

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

Jubelarien auf die Agritechnica mit Misstönen!

Agritechnica: Rekord mit über 470.000 Besuchern

Agritechnica: Dimensionenvergleich von IAA Mobility und Agritechnica

Landtechnik-Branche: „Business is People“

CEMA: Geschäftsklima-Index deutet auf eine tiefe Rezession hin

Agritechnica: Europäischer Futtererntemaschinenmarkt steht unter großem Druck

Climmar: infolge der Zinsentwicklung sitzen Händler auf einem Pulverfass

John Deere: John Deere schließt Geschäftsjahr mit einer

Umsatzsteigerung von 16 % auf 61,251 Milliarden US-Dollar ab

Kverneland Group: Arild Gjerde wird President und CEO auch von der Kubota Business Unit Implements in Europa

VDMA: unzufrieden mit Verkehrskonzept und Hotelsituation der Messestadt Hannover

Landwirt.com: dank KI doppelt so schnell bei der Maschinen-Datenerfassung – erstes Webinar

Liebe Leserinnen und Leser,

schon vor dem Abhupen aller Fahrzeuge in den Hallen pünktlich um 18 Uhr am Samstag – damit wird traditionell das Ende der Agritechnica gefeiert – hatte der Veranstalter DLG eine Mail an ihre Mitglieder versendet, die bei mir um 17.09 Uhr eintraf mit dem Betreff:

AGRITECHNICA: Voller Erfolg auf ganzer Linie!



AGRITECHNICA: Voller Erfolg auf ganzer Linie!

Sehr geehrter Herr Dänzer,

voller Erfolg auf ganzer Linie und ein begeisterndes Fest der Innovationen. Die AGRITECHNICA 2023 hat gezeigt, welche Innovations-Power in der Landtechnik steckt und wie die internationale Landwirtschaft maximal davon profitiert.

2.812 Aussteller aus 52 Ländern und mehr als 470.000 Besucher und Besucherinnen aus 149 Ländern besuchten der Weltleitmesse der Landtechnik ein Rekordergebnis. Unter dem Leitthema „Green Productivity“ untermauerte die AGRITECHNICA mit über 300 Veranstaltungen und Konferenzen ihren fachlichen Führungsanspruch.

Die offizielle Pressemitteilung mit dem Betreff: **„Kraftvolle Agritechnica begeistert mit Innovationen“** trudelte sogar bereits um 14.37 Uhr in meinem Mailpostfach ein.

Vergleich der Dimensionen von IAA Mobility und Agritechnica

Da die Landtechnikbranche immer wieder mit der von der Politik so verhätschelten Automobilbranche verglichen wird, hier ein paar Zahlen, was die Größenverhältnisse der Ausstellungsplattformen für die beiden Branchen und deren gesellschaftliche Bedeutung betrifft:

Auf der IAA Mobility 2023 zeigten im September in München 750 Aussteller aus 38 Ländern ihre Exponate / auf der Agritechnica 2023 waren es 2.812 Aussteller aus 52 Ländern

Die Ausstellungsfläche und Anzahl der Messehallen: 230.000 m² in 7 Hallen auf der IAA / 389.000 m² in 24 Hallen auf der Agritechnica

Besucherzahlen und -herkunft: die IAA sollen mehr als 500.000 Gäste besucht haben, fast 30 % aus dem Ausland (109 Länder) / die DLG vermeldete am Samstag für die Agritechnica mehr als 470.000 Besucher, wovon 2/3 aus Deutschland und das andere Drittel aus 149 Ländern angereist wären (von den ausländischen Besuchern 84 Prozent aus Europa und 16 Prozent außerhalb Europas)

Politikerpräsenz: die IAA hatte Bundeskanzler Olaf Scholz am 5. September eröffnet, unter den Gästen waren auch zahlreiche internationale Politiker und Botschafter sowie Minister und Politiker aus Bund und Ländern / die Agritechnica besuchte als ranghöchster Politiker der Bundesminister für Ernährung und Landwirtschaft, Cem Özdemir, am zweiten Ausstellungstag, sprich am Montag, den 13. November – im Laufe der Woche gaben sich auch noch eine Reihe Landesminister die Ehre.

Let's plant future!



Landtechnik-Branche steht wie kaum eine andere für „Business is People“

Wie wichtig die Messe als Schmelztiegel der Begegnung ist, habe ganz besonders ich erfahren dürfen: Da ich im Oktober 2019 als Herausgeber der Fachzeitschrift AGRARTECHNIK ausgeschieden bin und deshalb verständlicherweise nicht die Agritechnica 2019 besuchte, reden wir in meinem Fall nicht nur von einer Corona-bedingten Messepause von 4, sondern von 6 Jahren. Sie können sich gar nicht vorstellen, wie freudvoll die letzte Woche für mich ganz persönlich war. Es hat mich unglaublich beglückt, dass ich so viele Landtechnik-Freunde in Hannover getroffen habe!

Aufgrund der engen Terminlage war es für uns im Übrigen schlichtweg unmöglich noch mehr Stände anzusteuern, als wir es ohnehin geschafft haben. Wenn wir nicht auf Euren/Ihren Messeständen vorbeigeschaut haben, hat es definitiv nichts mit verlorengegangener Wertschätzung zu tun. Die Bild-Collagen zeigen nur einige wenige unserer Messebegegnungen.



Gedämpfte Erwartungshaltung vieler im Vorfeld der Messe

Wie für viele Hersteller und Händler, mit denen ich mich regelmäßig austausche,

war auch für mich eine Rekord-Agritechnica im Vorfeld undenkbar. Die Rahmenbedingungen sprachen schließlich überhaupt nicht dafür mit der weltweiten geopolitischen Lage mit den Brandherden in der Ukraine und dem Gaza-Streifen, um nur 2 anzusprechen das Damoklesschwert „Covid“ schwebt nach wir vor über allem die Landmaschinen-Fachbetriebe werden zwischen den Mühlsteinen „zu hohe Lagerbestände“ und „steigende Finanzierungskosten“ aufgerieben – wie war in dem in vollem Wortlaut im Trecker Talk vom 13. Oktober veröffentlichten **Brief des Präsidenten Ulf Kopplin vom LandBauTechnik Bundesverband** zu lesen: *„... die Händler möglicherweise reihenweise in die Knie gezwungen werden ...“*

Aber Erstens kommt es anders, Zweitens als man denkt: Die Agritechnica 2023 hat mit 470.000 Besuchern einen neuen Rekord aufgestellt!

Das Fazit der DLG „AGRITECHNICA: Voller Erfolg auf ganzer Linie!“ kann nicht unkommentiert bleiben



Im Vergleich mit der im September in München stattgefundenen IAA Mobility ist die Ausstellungsfläche und Anzahl der Messehallen signifikant größer: 230.000 m² in 7 Hallen auf der IAA / 389.000 m² in 24 Hallen auf der Agritechnica. (Foto: Werkbild)

Dass sich die DLG und die Aussteller in ihren Pressemitteilungen und Posts in den Social Media in ihren Jubelarien ob des Rekordbesuchs und der unstrittig tollen Stimmung während der Messe ergötzen, kann ich nachvollziehen. Allerdings weigere ich mich, bei diesen Jubelarien fröhlich mitzuträllern – und zwar aus diversen Gründen! Als Consulting-Unternehmen haben wir es uns beim New Ideas Think Tank zum Prinzip gemacht, alle Projekte immer ganzheitlich zu betrachten – im Fachterminus als „holistische Herangehensweise“ bezeichnet.

Wenn man gefragt wird, wie einem dieses oder jenes gefällt, greift man regelmäßig zu der Antwort „das liegt ganz im Auge des Betrachters“. Ob man als Veranstalter, als Aussteller, als Händler oder als Landwirt und Lohnunternehmer, das Fazit liest „Voller Erfolg auf ganzer Linie!“ – entsprechend unterschiedlich wird die Reaktion darauf ausfallen! **Wenn man die Agritechnica beispielsweise aus dem Blickwinkel eines Landmaschinen-Fachhändlers betrachtet - und außerdem noch die Parameter „Ausblick**

auf das Geschäftsjahr 2024“ und „Verkehrskonzept und Hotelsituation der Messestadt Hannover“ einbezieht - dürfte der Grad der Euphorie ein ganz anderer sei, wie er dem DLG-Fazit zugrunde liegt.

Und auch bei den Herstellern dürfte die Messe-Euphorie bald verfliegen sein - dies lässt zumindest der noch weiter in den Rezessions-Quadranten abgesackte CEMA-Geschäftsklima-Index erahnen. Letzter - der sich nicht alleine aufgrund der alarmierenden Situation im Futtererntemaschinen-Bereich erklären lässt - steht irgendwie im krassen Widerspruch zu dem, was der **Geschäftsführer des VDMA Landtechnik, Dr. Tobias Ehrhard** den Journalisten in die Blöcke diktierte: *„Die globalen Geschäftserwartungen für das kommende Jahr sind grundsätzlich zurückhaltend. Allerdings dürfen wir auch nicht außer Acht lassen, wie robust die Einkommenssituation der Landwirte in jüngster Zeit war. Im Vergleich zum Spitzenniveau des laufenden Jahres sei zwar mit Bremsspuren zu rechnen, ein ausgewachsener Negativtrend sei derzeit aber nicht absehbar.“* Der VDMA setze *auf den Agritechnica-Effekt: „Wer auch nur einen flüchtigen Blick auf das einzigartige Portfolio wirft, das diese Messe zu bieten hat, erkennt sofort, wie viele innovative Technologien darin stecken, um landwirtschaftliche Betriebe noch besser und nachhaltiger auf eine erfolgreiche Zukunft vorzubereiten.“*

Aber machen Sie sich selbst ein Bild anhand der nachfolgenden Meldungen:
CEMA Geschäftsklima-Index November 2023
Bericht über die Futtererntemaschinensituation
CLIMMAR Situationsbericht

Interessant ist auch welche Prognosen John Deere für 2024 im heute veröffentlichten Geschäftsbericht macht! Auch dazu später mehr.

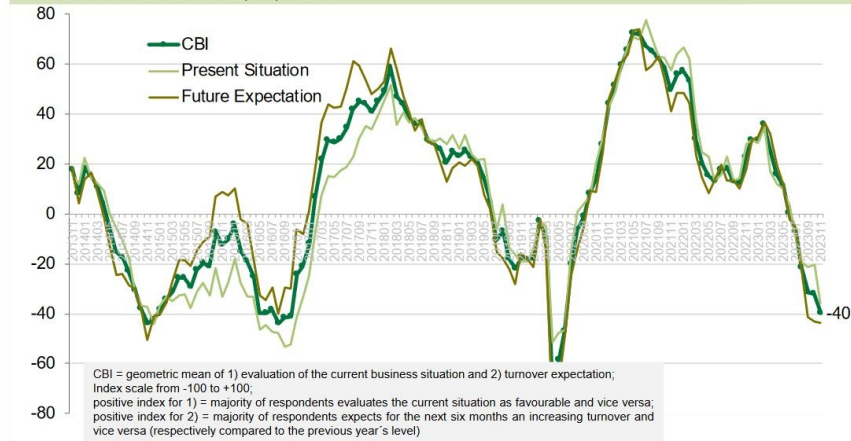
ANZEIGE



CEMA Geschäftsklima-Index deutet auf eine tiefe Rezession hin

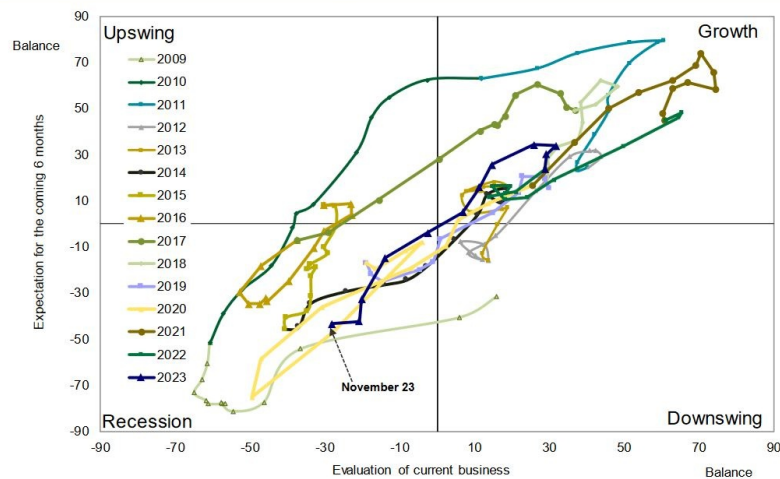
Business Climate Index Development

CEMA Business Climate Index (CBI) -Total



Source: CEMA Business Barometer

Business Climate Illustration of Business Cycle

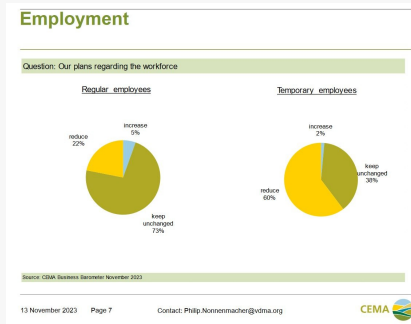
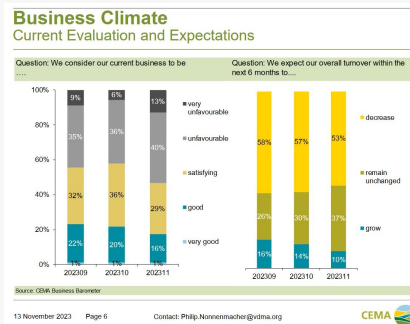


Source: CEMA Business Barometer, each value as an average of the last two months

Der monatlich von der CEMA – European Agricultural Machinery Association – per Umfrage ermittelte allgemeine Geschäftsklima-Index für die Landmaschinenindustrie in Europa ist weiter gesunken und bewegt sich damit weiter auf eine tiefe Rezession zu. **Im November sank der Index von minus 32 Punkte im Oktober weiter ab auf nun minus 40 Punkte (auf einer Skala von -100 bis +100).** Mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer schätzt die aktuelle Geschäftslage als ungünstig ein und erwartet in den nächsten sechs Monaten einen Umsatzrückgang. Mit Blick auf die kommenden Auftragseingänge (ein Indikator, der nicht in die Berechnung des Gesamtbarometer-Index einfließt) erwarten inzwischen nur noch **verschwindend geringe 4 % der Umfrageteilnehmer Zuwächse.**

Der Index für die Traktorenhersteller ist sogar auf minus 57 Punkte gesunken und damit auf einen der niedrigsten Werte in der Geschichte der Umfrage. Bei den Komponentenherstellern ist eine sehr große Diskrepanz zwischen der Bewertung der aktuellen Geschäftslage (die immer noch 60 % als "gut" einschätzen) und den Zukunftserwartungen (die sehr negativ sind).

Nach dem Höchststand der Auftragsbestände zu Beginn des Jahres hat sich **das Auftragsvolumen erneut deutlich reduziert und entspricht nun einer Produktionsdauer von 3,6 Monaten**, was im langfristigen Vergleich immer noch relativ hoch, aber deutlich niedriger ist als in den vergangenen zwei Jahren. Mittlerweile haben weniger als 40 % der Hersteller eine Auftragsreichweite von mehr als 3 Monaten. Vor einem Jahr lag der Anteil noch bei über 80 %, im August dieses Jahres noch bei rund 60 %.



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 in allen Monaten zuvor, fördert die Umfrage ein sehr volatiles Stimmungsbild zu Tage: **in der jüngsten Umfrage bezeichnen immer noch 17 % der von der CEMA befragten Geschäftsführer das derzeitige Geschäft mit sehr gut und gut** (nach 36 % im Mai, 32 % im Juni, 26 % im Juli, 22 % im August, 23 % im September und 21 % im Oktober). Der Anteil derjenigen, die den aktuellen Geschäftsverlauf mit befriedigend bezeichnen ist im November auf 29 % gefallen (nach 40 % im Mai, 39 % im Juni, 43 % im Juli, 37 % im August, 32 % im September und 36 % im Oktober). 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, 41 % im August, 44 % im September, 42 % im Oktober auf nun 53 % im November.

Auf die Frage, wohin sich ihr Gesamtumsatz innerhalb der nächsten 6 Monate entwickelt, gehen immerhin noch 10 % davon aus, dass der Umsatz wächst (nach 36 % im Mai, 27 % im Juni, 29 % im Juli, 22 % im August, 16 % im September und 14 % im Oktober). Der Anteil derjenigen Unternehmen, die davon ausgehen, dass der Umsatz gleichbleibt, ist im Vergleich zu als volatil zu bewerten und auf 37 % im November angestiegen (im Juli waren es 37 %, im Juni 44 %, im Mai 40 %, im August 33 %, im September 26 % und im Oktober 30 %). Eine Verringerung erwarten fast erstaunlicherweise nur noch 53 % (nach 24 % im Mai, 29 % im Juni, 34 % im Juli, 46 % im August, 58 % im September und 57 % im Oktober).

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 %, im September 9 %, im Oktober 7 % und

im November 5 %) deutlich zu denjenigen die reduzieren wollen (7 % im Juni / 10 % im Juli und August, 14 % im September, 13 % im Oktober auf 22 % im November). **Der Anteil derjenigen, die gaben an, ihre Mitarbeiterzahlen gleich halten zu wollen, schwankt nur in einem kleinen Bereich (77 % im September, 80 % im Oktober und 76 % im November).** Was die Zahl der Leiharbeitskräfte betrifft, so steigt der Anteil derjenigen weiter, die sie abbauen wollen von 28 % im Mai, auf 34 % im Juni, 38 % im Juli, 45 % im August, 51 % im September, 58 % im Oktober auf 60 % im November. Der Anteil derjenigen, die die Zahl erhöhen wollen ist mittlerweile fast marginal mit 2 % (nach 8 % im Mai, 16 % im Juni, 6 % im Juli, 7 % im August, 8 % im September 8 % und 3 % im Oktober.

Europäischer Futtererntemaschinenmarkt steht unter großem Druck



Die einzige Agritechnica-Goldmedaille haben die Juroren dem neuen Mähdrescher der CR-Baureihe von New Holland verliehen. (Foto: Werkbild)

Unter der Führung des europäischen Landmaschinenverbandes CEMA agieren auch verschiedene Produktgruppe – unter anderem die seit dem Jahr 2014 ins Leben gerufene für Grünlandtechnik. In dieser Gruppe sind die Hersteller aller Grünlandgeräte vertreten, wie Mäher, Zettwender, Schwader und Ladewagen. Die Mitglieder treffen sich seitdem einmal jährlich, nachdem die Berichtssaison abgeschlossen ist. Beim letzten Treffen im Herbst in der Kuhn-Zentrale in Saverne, Frankreich, konnte noch eine um mehr als 9 % gesteigerte Lieferung von Grünlandgeräten auf dem europäischen Markt im Zeitraum von Juli 2022 bis Juni 2023 konstatiert werden. Dieses Wachstum sei in erster Linie durch einen starken globalen Markt für Milchprodukte angetrieben gewesen, der zu günstigen Einkommen für Milchbauern führte; infolgedessen hätten die Milchbauern eine größere Bereitschaft gezeigt, in professionelle Graserntegeräte zu investieren.

Allerdings habe sich die Marktsituation im Laufe des Jahres 2023 fundamental verändert. Die Experten, die den Agrarmarkt genau beobachten, hatten im September für 2023/2024 noch einen Marktrückgang bei den

Verschiffungen von etwa 10 Prozent prognostiziert. Was bereits als Herausforderung für die gesamte Agrarindustrie in Europa gesehen wurde.

Der Anstieg der Finanzierungskosten – mit denen Landwirte und Händler gleichermaßen zu kämpfen hätten – sowie der anhaltende Rückgang der Milchpreise verunsichere die Milchbauern und beeinträchtigte deren Investitionsbereitschaft stärker als noch im September angenommen, war auf der Agritechnica von den Futtererntetechnik-Herstellern zu hören. Was letztlich dazu geführt habe, dass bei ihren Vertriebspartnern die Lagerbestände im Vergleich zu normalen Jahren – und vor allem in den letzten Jahren, in denen die Händler mit einer Unterversorgung an Maschinen zu kämpfen gehabt hätten – deutlich höher seien.



Sueleyman Erekdı (l.) von Krone ist der Nachfolger als Vorsitzender der CEMA-Produktgruppe Grünlandtechnik von Martin Fischer (Claas). (Foto: Werkbild)

Man muss dazu wissen, dass **im Futtererntetechnik-Segment das klassische Selling-In/Selling-Out im Zusammenspiel Hersteller und Vertriebspartner praktiziert** wird. Wenn die Maschinen nicht wie erwartet abfließen, bauen sich Lagerbestände auf, die natürlich finanziert werden müssen. Damit Sie liebe Leserinnen und Leser ein Gefühl für die Größenordnung bekommen, wie stark der finanzielle Druck auf die deutschen Händler zugenommen hat:

in Deutschland werden jährlich – alle Futtererntemaschinen zusammengerechnet – immer so um die 22.000 Einheiten platziert.

aktuell seien rund 60 % der an die Händler ausgelieferten Maschinen nicht an Landwirte und Lohnunternehmer abgeflossen, sprich sie stünden bei den Händlern auf Lager – in Summe also 13.200 Einheiten.

wenn man einen Durchschnittspreis von 20.000 Euro dafür ansetzt, hat der Lagerbestand bei den deutschen Händlern einen Wert von mehr als einer viertel Milliarde Euro.

die Basis für die Lagerfinanzierung ist der Euribor, mit dem die durchschnittlichen Zinssätze bezeichnet werden, zu denen viele europäische Banken einander Anleihen in Euro gewähren. Der Euribor liegt je nach Laufzeit aktuell knapp unter oder über 4 %. Auf das Euribor-Niveau kommen je nach Bonität des Händlers bei seiner Bank ein Aufschlag von um die 4 %, so dass man davon ausgehen muss, dass die Händler ihren Lagerbestand im Minimum mit um die 8 % Zinsen finanzieren müssen. Ich verweise hier erneut auf den Präsidentenbrief von Ulf Kopplin im Vorfeld der Agritechnica!

Da 60 % der von ihnen ausgelieferten Futtererntemaschinen noch unverkauft bei den Vertriebspartnern stünden, ließen uns die Hersteller wissen, dass man die Produktion viel stärker drosseln müsse als noch im Herbst angenommen und vom VDMA auf der Messe kommuniziert werde!

Um das Thema „Drosselung der Produktion“ drehten sich viele Hintergrundgespräche von uns auch mit den Herstellern aller anderen Produktgruppen auf der Agritechnica. In einem Post nach dem Besuch auf dem Horsch-Messestand auf den Social Media hatte ich zum einen Vollzugsmeldung gemacht, dass das Familienunternehmen im laufenden Geschäftsjahr in den „Club der Landtechnik-Umsatz-Milliardäre“ aufgenommen werde. Auf meine Frage, ob Horsch denn über die Milliarden-Hürde springen werde, flachste Michael am über 3.000 Quadratmeter großen, tollen Messestand: „Weit drüber!“

Allerdings machten er, seine Frau Cornelia und Traugott Horsch kein Geheimnis daraus, dass man die Produktion mit Blick auf die für 2024 weltweit zu erwartende geringere Nachfrage bereits angefangen habe zu drosseln. Man wolle aber auf keinen Fall Beschäftigte abbauen, sondern diese temporäre Situation über die Zahl der Leiharbeitskräfte regeln können. Diese Aussagen korrespondieren mit dem was weiter oben im Bericht über den CEMA-Geschäftsklima-Index ausgeführt wurde.

ANZEIGE



Erfolgreich verkaufen mit Landwirt.com

Landwirt.com
your marketplace

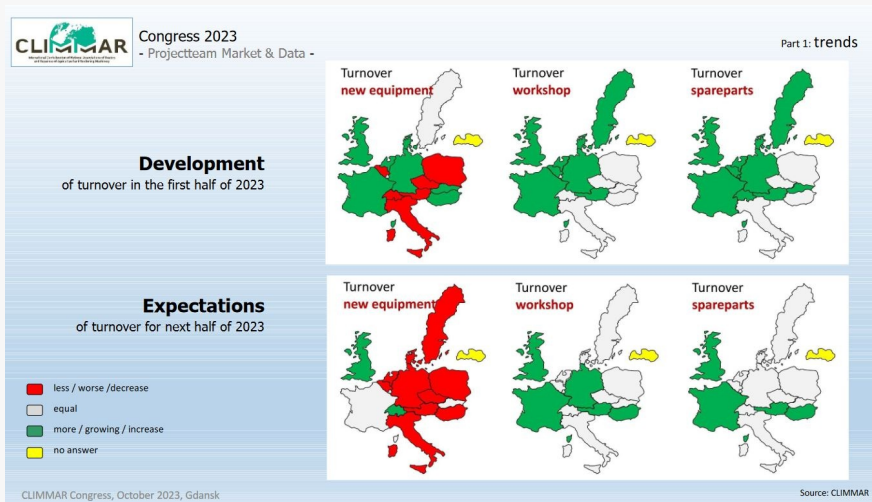
2 Millionen Nutzer monatlich auf Landwirt.com	Mehr als 20 Mio. Maschinenaufrufe pro Monat
Mehr als 365.000 registrierte Käufer auf Landwirt.com	48.330 Anfragen im Monat auf Maschinen

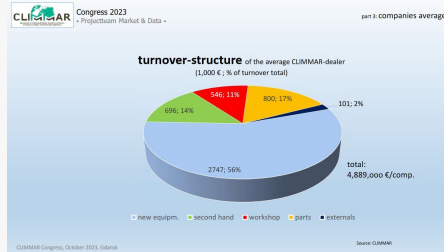
**Climmar spricht auf der Agritechnica-
Pressekonferenz von einem Pulverfass auf dem die
Händler infolge der Zinsentwicklung säßen**



Dem europäischen Landmaschinen-Fachhandelsverband CLIMMAR gehören derzeit 16 nationalen Verbände und ihre Mitgliedsunternehmen im Bereich Landmaschinen und -geräte an. CLIMMAR organisiert und vertritt 15.700 europäische Unternehmen und ihre 185.200 Mitarbeiter mit einem Umsatz von 52 Mrd. Euro. (Foto: Werkbild)

In einer Pressekonferenz erläuterte CLIMMAR-Vize Stefan Sprock warum die Mitglieder mit einem Umsatzrückgang rechnen: Der Hauptgrund sei der sinkende Maschinenabsatz - bis auf die Schweiz und Großbritannien würden alle CLIMMAR-Mitglieder mit Stillstand oder Rückgang beim Maschinenumsatz rechnen. Der zunehmende Bestand, insbesondere an Neumaschinen, sei eine ernsthafte Bedrohung: In Corona-Zeiten sei es ein Problem gewesen ausreichend Maschinen zu bekommen - mit der Konsequenz, dass viele Händler mehr als üblich bestellt hätten. Mittlerweile seien die Geräte verfügbar und würden auf die Höfe der Händler gestellt, gleichzeitig sinke aber die Kundennachfrage auf Grund der wirtschaftlichen Lage. Dies und die steigenden Zinsbelastungen seien ein Pulverfass für die Händler in ganz Europa. Da sie mit den Herstellern im selben Boot säßen, würden die Händler dringend Unterstützung einfordern. Die Entwicklung des Werkstatt- bzw. Ersatzteilumsatzes verlaufe hingegen weitgehend auf gleichem und hohem Niveau.





John Deere hat das Geschäftsjahr mit einer Umsatzsteigerung von 16 % auf 61,251 Milliarden US-Dollar abgeschlossen



Mit seinen beiden Trauben-Vollernter-Baureihen Grapeliners ist ERO in Deutschland klarer Marktführer. Die FERRAND-Gruppe gehört zu den größten Herstellern von Weinbaugeräten in Frankreich. (Foto: Dänzer)

Wie der Pressemitteilung zu entnehmen ist, konnte die Erfolgsgeschichte aus den ersten drei Quartalen nicht fortgeschrieben werden. So seien die Umsätze und Einnahmen im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2023 um ein Prozent auf 15,412 Milliarden US-Dollar gefallen. Die Maschinenumsätze beliefen sich auf 13,801 Milliarden US-Dollar im vierten Quartal und 55,565 Milliarden US-Dollar im am 29. Oktober zu Ende gegangenen Geschäftsjahr 2022/2023. Im Vergleichsvergleich lagen die Maschinenumsätze in Q4 bei 14,351 Milliarden US-Dollar beziehungsweise 47,917 Milliarden US-Dollar im am 30. Oktober 2022 beendeten Geschäftsjahr.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2023 wird der auf Deere & Company entfallende Nettogewinn mit 10,166 Milliarden US-Dollar beziehungsweise 34,63 US-Dollar je Aktie ausgewiesen, verglichen mit 7,131 Milliarden US-Dollar beziehungsweise 23,28 US-Dollar je Aktie im Geschäftsjahr 2022.

Deere & Company In Millionen US-\$	Viertes Quartal			Geschäftsjahr		
	2023	2022	% Änderung	2023	2022	% Änderung
Umsatzerlöse und Erträge	\$ 15.412	\$ 15.536	-1 %	\$ 61.251	\$ 52.577	16 %
Überschuss	\$ 2.369	\$ 2.246	5 %	\$ 10.166	\$ 7.131	43 %
Ergebnis je Aktie (EPS), verwässert (diluted EPS)	\$ 8,26	\$ 7,44		\$ 34,63	\$ 23,28	

Trotz rückläufigem Umsatz konnte der Nettogewinn im vierten Quartal 2023 im Vergleich zum Vorjahresquartal gesteigert werden: von 2,246 Milliarden auf

2,369 Milliarden US-\$ oder 7,44 auf 8,26 US-\$ je Aktie.

Seit längerem seien in Q4 erstmals wieder die Umsätze mit Großmaschinen und Lösungen für die Präzisionslandtechnik durch geringere Liefermengen gesunken, und zwar um 6 %. Der Betriebsgewinn verbesserte sich vor allem durch positive Preisentwicklungen dagegen im Vorjahresvergleich um 6 %.

In der Sparte Kompakte Landmaschinen und Rasen- & Grundstückpflege sind die Umsatzerlöse im vierten Quartal aufgrund geringerer Liefermengen um 13 % gesunken. Der Betriebsgewinn ist um 12 % zurückgegangen. Gründe dafür seien geringere Liefermengen, ein ungünstiger Produktmix, höhere Vertriebs-, Administrations- & Gemeinkosten sowie höhere Ausgaben für Forschung & Entwicklung.

Die Umsatzerlöse der Sparte Bau- & Forstmaschinen wären im vierten Quartal vor allem durch bessere Preisrealisierungen und höhere Liefermengen um 11 % gestiegen. Der Betriebsgewinn hat sich aufgrund besserer Preise sogar um 25 % erhöht.



Deanna M. Kovar hat mit dem Beginn des neuen Geschäftsjahres nun offiziell die Nachfolge von Markwart von Pentz angetreten und ist Präsidentin des weltweiten Landmaschinenengeschäfts von John Deere. (Foto: Werkbild)

Trotz rückläufigem Umsatz konnte der Nettogewinn im vierten Quartal 2023 im Vergleich zum Vorjahresquartal gesteigert werden: von 2,246 Milliarden auf 2,369 Milliarden US-\$ oder 7,44 auf 8,26 US-\$ je Aktie.

Seit längerem seien in Q4 erstmals wieder die Umsätze mit Großmaschinen und Lösungen für die Präzisionslandtechnik durch geringere Liefermengen gesunken, und zwar um 6 %. Der Betriebsgewinn verbesserte sich vor allem durch positive Preisentwicklungen dagegen im Vorjahresvergleich um 6 %.

In der Sparte Kompakte Landmaschinen und Rasen- & Grundstückpflege sind die Umsatzerlöse im vierten Quartal aufgrund geringerer Liefermengen um 13 % gesunken. Der Betriebsgewinn ist um 12 % zurückgegangen. Gründe dafür seien geringere Liefermengen, ein ungünstiger Produktmix, höhere Vertriebs-, Administrations- & Gemeinkosten sowie höhere Ausgaben für Forschung & Entwicklung.

Die Umsatzerlöse der Sparte Bau- & Forstmaschinen wären im vierten Quartal

vor allem durch bessere Preisrealisierungen und höhere Liefermengen um 11 % gestiegen. Der Betriebsgewinn hat sich aufgrund besserer Preise sogar um 25 % erhöht.

Industrie Ausblick für das Jahr 2024

Landtechnik, Rasen- & Grundstückspflege

USA & Kanada:	
Große Landmaschinen	minus 10 bis 15 %
Kompakte Landmaschinen sowie Rasen- & Grundstückspflege	minus 5 bis 10 %
Europa	minus ~ 10 %
Südamerika (Traktoren & Mähdrescher)	minus ~ 10 %
Asien	leicht fallend

Bau- und Forstmaschinen

USA & Kanada:	
Baumaschinen	minus 5 bis 10%
Kompakte Baumaschinen	gleichbl. bis minus ~ 5%
Forstmaschinen (global)	minus ~ 10 %
Straßenbaumaschinen (global)	gleichbleibend

John Deere Ausblick für das Geschäftsjahr 2024

In Millionen US-\$	Umsatzerlöse	Umrechnungskurse	Preis-Realisierung
Großmaschinen/ Präzisionslandtechnik	minus 15 - 20 %	gleichbl.	+ 1,5 %
Kompakte Landmaschinen/ Rasen- & Grundstückspflege	minus 10 - 15 %	gleichbl.	+ 1,0 %
Bau- & Forstmaschinen	minus ~ 10 %	gleichbl.	+ 1,5 %
John Deere Financial	Überschuss	~ \$ 770	

Prognosen für das Geschäftsjahr 2024 sowohl für den Markt als auch John Deere selbst sind nicht rosig

Wie der Tabelle zu entnehmen ist, erwartet John Deere einen deutlich rückläufigeren Markt auch für Europa, als es der VDMA-Geschäftsführer auf der Agritechnik-Presskonferenz verkündet hatte – und **man scheint sich auch keinen Agritechnica-Effekt zu erwarten. Zumindest keinen, der zu einer Stückzahl-Steigerung führen würde.**

Für das Geschäftsjahr 2024 wird im Übrigen auch ein auf Deere & Company entfallender signifikant rückläufiger Nettogewinn in Höhe von 7,75 bis 8,25 Milliarden US-Dollar erwartet.

„Während unsere Märkte fluktuieren, konzentrieren wir uns weiterhin auf die disziplinierte Umsetzung unserer Geschäftspolitik und auf strategische Investitionen in Lösungen, die unseren Kunden Nutzen bringen“, wird **John C. May (CEO und Vorstandsvorsitzender von Deere & Company)** zitiert: „Als Beweis für unsere Leitlinien für 2024 demonstrieren wir eine höhere strukturelle Profitabilität bei konjunkturellen Abschwächungsphasen, die unser Unternehmen für die Zukunft widerstandsfähiger macht und besser vorbereitet.“



Arild Gjerde wird President und CEO der Kverneland Group und der Kubota Business Unit Implements in Europa



Arild Gjerde ist seit Januar 2000 in der Kverneland Group und bei Kubota in verschiedenen Führungspositionen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement tätig. (Foto: Werkbild)

Kverneland Group hat gestern verlautbart, dass Arild Gjerde die Aufgaben von Yasukazu Kamada übernehmen werde, der zum 1. Januar 2024 die Leitung der Kverneland Group abgibt, um sich auf seine Position als President Kubota Holdings Europe zu konzentrieren.

Arild Gjerde ist seit Januar 2000 in der Kverneland Group und bei Kubota in verschiedenen Führungspositionen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement tätig. Seit 2006 ist er als Executive Vice President, Sales and Marketing der Kverneland Group tätig.

Auch wir vom New Ideas Think Tank gratulieren Arild Gjerde herzlich und wünschen ihm viel Erfolg in seiner neuen Position!

Auch VDMA äußert sich unzufrieden über Verkehrskonzept und Hotelsituation der Messestadt Hannover



Die 2.812 Aussteller aus 52 Ländern und mehr als 470.000 Besucher und Besucherinnen aus 149 Ländern besuchten der Weltleitmesse der Landtechnik ein Rekordergebnis: Verkehrskonzept und Hotelsituation der Messestadt Hannover halten dem Ansturm nicht stand. (Foto: Dänzer)

VDMA-Arbeitskreis Presse und Werbung (APW) hatte sich am Freitagvormittag – also noch während der Messe – für ein erstes fokussiertes Messefeedback getroffen. (Nur zum Verständnis: **Der deutsche Landtechnik-Herstellerverband ist der ideelle Träger der Agritechnica.**) Hier die ungekürzte Pressemeldung dazu:

„Dass die Agritechnica ein solches Comeback feiern würde, haben alle von uns gehofft, aber nur wenige in dieser Form erwartet. Mit einem Wort: Der Restart ist gelungen“, sagte der APW-Vorsitzende Klaus-Herbert Rolf zu Sitzungsbeginn. In einer kompakten Dialogrunde lobten die Messeexperten die professionelle Organisation und die gute Performance der Weltleitmesse. Optimierungsbedarf wird weitgehend im Detail gesehen; kritisch werden primär infrastrukturelle Aspekte gesehen. So ist die unbefriedigende Verkehrsführung ein Kernproblem, das Aussteller wie Besucher gleichermaßen umtreibt. Einer der führenden Messeplätze der Welt habe auch in diesem Kontext höchsten Ansprüchen zu genügen, war der einhellige Tenor. Besser werden könne die Messe auch mit Blick auf das Management der Besucherströme. Insbesondere vor Messebeginn und nach Messeende wäre hier eine noch konsequentere Steuerung wünschenswert. Sämtliche optimierungsbedürftigen Aspekte wird der VDMA im Rahmen einer gründlichen Messenachlese in enger Abstimmung mit der DLG adressieren.“

Was hier sehr diplomatisch verklausuliert zum Ausdruck gebracht wurde: nämlich dass das von der DLG mit der Stadt Hannover und dem Land Niedersachsen **ausgearbeitete Verkehrskonzept in keinster Weise dem Besucheransturm standgehalten hat**. Wer wie wir aus Richtung Celle, sprich aus dem Norden und Nordosten die Messe ansteuerte, kann ein Lied davon singen. Unsere 1 ½ Stunden Fahrzeit für 30 Kilometer morgens bei der Anreise – weil die einst als Messe-Schnellweg gebaute mehrspurige Zufahrt wegen

Baustellen zum Messe-Stehweg mutierte – kann man fast als Pillepalle titulieren im Vergleich zu dem, wie lange viele andere im Auto gesessen sind. Viele unserer Gesprächspartner ereiferten sich, dass man die Situation nach Messeende nur schlichtweg als Katastrophe bezeichnen könne – für die 10 Kilometer zu den in der Innenstadt liegenden Hotels habe man immer länger als eine Stunde benötigt.

Da die Hotels in Hannover im Übrigen fast irrwitzige Messeaufschläge verlangen, bringen viele Aussteller ihre Standbesetzungen im Umfeld unter – Sie können sich die Konsequenzen bei der bereits geschilderte Verkehrssituation selbst ausmalen. **Selbstkritisch bezeichnet DLG-Messechef Tobias Eichberg die Hotelpreise in und um Hannover als einen Schmerzpunkt der Messe.** Man arbeite jedoch mit den beiden Gesellschaftern der Hannover-Messe AG, der Stadt Hannover und dem Land Niedersachsen, an Lösungen.

Wobei – was soll dabei rauskommen? Stadt und Land können doch allenfalls an die Hoteliers appellieren.

[Landwirt.com - dank KI doppelt so schnell bei der Maschinen-Datenerfassung](#)



The advertisement features a green header with the text "Wir nutzen KI". Below this, a person is shown using a laptop. A semi-transparent overlay displays a code editor with Python code for a tax calculator. To the left of the code is a diagram of a human head with "AI" inside, connected to a flowchart. The code defines a class `TaxCalculator` with methods `init`, `calculate_income_tax`, and `main`. The `calculate_income_tax` method uses conditional logic to calculate tax based on income brackets. The `main` method prompts the user for their annual income and calculates the tax. The bottom of the advertisement features the Landwirt.com logo, which includes a tractor icon and the text "Landwirt.com your marketplace".

Unser österreichischer Medienpartner Landwirt.com setzt erneut Maßstäbe in der Branche – mit einer innovativen KI-gestützten Lösung zur Maschinen-Datenerfassung. Durch die Integration von künstlicher Intelligenz habe man es geschafft die Eingabe von landwirtschaftlichen Maschinen auf der Handelsplattform von Landwirt.com so einfach wie nie zuvor zu gestalten. Mit nur wenigen Klicks können man künftig die Maschinen-Daten mühelos hinzufügen. Wie Thomas Mühlbacher uns demonstrierte, dauert es im Vergleich zur bisherigen Lösung ungefähr die Hälfte der Zeit. Außerdem lassen sich die

erfassten Maschinen einfach und schnell auf alle gängigen Vertriebsportale übertragen, und dadurch die Sichtbarkeit der Maschinen maximieren.

Wenn Sie sich die neue Technologie auch demonstrieren lassen wollen, am 28.11.2023 um 9 Uhr erläutert Thomas Mühlbacher in einem Webinar sein neues #KI-Tool.

Jetzt kostenlos anmelden unter: <https://lnkd.in/d3-HC32g>

Ihr



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