augsburg treffen. Alle verfügbaren Ausstellungsplätze sind mit zukunftsgerichtetem Anbietern und Produkten gefüllt – und die Teilnehmerzahl nähert sich mit großen Schritten ihrem Limit.



12.00	Willkommen, Akkreditierung, Networking Lunch	
13.30	Begrüßung und Eröffnung: Ija K.T. Führer & Dieter Dänzer GF, NITT Dr. Hajo Drees CEO Berlin Institute Supply Chain Management	
13.45	Impulsreferat: Innovations- und Digitalisierung Welches sind die vielversprechendsten Entwicklungen auf dem Weg zu einer nachhaltigen Landtechnik der Zukunft? Prof. Christian Kohler, Crop.Zone, ehemals CNH-Industrial	
14.00	Leadschink-Lab Developing Strategy and Sustainability 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 HORSCHE Claas, Wolf-Christoph von Plato, Director Sales Germany	
14.45	Netzwerkpause auf der Terrasse	
15.45	Impulsvortrag zu Finanzen, der wichtigste Markt-BEID Bspw. Deutsche Leasing Speaker Herr Peter Trost	DL
16.00	3 Deep Dive Sessions parallel mit je 45 Minuten 1. INNOVATION LAB Wertschöpfungsareal Service 4.0. Jaltest 2. Deutsche Leasing / Thema Finanzierungslösungen 3. IAV / IAV	DL
16.45	Retal Lab : Diskussion über die Zukunft der Landmaschinen-Fachbetriebe, angefangen bei der Unternehmensnachfolge bis hin zur internationalen Ausrichtung? Moderation von Thomas Mühlbacher, Geschäftsführer Landwirt.com CEO RWZ Christoph Kempkes, (AGCO-Merker, Fendt+VALTRA, Mf, Case IH) Schreiner Landtechnik, Gero Schreiner, GF (Deutz-Fahr Vertriebspartner) Titan Machinery Europa, VP & GF, Christian Mitterdorfer, (Case IH) GF, Marcus Thiel TC Grimma	
17.30	Developing Business Discussion Wie der internationale Handel mit Landtechnik die Herausforderung durch neue Technologien begegnet / digitale Helfer im Handel mit Landtechnik. Moderation Jörg Migende KARVIO BASF, Dr. Martin Heckmann IAV Dr. Töpfer Horsch, Horsch Philipp Fricke Holding, Helge Morgenstern, Head of Innovation Lab Crop.Zone, Prof. Christian Kohler, CCO	
18.15	Sekundärfahrt	
19.15	Auftritt Galaabend Agrarwirtschaft mit Flying Dinner	
19.30	AWARD Verleihung Top Retailer – Landtechnik 2024	
19.45	Flying Dinner & Get-Together	
22.00	Ende	

Dass Programm des Agritech Economic Summit verspricht eine überaus interessante Netzwerk-Veranstaltung. (Foto: NITT)

Bei der Programm-Zusammenstellung für den AGRITECH Economic Summit wurde ein Fokus auf die wirtschaftlichen ein anderer auf künftige technologische Aspekte gelegt. Beide Summits bringen rund 300 Experten und Entscheidungsträger aus der Branche zu einzigartigen Netzwerkveranstaltungen zusammen. Ein weiteres Highlight des AGRITECH Economic Summit ist die Vergabe des Awards "TOP RETAILER – Landtechnik - 2024".

Wir können Ihnen noch wenige Plätze anbieten, wenn Sie Klarheit gewinnen wollen, wo die Reise in der Landtechnik-Branche hingeht – es gibt zwei Varianten:

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>

Ich freue mich sehr, wenn wir uns in Augsburg treffen und uns über die Branchen-Entwicklungen austauschen können!

John Deere geht von außergewöhnlich gutem Ergebnis für das Geschäftsjahr aus



John Deere Konzernchef John C. May berichtete zudem von einem hohen Auftragseingang und geht auch für das vierte Quartal von einer weiterhin soliden Nachfrage aus (Foto: Werkbild)

Just als der Trecker Talk vergangenen Freitag bei Ihnen im Mailpostfach eintrudelte, ploppte bei mir die Meldung des amerikanischen Land- und Baumaschinenkonzern Deere & Company über ein erfolgreiches drittes Geschäftsjahresquartal auf. Wie das Unternehmen darin mitteilte, erwirtschaftete es im Zeitraum Mai bis Juli 2023 einen Nettogewinn von 2,978 Mrd. US-Dollar (2,73 Mrd. Euro). Damit hat man den auch schon sehr guten Vorjahreswert um weitere 58 % übertroffen. Für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres beziffert der Konzern den Nettogewinn auf 7,797 Mrd. US-Dollar (7,13 Mrd. Euro) – ein Plus von sogar 60 %. Die Umsätze und Einnahmen lagen im Berichtsquartal mit 15,801 Mrd. US-Dollar (14,46 Mrd. Euro) um gut ein Fünftel und bezogen auf die ersten neun Monate mit 45,839 Mrd. US-Dollar (41,94 Mrd. Euro) um mehr als ein Drittel über der jeweiligen Vorjahreszahl.

John C. May, CEO von John Deere:



Vor allem aufgrund der guten Bedingungen in der Agrarwirtschaft und im Baugewerbe sind wir auf gutem Weg, ein weiteres außergewöhnliches Ergebnis zu erzielen. Das verdanken wir auch dem unermüdlichen Einsatz des John Deere Teams, den Vertriebspartnern sowie den Lieferanten. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen lassen weiterhin eine solide Nachfrage erwarten, die sich ebenfalls in einem hohen Auftragseingang widerspiegelt. Gleichzeitig liefern wir im Rahmen unseres Smart-Industrial-Geschäftsmodells einen gesteigerten Kundennutzen, welcher den Betrieben mehr Produktivität und Nachhaltigkeit ermöglicht.“

Für das Geschäftsjahr 2023 werde ein auf Deere & Company entfallender Nettogewinn in Höhe von 9,75 bis 10,00 Milliarden US-Dollar erwartet - im Vorjahr waren es 7,131 Mrd. US-Dollar (6,52 Mrd. Euro).

In der Pressemitteilung wird für den Bereich **„Großmaschinen und Präzisionslandwirtschaft“** berichtet: Die Umsätze mit Großmaschinen und Lösungen für die Präzisionslandtechnik sind im dritten Quartal durch höhere Preisrealisierungen gestiegen. Neben der positiven Preisentwicklung haben auch höhere Absatzmengen und ein vorteilhafter Produktmix den Betriebsgewinn verbessert. Dieser Effekt wurde teilweise durch höhere Produktionskosten, gestiegene Vertriebs-, Administrations- und Gemeinkosten sowie höhere Ausgaben für Forschung & Entwicklung ausgeglichen. Zusätzlich wirkten sich ungünstige Wechselkursveränderungen nachteilig aus.

Für den Bereich **„Kompakte Landmaschinen und Rasen- & Grundstückpflege“** werden ebenfalls gestiegene Umsatzerlöse im dritten Quartal vermeldet aufgrund von besseren Preisen: Die Steigerung wurde teilweise durch geringere Liefermengen ausgeglichen. Der Betriebsgewinn ist vor allem durch höhere Preisrealisierungen gestiegen. Dieser Effekt wurde teilweise durch höhere Produktionskosten, geringere Absatzmengen, gestiegene Vertriebs-, Administrations- und Gemeinkosten sowie höhere Ausgaben für Forschung & Entwicklung ausgeglichen.

Agravis Technik Münsterland-Ems - mit drei Sparten erfolgreich unterwegs



Dass das futurische Zentralgebäude am Standort Borken der Agravis Technik Münsterland-Ems bereits vor über zwei Jahrzehnten erbaut wurde, hätten sicherlich viele nicht gedacht! Im Übrigen sind an dem Standort 96 der insgesamt rund 350 Mitarbeitenden der Technik-Gesellschaft beschäftigt. (Foto: Dänzer)

Wie eingangs erwähnt nutzen wir in dieser Woche die Gelegenheit für einen Abstecher zu dem Standort der [AGRAVIS Technik Münsterland-Ems GmbH](#) in Borken. Ralf Bornemann agiert seit etwas über 3 Jahre als Geschäftsführer der Agravis-Tochtergesellschaft. Mit insgesamt 10 Standorten decke man eine über 200 km lange Gebietskulisse im Münsterland und im Emsland entlang der holländischen Grenze ab, von Olfen im Kreis Coesfeld bis hoch nach Dörpen im Emsland. Mehr als 350 Mitarbeitende seien in Ahaus, Bersenbrück, Borken, Dörpen, Fürstenau, Hörstel, Meppen, Olfen, Steinfurt und Veldhausen beschäftigt. 96 davon in dem vor rund 25 Jahren erbauten und seitdem mehrfach erweiterten Standort in Borken - die meisten davon im Bereich Landtechnik. Die anderen verteilen sich auf die Industrietechnik, den MAN Nutzfahrzeug-Service sowie die Garten-, Forst- und Kommunaltechnik. In der Landtechnik ist der Hauptvertriebspartner AGCO Corporation mit den Marken Fendt und Valtra Inc. dazu kommen weitere namhafte Marken wie Einböck GmbH, GRIMME, Krampe Fahrzeugbau GmbH, LEMKEN, B. Strautmann & Söhne GmbH & Co. KG, Zunhammer GmbH oder Väderstad AB.





Die vergleichsweise vielen Mitarbeiter an dem Standort erklären sich durch die verschiedenen Sparten mit denen Wertschöpfung betrieben wird. Landtechnik, Truck- und Busservice, Motorgeräte und Kommunaltechnik sowie Industrietechnik. Das 3-stöckige Lager ist deshalb immer reichlich bestückt. (Fotos: Dänzer)

Wie eingangs erwähnt nutzten wir in dieser Woche die Gelegenheit für einen Abstecher zu dem Standort der [AGRAVIS Technik Münsterland-Ems GmbH](#) in Borken. Ralf Bornemann agiert seit etwas über 3 Jahre als Geschäftsführer der Agravis-Tochtergesellschaft. Mit insgesamt 10 Standorten deckt man eine über 200 km lange Gebietskulisse im Münsterland und im Emsland entlang der holländischen Grenze ab, von Olfen im Kreis Coesfeld bis hoch nach Dörpen im Emsland. Mehr als 350 Mitarbeitende seien in Ahaus, Bersenbrück, Borken, Dörpen, Fürstenau, Hörstel, Meppen, Olfen, Steinfurt und Veldhausen beschäftigt. 96 davon in dem vor rund 25 Jahren erbauten und seitdem mehrfach erweiterten Standort in Borken - die meisten davon im Bereich Landtechnik. Die anderen verteilen sich auf die Industrietechnik, den MAN Nutzfahrzeug-Service sowie die Garten-, Forst- und Kommunaltechnik. In der Landtechnik ist der Hauptvertriebspartner AGCO Corporation mit den Marken Fendt und Valtra Inc. dazu kommen weitere namhafte Marken wie Einböck GmbH, GRIMME, Krampe Fahrzeugbau GmbH, LEMKEN, B. Strautmann & Söhne GmbH & Co. KG, Zunhammer GmbH oder Väderstad AB.

Ralf Bornemann, Geschäftsführer
der Agravis Technik Münsterland-Ems
GmbH:

(Foto: Werkbild)



Mit über 40 Außendienstfahrzeugen und dem Nacht-Shuttle-System steht unser geschultes Personal rund um die Uhr den Kunden in den Sparten Landtechnik, Lkw-Service und Industrietechnik zur Verfügung.“

In dem einen Flügel um den spacig anmutenden, runden Verwaltungstrakt, sind

die Motorgeräte- und die Landmaschinen-Werkstatt und in dem anderen Flügel eine Lkw-Werkstatt.

Bornemann: „Wir bieten in einem der modernsten MAN-Betriebe Deutschlands maßgeschneiderte Lösungen für alle Transportaufgaben an. Die 1.200 Quadratmeter große Werkstatt hat vier durchfahrbare Montagespuren und eine separate Dialogannahme. Wir sind im Übrigen seit 1986 mit der Sparte Industrietechnik, sprich Gabelstapler und Lagertechnik aktiv. Dies fängt bei neuen Elektro-, Diesel- und Gasstapler von Hyster an, und geht über gebrauchte Stapler renommierter Hersteller bis hin zu Mietstaplern.“

Seit mehr als 40 Jahren sei man außerdem als Fachhandel für Rasenmäher, Motorsägen, Hochdruckreiniger und weitere Geräte im Bereich Garten- und Forsttechnik aktiv. Das Ersatzteillager ist auf drei Ebenen mit den wichtigsten Teilen für alle Sparten bestückt. Dazu komme die Vernetzung mit täglichen Nachtshuttle aller Standorte.

Auch mehrere Agrarroboter habe man mittlerweile im Kundenkreis platziert. Der elektrifizierte Farmdroid FD20 sei geeignet für Biobetriebe und die konventionelle Landwirtschaft.

Abschließend noch eine Anmerkung zu den Stundenverrechnungssätzen in den unterschiedlichen Sparten: der niedrigste Satz könne mit etwas über 60 Euro bei den Motorgeräten in Rechnung gestellt werden, der höchste mit rund 250 Euro für spezielle Arbeiten bei den Lkw. Der Satz für die Landtechnik bewege sich zwischen rund 80 und 100 Euro.

Krone Agritechnica Neuheiten



Mit den Schubbodenaufliegern Knapen KX 650 und 770 erweitert Krone sein Portfolio im Segment Agrarlogistik. (Foto: Dänzer)

Vor zwei Monaten, exakt am 20. und 21. Juni hatte KRONE Agriculture zur internationalen Pressekonferenz ins 4-Sterne-Hotel Bristol am Kurfürstendamm eingeladen. Neben Bernard Krone war seinerzeit auch nahezu das komplette Führungsteam angereist. Die Agritechnica-Neuheiten aus dem Bereich Mähen, Schwaden, Laden und Transportieren wurden am zweiten Tag auf dem rund 70 Kilometer in Richtung Magdeburg liegenden Klostergut Lehnin von Timo Wessels im Einsatz vorgestellt – allerdings waren sie mit einem mehrwöchigen Presseembargo versehen, dass nun ausgelaufen ist.

Schubbodenaufleger Knapen KX 650 und 770

Krone Commercial Vehicle SE erweitert mit der seit 2019 zur Krone-Gruppe gehörenden Tochtergesellschaft Knapen Trailers aus dem niederländischen Deurne sein Produktportfolio im Segment Agrarlogistik. Die KX-Baureihe umfasse zwei Modelle, den KX 650 und den KX 770 mit einem ausstattungsabhängigen Ladevolumen von bis zu 65, respektive 77 Kubikmeter.

Butterfly-Mähkombinationen Krone EasyCut B 880 CV/CR (Collect) und B 1050 CV (Collect)

Abgestimmt auf das 4-Meter-Frontmäherwerk-Programm aus eigenem Hause erreiche das Top Modell EasyCut B 1050 CV (Collect) eine maximale Arbeitsbreite von bis zu 10,45 m. Die teleskopierbaren Auslegearme würden für einen optimal angepassten Überschnitt zum Frontmäherwerk bei sauberstem Mähergebnis sorgen. Die serienmäßigen Aufbereiter in Kombination mit Querförderaggregaten zur Schwadablage seien perfekte Kombination.

Krone Doppelzweck-Ladewagen der Baureihen RX und ZX

Die neuen RX und ZX Ladewagen seien mit dem neuen OptiGrass-Schneidwerk auf maximalen Durchsatz getrimmt. Nicht nur das Topmodell ZX mit einem Ladevolumen von 43 bis 56 Kubikmeter, sondern ebenso dessen kleinerer Bruder RX mit 33 bis 40 Kubikmeter sollen als Hochleistungs-Kurzschnittladewagen auch für neue Maßstäbe in Sachen Futterqualität sorgen.

Krone Swadro TC 1570

Mit dem neuen Swadro TC 1570 setze Krone neue Maßstäbe im Segment der Vierkreiselschwader. Dafür Sorge neben weiteren technischen Besonderheiten insbesondere das bewährte V-Rahmen-Konzept. Dieses verleihe der Maschine neben einer flexiblen Arbeitsbreite von bis zu 15,70 m einen höchst stabilen und ruhigen Lauf. Mit der neuen übersichtlichen und intuitiven Bedienoberfläche lasse sich die gesamte Maschine über ein ISOBUS-fähiges Terminal oder in Kombination mit einem ISOBUS-Joystick aus der Traktorkabine heraus bedienen.

Ob die Landtechniksparte von Krone zum Geschäftsjahresschluss am 31. Juli nicht nur die erwartete gewaltige Umsatzsteigerung, sondern auch das Überspringen der 1-Milliarde-Umsatzhürde vermelden kann, ist noch nicht raus – aber über 950 Millionen Euro sollten es schon werden nach 829 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2021/2022. Die Auflösung dürfte nur noch ein paar Tage auf sich warten lassen.



Mit dem neuen Swadro TC 1570 mit V-Rahmen-Konzept will Krone neue Maßstäbe im Segment der Vierkreiselschwader setzen. Abgestimmt auf das 4-Meter-Frontmäherwerk-Programm kommen die neuen Butterfly-Mähkombinationen Krone EasyCut B 880 CV/CR (Collect) und B 1050 CV (Collect).. (Fotos: Dänzer)

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