

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

AGRAVIS, BayWa, RWZ – die Landtechnik hat geliefert

SDF Deutschland: neuer Sprecher der Geschäftsführung

Krone: erstes Competence Center offiziell eröffnet

Krone und Lemken: Weiterentwicklungen beim VTE

VDMA: Landtechnikhersteller mit Produktion in Deutschland haben Umsatz im Jahr 2023 auf 15 Milliarden Euro gesteigert

Lindner Traktoren: Staffelübergabe in der Geschäftsführung

Claas Vertriebsgesellschaft: Elena Glitz übernimmt Gesamt-Marketingleitung

AGRAVIS-Bilanz 2023: mit Margenverbesserung

BayWa-Geschäftsjahr 2023: die ist Landtechnik ein Zugpferd

RWZ-Jahresbilanz 2023: gute Zahlen in bewegten Zeiten

RWZ: Spatenstich für neues Agrartechnik-Zentrum in Herxheim

NITT Branchen-Insights: [Türkei – ein Landtechnik-Markt mit enormem Potenzial!](#)

Liebe Leserinnen und Leser,

zuallererst möchte ich Ihnen **im Namen aller vom New Ideas Think Tank frohe Ostern wünschen!** Wir hoffen, dass Sie die Feiertage im Kreise Ihrer Lieben genießen und frische Kräfte tanken können. Letztere sind wohl nötig, um alle Herausforderungen meistern zu können, die aktuell bewältigt werden müssen. Wir stehen Ihnen natürlich auch weiterhin gerne mit Rat und Tat zur Seite!

Sollte Sie irgendwo im Unternehmen der Schuh drücken, so zögern Sie nicht, bei uns anzufragen, ob wir Ihnen nicht bei der Problemlösung behilflich sein könnten. Der [New Ideas Think Tank](#) (NITT) hat sich innerhalb der letzten vier Jahre bei den Kunden den Ruf erarbeitet, der **#Nr 1 Business Inkubator und Accelerator in der Agritech- und Off-Highway-Branche** zu sein. Sie dürfen uns gerne auf die Probe stellen, ob uns diese Lorbeeren zurecht verliehen wurden!

Aber unabhängig davon: Bleiben Sie uns weiterhin wohlgesonnen! Wir agieren mit voller Überzeugung nach der Devise, „Wissen wird nicht weniger, wenn man es teilt“!

Vorantreiben, Menschen und Projekte entwickeln, miteinander wachsen und erfolgreich sein: Dafür sind Wissen, Know-how und Erfahrung die Basis. Wir teilen unser Branchen-Wissen gerne mit Ihnen. In unserer dynamischen Welt sind fundierte Kenntnisse und Einblicke in die Branche unerlässlich, um wettbewerbsfähig zu bleiben und künftige Herausforderungen zu meistern.

Wir stellen Ihnen gerne die gesamte Bandbreite des Expertenwissens von NITT – zumindest alles was wir öffentlich machen dürfen ohne die Geheimhaltungsvereinbarungen (NDA) zu verletzen – in 2 Rubriken auf der Homepage zum Nachlesen und Hören zur Verfügung: zum einen der [Rubrik Branchen-Insights](#) und zum anderen dem [Media Center](#). Wir versprechen Ihnen vielfältige Erkenntnisgewinne durch die zeitversetzt archivierten NITT-Veröffentlichungen. Unsere “Branchen Insights” bieten Ihnen detaillierte Analysen und Perspektiven in allen Schlüsselbereichen.

Aber jetzt genug der Vorworte: innerhalb der letzten paar Tage haben 3 der Hauptgenossenschaften ihre Geschäftszahlen für 2023 bekanntgegeben: die AGRAVIS, die BAYWA und die RWZ Rhein-Main. Bei allen sind die Konzern-Umsätze zurück-, die Landtechnik-Umsätze jedoch gestiegen.

Um Ihnen eine Einordnung der 2023-Zahlen zu ermöglichen, nachfolgend die für 2023 und 2022 veröffentlichten Kenngrößen der Agravis, der BayWa und der RWZ im Vergleich:

Agravis: 8,8 Milliarden Euro Konzernumsatz in 2023 nach 9,4 Milliarden Euro in 2022 (ein Rückgang von 6,4 % im Vergleich mit dem 2022er-Umsatz, nach einer Steigerung von 30 % zu 2021). Das Ergebnis vor Steuern ist hingegen auf 64,5 Millionen Euro gestiegen, die Umsatzrendite auf 0,73 % – in 2022 lag das Ergebnis bei 61,5 Millionen Euro, die Umsatzrendite bei knapp 0,7 %. Zum Jahresende 2023 erhöhte sich das Eigenkapital auf 663 Mio. Euro, die Eigenkapitalquote stieg auf 29 Prozent.

BayWa: 23,9 Milliarden Konzernumsatz in 2023 nach 27,1 Milliarden Euro Umsatz in 2022 (eine Steigerung von rund 37 % zu 2021). Das 2023er operative Ergebnis beträgt 304 Millionen Euro (in 2022 lag das EBIT bei 504 Millionen Euro, die Umsatzrendite bei 1,86 %). Nach Zinsen und Steuern ergibt sich für 2023 ein Konzernjahresfehlbetrag von 93,4 Millionen Euro nach einem Überschuss von 239,5 Millionen Euro in 2022. Das Eigenkapital sank um 2,6 % auf 731,4 Millionen Euro (Vorjahr 751 Millionen Euro) – somit sank die Eigenkapitalquote von 14,7 % in 2022 auf 14,3 % in 2023.

RWZ: 2,97 Milliarden Euro Umsatz in 2023 mit 1,0 % unter dem 2022er-Umsatz von 3 Milliarden Euro (nach einer Steigerung von 37 % zu 2021). Das Rohergebnis sank, bereinigt um neutrale Effekte, auf 260,7 Mio. Euro (Vorjahr: 271,7 Mio. Euro). Der RWZ-Jahresüberschuss stieg auf 30,2 Mio. Euro (Vorjahr: 24,2 Mio. EUR) und das Eigenkapital auf 164,5 Millionen Euro (Vorjahr 153,1 Millionen Euro) – die Eigenkapitalquote verbesserte sich somit auf 19,7 % (Vorjahr 18,5 %).

Doch bevor ich Ihnen weitere Kennzahlen und Statements der CEO's kredenze, noch ein paar Meldungen, was sich sonst alles in der Landtechnik-Branche getan hat. Ganz besonders möchte ich Ihnen [den neuesten Beitrag auf der Homepage des New Ideas Think Tank unter der Rubrik Branchen-Insights ans Herz legen](#): „Türkei – ein Landtechnik-Markt mit enormem Potenzial!“

SDF Deutschland mit neuem Sprecher der Geschäftsführung



Alessandro Sapio, (l.) neuer Sprecher der Geschäftsführung der SDF Deutschland GmbH, und Vincenzo Cetani, Geschäftsführer Marketing/Vertrieb. (Foto: Werkbild)

Was in Insiderkreisen schon länger bekannt war, hat das Unternehmen nun offiziell verlautbart: **am 5. März 2024 habe sich die Geschäftsführung der SDF DEUTSCHLAND GmbH verändert:** der bisherige Sprecher der Geschäftsführung Matthias Augenstein sei ausgeschieden. **Zum Nachfolger als Sprechers wurde Alessandro Sapio berufen**, der bisher neben **Vincenzo Cetani** und Matthias Augenstein im bislang drei-, jetzt zweiköpfigen Geschäftsführungsgremium, als Chief Operating Officer (COO) vertreten war.

Herr Sapio habe diese Funktion vor 2 Jahren angetreten und verantwortete seither die Bereiche Produktion, Forschung und Entwicklung, Fertigungstechnik, Instandhaltung und Logistik im deutschen Stammhaus von Deutz-Fahr im bayrischen Lauingen. Zuvor habe er über die letzten 20 Jahren hinweg viel Erfahrung in verantwortungsvollen Positionen in den Bereichen Service, Qualitätsmanagement und Produktionsoptimierung sammeln können. So sei er bei namhaften Unternehmen wie Accenture, Iveco und Hyundai Motor Europe in verschiedenen Ländern tätig gewesen.

Erstes Krone Competence Center offiziell eröffnet



Rund 5 Mio. € habe das von Günter Igl geführte und derzeit mit 20 Mitarbeitern betriebene Landtechnikunternehmen inklusive viel Eigenleistung für den Kauf des ca. 2,4 ha großen Geländes und die Errichtung der Gebäude mit einer Fläche von rund 2.400 Quadratmeter investiert. (Fotos: Werkbilder)

Am dritten März-Wochenende hat die Firma **Igl Agrartechnik GmbH & Co. KG** im Rahmen ihrer Frühjahrsausstellung im bayerischen Nabburg, Landkreis Schwandorf, **das erste Krone Competence Center offiziell eröffnet**. Die in Summe steigende Komplexität erfordere eine Professionalisierung des Handels, die Krone mit dem Konzept „Competence Center“ aktiv unterstütze. Im Gegensatz zu einigen „Long Linern“ bekenne sich Krone klar zum Landmaschinenhandel und setze dabei auf starke Partnerschaften. Gleichzeitig habe der lokale Handel innerhalb dieses Konzepts eine gute Zukunftsperspektive, da Krone auch weiterhin das klassische Händlermodell fördere. Gerade kleinere Partner könnten von der Unterstützung eines lokalen Kompetenzzentrums profitieren, deren Spezialisten ihnen mit Rat und Tat zur Seite stünden.

Die Igl Agrartechnik GmbH & Co. KG aus der Oberpfalz sei **der erste private Händler, der als exklusiver Krone-Partner nach entsprechender Qualifikation in eigener Regie ein solches Kompetenzzentrum betreibe** und sein großes Know-how gerne anderen Händlern und Kunden zur Verfügung stelle. Der Gebäudekomplex umfasse eine mit allen erforderlichen Diagnosesystemen und Werkzeugen ausgestattete Werkstatt, Ausstellungs- und Waschhalle, Ersatzteillager, Schulungsräume, Büro- und Sozialräume. **An dem Standort drehe sich alles ausschließlich um Produkte von Krone – vom Mähwerk**

über Wender, Schwader, Pressen sowie Transporttechnik bis hin zum Feldhäcksler und selbstfahrenden Mähauflbereiter.

Weiterentwicklungen beim VTE von Krone und Lemken



Die Verfahrenstechnische Einheit (VTE) erstrahle im Übrigen ab jetzt in einem einheitlichen, dynamischen Platingrau. (Fotos: Werkbilder)

Das gemeinsame Projekt „Combined Powers“ von Krone und Lemken habe nicht nur die Entwicklung autonomer Zugeinheiten im Blick, sondern vor allem auch die Optimierung der damit verbundenen Arbeitsprozesse. Durch diese Zusammenarbeit gehen beide Unternehmen gemeinsam einen entscheidenden Schritt in Richtung Effizienz und Innovation in der modernen Landwirtschaft. Die in den Jahren 2022 und 2023 in nationalen und internationalen Testeinsätzen unter realen Bedingungen gesammelten Erfahrungen seien nun in die Weiterentwicklung der Zugeinheiten eingeflossen.

Durch die Integration eines Frontkrafthebers mit Zapfwelle habe man die Funktionalität der Zugeinheiten erheblich erweitert, denn nun seien zwei getrennte, intelligente Anbauräume verfügbar. Somit sei es für Krone möglich die Schlagkraft beim Mähen deutlich zu erhöhen. Erste Erfahrungen habe man erfolgreich mit der Kombination Frontmäherwerk EasyCut F 320 und Butterfly EasyCut B 950 Collect sammeln können. Lemken nutze die zusätzliche Funktion insbesondere in den Bereichen Stoppelbearbeitung und Aussaat, wo Walzen und Frontbehälter nun problemlos mitgeführt und eingesetzt werden können.

ANZEIGE



**Effiziente Filtration
für die moderne
Landwirtschaft.**

Hengst
FILTRATION

Landtechnik-Hersteller mit Produktion in Deutschland haben Umsatz im Jahr 2023 auf 15 Milliarden Euro gesteigert



Dr. Tobias Ehrhard, Geschäftsführer des Branchenverbandes VDMA Landtechnik: „So herausfordernd das aktuelle Umfeld für die Landwirtschaft insgesamt ist, so klar haben die Landwirte und Lohnunternehmer gezeigt, dass sie weitsichtig Zukunftsinvestitionen tätigen.“ (Foto: Werkbild)

Wie der VDMA Landtechnik offiziell verlautbart hat, wurde mit einem Gesamtumsatz aus heimischer Produktion von gut 15 Mrd. Euro das Vorjahresergebnis übertroffen. Jedoch hätten sich die Aussichten eingetrübt. **Für 2024 prognostiziert der VDMA Landtechnik bereits aufgrund statistischer Basiseffekte eine nur „verhaltene Entwicklung“ der Landtechnikkonjunktur.**

Ein wesentlicher Umsatztreiber seien die Traktoren gewesen neben Technologien für eine nachhaltige Pflanzenproduktion: „Wer Düngung und Pflanzenschutz auf dem neuesten Stand betreiben möchte, baut auf klimaneutrale Effizienzlösungen. Intelligente Hard- und Software sorgt dabei stets dafür, den gesamten Prozess und nicht nur einzelne Schritte zu optimieren“, wird **Dr. Tobias Ehrhard, Geschäftsführer des Branchenverbandes VDMA Landtechnik** in der Pressemitteilung zitiert. Herstellerübergreifende digitale Ökosysteme würden dazu beitragen, den landwirtschaftlichen Produktionsprozess noch transparenter, effizienter und umweltfreundlicher zu machen.

Dank ihrer Exportstärke könne die Branche besonders punkten. So würden durchschnittlich fast vier von fünf der hierzulande produzierten Landmaschinen, Traktoren und Softwaresysteme zu Kunden in aller Welt gehen. Als überdurchschnittlich stark habe sich die Nachfrage 2023 in europäischen Schlüsselmärkten wie Frankreich und Großbritannien, vor allem aber in den Vereinigten Staaten erwiesen.

Verhaltene Aussichten für 2024

„Spätestens seit Jahresmitte machten sich rückläufige Auftragseingänge bemerkbar, da die Händler vielerorts bereits gut bevorratet waren“, so Ehrhard. Die Marktberuhigung erstreckte sich über nahezu alle Produktsegmente der Außen- und Innenwirtschaft. Deshalb prognostiziert der VDMA für das laufende Jahr aufgrund von statistischen Basiseffekten eine verhaltene Entwicklung der Landtechnikkonjunktur. Zwar habe sich die Kostensituation bei landwirtschaftlichen Betriebsmitteln zuletzt verbessert und die allgemeine Inflation verringert, jedoch mache das anhaltend hohe Zinsniveau der Branche nach wie vor zu schaffen. „Außerdem hat sich die wirtschaftliche Situation der landwirtschaftlichen Betriebe aufgrund rückläufiger Erzeugerpreise und Margen bereits spürbar eingetrübt. Für die nächsten Monate dürfte hier keine wesentliche Änderung in Sicht sein“, betonte Ehrhard.

Staffelübergabe in Lindner-Geschäftsführung



Nach 33 Jahren in der Geschäftsführung geht Hermann Lindner Ende März in den Ruhestand. Sohn David übernehme mit April die Agenden und sei künftig federführend für die Finanzen, das Personal, Marketing & Vertrieb, den Kundendienst und die Digitalisierung des Tiroler Traktoren- und Transporter-Herstellers verantwortlich. (Foto: Werkbild)

Beim Tiroler Familienunternehmen Lindner sei der Übergang von der dritten auf die vierte Generation voll im Gange, ist in der Presseverlautbarung zu lesen. **Mit April 2024 steige der bisherige Marketing- und Exportleiter David Lindner in die dreiköpfige Geschäftsführung auf und folge seinem Vater Hermann Lindner.**

Stefan Lindner ist in der Geschäftsführung für den Bereich Technologie, Einkauf sowie die Teilefertigung, Christoph Lindner für Fahrzeugmontagen und das Reparaturwerk zuständig.

„Ich freue mich, dass ich ein sehr gesundes Unternehmen übernehmen darf, dass dank seiner konsequenten Nischen- und Innovationsstrategie heute internationaler und breiter denn je aufgestellt ist“, wird David Lindner zitiert. „Wir werden auch künftig stark auf unser Kerngeschäft, die Landwirtschaft im alpinen Raum, setzen. Aber wir haben mittlerweile auch perfekte Lösungen für Profianwender mit langen Einsatzzeiten – in der Kulturlandwirtschaft ebenso wie im Kommunalbereich.“

Hermann Lindner könne auf eine sehr erfolgreiche Ära in der Leitung des Landmaschinenspezialisten zurückblicken. Seit seinem Eintritt in die Geschäftsführung im Jahr 1991 habe sich der Umsatz von damals 26 Millionen Euro auf 112 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2022/23 vervierfacht. Der Exportanteil sei von 15 auf 60 Prozent geklettert. „Darüber hinaus konnten wir den Mitarbeiterstand von 200 auf 273 erhöhen und die Betriebsfläche von 10.500 auf 40.000 Quadratmeter erweitern“, bilanziert Hermann Lindner, der auch immer politisch engagiert war: u.a. als Gemeindevorstand in Kundl, als Spartenobmann Industrie in der Wirtschaftskammer Tirol und als Vizepräsident der Industriellenvereinigung Tirol.

Vor mehr als 75 Jahren habe Lindner den ersten Traktor produziert. Heute fertige Lindner in Kundl jährlich 1.200 Traktoren und Transporter. **Seit 1948 hat Lindner 80.000 Traktoren ausgeliefert** und zählt heute 40.000 Kunden – von Tirol bis nach Kanada.

ANZEIGE



RIECHST DU DAS
GRAS?
#kroneagriculture

Auf die Ablage
kommt es an!

EasyCut B
950 Collect

Claas Vertriebsgesellschaft – Elena Glitz übernimmt Gesamt-Marketingleitung



Elena Glitz hat bereits mit Wirkung zum 1. Januar 2024 die Gesamtleitung Marketing Deutschland, Benelux und Schweiz in der Claas Vertriebsgesellschaft mbH (CVG) übernommen. (Foto: Werkbild)

Wie die Claas Vertriebsgesellschaft mbH (CVG) erst jetzt in einer offiziellen Pressemitteilung bekannt gab, **habe Elena Glitz bereits mit Wirkung zum 1. Januar 2024 die Gesamtleitung Marketing Deutschland, Benelux und Schweiz in der Claas Vertriebsgesellschaft mbH (CVG) übernommen.**

Sie sei somit die Nachfolgerin von **Darian Schenk, der bereits seit 01.07.2023 für die Vertriebsleitung Traktor und Material Handling in der Region Deutschland, Benelux und die Schweiz verantwortlich** zeichne. Er verantwortet mit einem Team von Produktmanagern und Verkaufsförderern die vertriebliche Weiterentwicklung dieser Produktbereiche sowie die fachliche Führung des Außendienstes. Sein Vorgänger **Friedrich Rüter habe wiederum auf die Position Head of After Sales bei der CVG** gewechselt.

Zum Verantwortungsbereich von Elena Glitz gehören auch Social-Media-Aktivitäten sowie die redaktionelle Leitung der Claas Trends Kundenzeitschrift. Erste Erfahrungen in den Bereichen Vertrieb und Marketing habe Elena Glitz während und nach ihrem Studium bei der 365FarmNet GmbH in Berlin sammeln können, bevor sie ab März 2019 die Marketing- und Kommunikationsleitung bei Müthing in Soest übernahm. „Wir freuen uns, mit Elena Glitz eine erfahrene und hochmotivierte Kollegin mit starkem Praxishintergrund für die Leitung unseres Marketings gefunden zu haben“, wird **Benjamin Schutte zitiert, Senior Vice President Region Middle Europe und Geschäftsführer CVG.**

ANZEIGE



**PARTS &
SERVICE
WORLD**
2024

Werden auch Sie jetzt Aussteller, wie

STABILUS

WAECO

Bohnenkamp

VDBUM

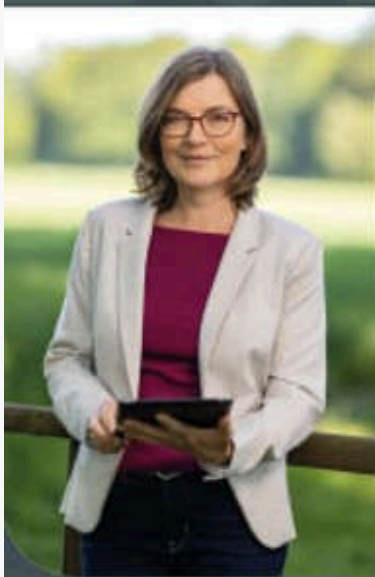
Moving Professionals

Verband der Automobil-
Lautsprecher- und Musikindustrie e.V.

...und viele weitere

AGRAVIS mit Margenverbesserung in 2023

Kennzahlen 2023



Gemeinsam stark. Für Erfolg im Verbund.



8,8 Mrd.
Euro Umsatz



64,5 Mio.
Euro Ergebnis vor Steuern



663 Mio.
Euro Eigenkapital



97,0 Mio.
Euro Investitionen



6.853
Mitarbeitende

Getreu dem Alphabet hier zunächst ein paar Ausführungen zur [Bilanz-Pressekonferenz](#) über die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2023 der AGRAVIS [Raiffeisen](#) AG. „**Wir sehen uns weiter auf einem grundsoliden, zukunftssichernden Wachstumsweg**“, lautete die **Zusammenfassung vom Vorstandsvorsitzenden Dr. Dirk Köckler**. Gemeinsam mit Finanzvorstand Hermann Hessler teilten sie mit, dass die AGRAVIS im zurückliegenden Jahr einen **Konzernumsatz von 8,8 Mrd. Euro** erzielt hat – nach 9,4 Mrd. Euro in 2022. „Der Rückgang ist ausschließlich auf gesunkene Preise für wichtige Produktgruppen wie Getreide, Raps, Düngemittel und Energie zurückzuführen“, so Hessler.

Das Ergebnis vor Steuern konnte die AGRAVIS im Vorjahresvergleich hingegen leicht ausbauen, von 61,5 auf 64,5 Mio. Euro. „Diese wichtigen AGRAVIS-Kennzahlen unterstreichen unserer Meinung nach die Solidität, die wirtschaftliche Stabilität und die Zukunftsfähigkeit der AGRAVIS-Gruppe“, betonte der Finanzvorstand. Denn das Ergebnis ermögliche es erneut, die Aktionärinnen und Aktionäre über eine Dividende am Erfolg teilhaben zu lassen sowie Gewinne zu thesaurieren und damit das Eigenkapital weiter zu stärken. Zum Jahresende 2023 erhöhte sich das Eigenkapital auf 663 Mio. Euro, die Eigenkapitalquote stieg auf 29 Prozent. Über die Höhe der Dividende entscheidet die AGRAVIS-Hauptversammlung am 14. Mai in Münster.



AGRAVIS-Vorstandsvorsitzender Dr. Dirk Köckler (r.) hatte gemeinsam mit Finanzvorstand Hermann Hessler die 2023er-Zahlen erläutert. (Foto: Werkbild)

Vorstandschef Dr. Dirk Köckler ordnete die Geschäftsentwicklung nicht zuletzt vor dem Hintergrund der vielfältigen zeitgleichen Krisen ein, die das Jahr 2023 bestimmt hätten. „Auch in herausfordernden Zeiten steht die AGRAVIS für eine innovativ-nachhaltige Landwirtschaft und ist gemeinsam mit dem genossenschaftlichen Verbund der starke regionale Partner für die Versorgung der Bevölkerung.“ Diese Systemrelevanz habe die AGRAVIS auch im Geschäftsjahr 2023 unter Beweis gestellt.

Die Landwirtschaft und den ländlichen Raum im Verbund mit den regionalen Raiffeisen-Genossenschaften zu stärken, gehöre zur DNA der AGRAVIS. Die Zusammenarbeit mit den Genossenschaften – zugleich die größte Eigentümergruppe der AGRAVIS – bilde in Gegenwart und Zukunft das Fundament für die wirtschaftliche Weiterentwicklung des Konzerns. Auch hier seien im zurückliegenden Geschäftsjahr wichtige Weichenstellungen gelungen, um den genossenschaftlichen Agrarhandel zu stärken. Beispiele seien die Zusammenschlüsse von Raiffeisen Lippe-Weser AG und Raiffeisen Lübbecker Land AG zur Raiffeisen Ostwestfalen-Lippe AG sowie der Raiffeisen Steverland eG, der Raiffeisen Coesfeld-Ahaus eG und der Raiffeisen Münsterland West GmbH zur Railand Raiffeisen AG. „Damit wurde die genossenschaftliche Marktstellung in den jeweiligen Regionen mit AGRAVIS-Beteiligung zukunftsorientiert stabilisiert“, beschrieb Dr. Köckler den Stellenwert dieser Fusionen.

Konservative Planung für 2024

Abschließend warf Köckler einen Blick auf das laufende Geschäftsjahr: Im Kontext des wirtschaftlichen Umfeldes plant der AGRAVIS-Konzern – konservativ und mit Respekt vor den Marktentwicklungen – mit einem Umsatz von 8,1 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Steuern von 60,1 Mio. Euro.

Prunkstück Geschäftsbereich Landtechnik

Von den einzelnen Geschäftsbereichen verzeichnen „Agrar Großhandel“, „Agrar Landwirtschaft“, „Märkte“ und „Energie“ einen Rückgang im Umsatz – einzig die Landtechnik verzeichnete einen Zuwachs von 14,7 Prozent.

Hier die Zahlen im Einzelnen:

Agrar Großhandel: 2,986 Milliarden Euro (- 11,8 %)

Agrar Landwirtschaft: 2,6 Milliarden Euro (- 9,3 %)

Märkte: 314 Millionen Euro (- 9,8 %)

Energie: 1,5 Milliarden Euro (-10,1%)

Technik: 1,3 Milliarden Euro (+14,7 %)

Als Gründe für den Umsatzzuwachs in der Technik-Sparte wurden ein hohes

Investitionsaufkommen bei Neumaschinen – vor allem im ersten Halbjahr 2023 – und eine hohe Werkstattauslastung genannt. Zudem habe das Ersatzteilgeschäft deutlich über dem Vorjahr gelegen und die Gesellschaftsstruktur wurde verschlankt.

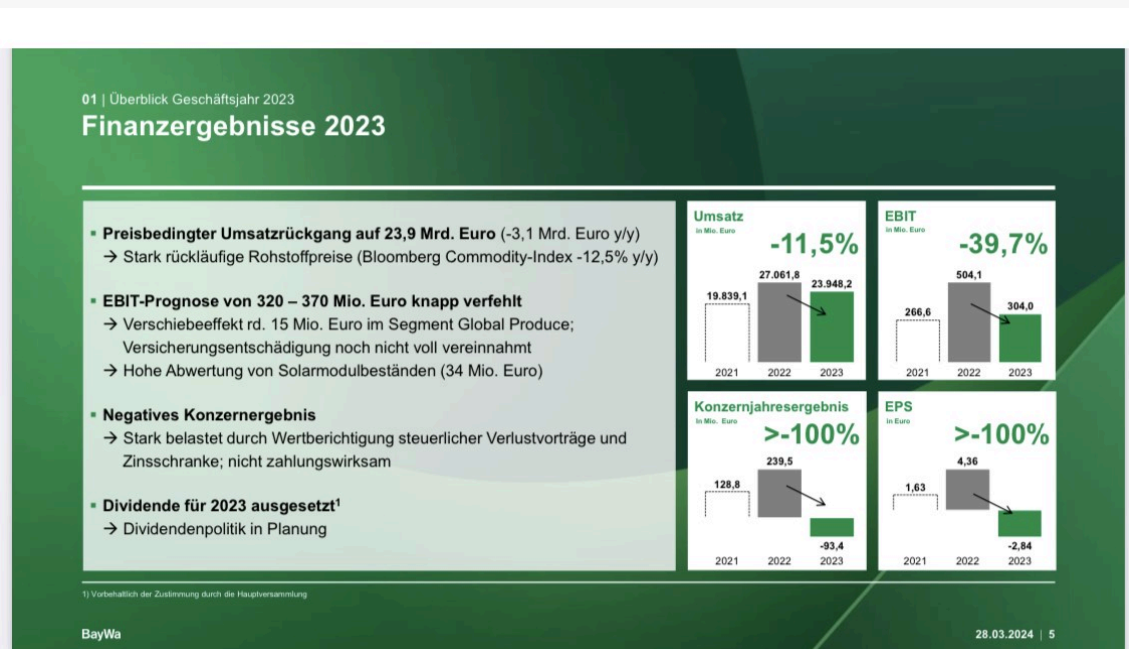


Erfolgreich verkaufen mit Landwirt.com

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

Auch für die BayWa ist die Landtechnik ein Zugferd



Am Gründonnerstag hatte [die BayWa ihre 2023er-Zahlen präsentiert](#). In der

Pressemitteilung lesen die sich folgendermaßen:

„Nach Jahren starken Wachstums haben sich auch für die BayWa AG im Jahr 2023 die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen massiv verändert. Das spiegelt sich auch in der Bilanz für das abgelaufene Geschäftsjahr wider. Der Konzernumsatz betrug im Geschäftsjahr 2023 23,9 Mrd. Euro (Vorjahr: 27,1 Mrd. Euro). Das operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) lag mit 304,0 Mio. Euro (Vorjahr: 504,1 Mio. Euro) erwartbar hinter dem Ausnahmejahr 2022 zurück. Die Jahresprognose von 320 bis 370 Mio. Euro verfehlte der Konzern damit nur knapp. Im Vergleich zu 2021 und damit der Zeit vor Beginn des Krieges gegen die Ukraine konnte die BayWa das EBIT jedoch um 14 Prozent steigern. Allerdings belastete der rasante Zinsanstieg alle Geschäftsbereiche und drückte auf das Ergebnis des international tätigen Portfoliounternehmens: Nach Abzug von Zinsen und Steuern schließt die BayWa das abgelaufene Geschäftsjahr mit einem Minus von 93,4 Mio. Euro und damit 332,9 Mio. Euro hinter dem Vorjahr ab.“



Marcus Pöllinger, CEO der BayWa AG. (Foto: Werkbild)

Auf der Business-Plattform LinkedIn hat sich Marcus Pöllinger, CEO der BayWa AG, in einer Video-Botschaft folgendermaßen geäußert:

„Die BayWa-Gruppe hat heute ihre [#Bilanzzahlen](#) für das Jahr 2023 veröffentlicht. Zuallererst möchte ich unserer internationalen [#Community](#), unseren [#Mitarbeiterinnen](#) und [#Mitarbeitern](#) in Deutschland, Europa und der gesamten Welt für ihren Einsatz danken. Gemeinsam haben wir wieder ein starkes operatives Ergebnis – also Gewinn vor Zinsen und Steuern – von 304 Millionen erzielt.

Allerdings: Die schnell und extrem gestiegenen [#Zinsen](#) sowie zahlreiche weitere Faktoren – etwa die [#Baukrise](#), der Preisverfall bei [#Agrar](#)-Rohstoffen und im [#Solarmodul](#)-Handel oder [#Unwetter](#) wie der Zyklon in Neuseeland - haben das Konzernjahresergebnis erstmals in der Unternehmensgeschichte ins Minus gedrückt. Nach Abzug von Zinsen und Steuern schließt die BayWa das abgelaufene Geschäftsjahr mit einem Minus von 93,4 Millionen Euro ab. Dieses Ergebnis kann weder uns noch unsere Anteilseigner zufrieden stellen.

Deswegen sind der Vorstand und ich dabei, mit unserer [#Strategie2030](#) entschlossen gegenzusteuern und den Blick nach vorne zu richten. Wir machen die BayWa [#zukunftsfest](#). Und nehmen neben externen Faktoren auch hausgemachte Herausforderungen in den Fokus. Im Zentrum der Strategie 2030 steht die [#Profitabilität](#). Die BayWa ist in den vergangenen Jahren sehr schnell und international gewachsen. Das ist auch gut so. Jedoch haben sich manche damit verbundenen Hoffnungen nicht erfüllt. Deshalb [#investieren](#) wir künftig nur noch in Bereiche, die langfristig wirtschaftlich sind.

Wir nehmen aktuell jede unserer Aktivitäten in Deutschland, Europa und der gesamten Welt genau unter die Lupe und bewerten sie als Wachstums-, Optimierungs- oder Desinvestitionsfeld. Zu den [#Wachstumsfeldern](#) gehören etwa der internationale Getreide- und Spezialitätenhandel und die erneuerbaren Energien. Den Handel mit Baustoffen oder

den Bereich Agrar und Technik zählen wir zu den [#Optimierungsfeldern](#). Als [#Desinvestitionsfeld](#) haben wir unter anderem den Handel mit Solarmodulen identifiziert.

Unsere Strategie hat die [#Kraft](#), uns zu den Ergebnissen zurückzuführen, die Sie und wir von der BayWa gewohnt sind. Die BayWa-Gruppe des Jahres 2030 wird profitabler sein als heute. Sie wird fokussierter sein. Mehrere Geschäftsbereiche haben mit dem notwendigen Umbau schon begonnen und sehen bereits erste positive Effekte. Deshalb bin ich sehr zuversichtlich, dass wir 2024 wieder mit einem [#Gewinn](#) abschließen.“

Segment Technik

Das [Segment Technik konnte das Rekordergebnis](#) des Vorjahres mit einem Umsatz von 2,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 2,1 Mrd. Euro) und einem EBIT von 84,6 Mio. Euro (Vorjahr: 70,2 Mio. Euro) deutlich steigern. Der Absatz bei Neumaschinen nahm um 5 Prozent zu. Parallel dazu entwickelte sich auch das Wartungs- und Servicegeschäft sowie der Handel mit Ersatzteilen und Fachhandelsprodukten positiv.

Die BayWa rechnet damit, dass sich die positive Entwicklung im Neumaschinengeschäft im ersten Halbjahr 2024 fortsetzen wird: Der Auftragsbestand ist hoch. Um die Kapitalbindung und die entsprechende Zinslast im Alt- und Neumaschinenhandel zu reduzieren, wird die BayWa zugleich ihr Bestandsmanagement weiter optimieren.

RWZ-Jahresbilanz 2023: gute Zahlen in bewegten Zeiten

DIE RWZ AUF EINEN BLICK

RWZ-Konzern	2020 Mio. Euro	2021 Mio. Euro	2022 Mio. Euro	2023 Mio. Euro
Umsatz	2.019,5	2.187,6	2.995,2	2.967,9
Rohergebnis	249,5	247,7	285,4	310,3
Abschreibungen	16,8	15,3	15,5	17,3
Jahresergebnis	6,9	7,6	24,2	30,2
Bilanzsumme	679,4	718,0	825,9	833,9
Anlagevermögen	230,9	202,3	208,8	205,8
Umlaufvermögen	438,9	505,3	605,8	627,2
Eigenkapital	133,0	131,8	153,1	164,5
Fremdkapital	546,4	586,0	671,6	667,0
Investitionen in Sachanlagen	24,9	16,3	18,9	18,5
Mitarbeiter (ohne Aushilfen/Azubis) per 31.12.	2.231	2.181	2.141	2.167

Die [Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main AG \(RWZ\)](#) gab ihre Zahlen am 27. März [bekannt](#). Der Vorstand vermeldete im Rahmen der Bilanzpressekonferenz einen **Umsatz von rund 3,0 Mrd. Euro** und somit ein Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahres. Das **operative Ergebnis (EBIT) lag mit 25,4 Mio. Euro** auf dem zweitbesten Wert der Unternehmensgeschichte, allerdings -43 % unter dem des durch besondere Marktkonstellationen begünstigten Vorjahr 2022. **Der Gewinn vor Steuern erreichte mit 45,0 Mio. EUR einen Höchstwert**, allerdings stark getrieben durch den außerordentlichen Erlös aus dem Verkauf des Zentralgebäudes am Kölner Bahnhof. Diesen eingeschlossen betrug die EBT-Marge 1,5 %. Entsprechend lag der Konzernjahresüberschuss nach Steuern (EAT) mit 30,2 Mio. EUR (+25 %) ebenfalls auf einem Rekordniveau.



Christoph Kempkes, (l.) Vorstandsvorsitzender der RWZ und Finanzvorstand Michael Göthner. (Foto: Werkbild)

Christoph Kempkes, Vorstandsvorsitzender der RWZ, fasste das Geschäftsjahr 2023 zusammen: **„Rechtsformwechsel zur AG erfolgreich umgesetzt. Eine neue Unternehmensstrategie entwickelt. Umsatz auf hohem Niveau gehalten. EBIT im Kontinuum der Vor-Vorjahre – wenn wir das Ausnahmejahr 2022 mal ausblenden – weiter verbessert. Gewinn vor und nach Steuern jeweils auf Rekordwerten, wohlwissend, dass wir das einzig dem Verkauf unserer Kölner Zentrale verdanken und auf diesem Niveau nicht prolongieren können.“**

Mit der Gesamtleistung der RWZ zeigte er sich zufrieden, auch, „wenn uns operativ im vierten Quartal 2023 etwas die Puste ausgegangen ist.“ Die Rückschau zeige aber, dass wiederum vieles verbessert und umgesetzt wurde und „die RWZ auch unter schwierigeren Marktbedingungen Versprochenes punktgenau abliefert, auch wenn noch nicht alles Gold ist, was glänzt“, so Kempkes. Die Gesamtkonstellation der Branche mit den Themen hohe Zinsen und Bestände, unberechenbares regulatorisches Umfeld und der weiteren Abnahme von Zahlungsbereitschaft quer durch die Wertschöpfungskette mahnten zur erhöhten Wachsamkeit. „Deshalb bleiben wir trotz der jüngsten starken Ergebnisse auf dem Teppich, zumal sich die Landwirtschaft in einem schwierigen, von Unsicherheiten geprägten Fahrwasser befindet.“

Alle vier Geschäftssegmente der RWZ – Agrarhandel, Agrartechnik, Energie und Einzelhandel – waren im Jahr 2023 profitabel, sodass das Ergebnis breit abgestützt ist.

RWZ-Finanzvorstand Michael Göthner ordnete ein: „45 Mio. EUR Vorsteuergewinn verbessern unsere finanzielle Solidität, festigen den Kurs unserer Aktie und stärken unsere

Innenfinanzierungskraft im Hinblick auf große Investitionsprojekte, welche wir uns für die nächsten Jahre vorgenommen haben. Im Fokus stehen hier die Modernisierung unserer Standorte und punktuelle Zukäufe in der Agrartechnik sowie bei Energie. Auch unsere zahlreichen Initiativen im Bereich der regenerativen Landwirtschaft und der erneuerbaren Energien wollen erst einmal bezahlt werden“, so Göthner.

Der Hauptversammlung soll eine Dividende in Höhe von 50 ct je Aktie

vorgeschlagen werden. Das entspricht 5 % auf den Nominalwert.

Mit Blick auf das laufende Geschäftsjahr 2024 ergänzte Göthner: „Uns ist klar, dass wir uns im aktuell laufenden Geschäftsjahr vom Rekordwert des Jahres 2023, den wir insbesondere außerordentlichen Erlösen verdanken, verabschieden müssen. Viel wichtiger ist uns, operativ, sprich beim EBIT, wiederum eine Schippe drauf zu legen. Die ersten Monate dieses Jahres lassen bereits erkennen, dass dies schwierig werden wird – aber wir werden Lösungen finden.“ Dazu gehöre auch, „im eigenen Haus Effizienzen zu heben und die Dinge besser, digitaler und ressourcenschonender zu machen.“

Beide Vorstände zeigen sich überzeugt, dass die neue Konzernstrategie

weiter|säen für die kommenden fünf bis sieben Jahre einen geeigneten

Ordnungsrahmen für die vielfältigen Themen und Vorhaben der RWZ bildet. Im Fokus, so

der Vorstand, stehen hier „die strategischen Kernelemente Kunde,

Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Organisation und Mitarbeitende.“ Um diese entsprechend zu

operationalisieren, habe man bereits mehr als 100 Vorhaben auf der Arbeitsliste. Mit Blick

auf die politische Lage fügte Kempkes an, dass „man aktuell und auch perspektivisch den

viel beschworenen Bürokratieabbau nicht erkennen kann. Das wird nicht nur bei

Landwirten, sondern auch bei Agrarhändlern beträchtliche, im Grunde unproduktive

Ressourcen binden.“

Spatenstich für neues Agrartechnik-Zentrum der RWZ in Herxheim



v. l. n. r.: Christian Ernst (Raiffeisen Real Estate Köln GmbH & Co. KG), Christian Seelmann (Leiter der RWZ-Agrartechnik), Rudolf Hayer und Chris Westermann (beide Geschäftsführer der RWZ-Technik-Gruppe Rhein-Mosel-Saar), Christian Sommer (Bürgermeister der Verbandsgemeinde Herxheim), Sven Koch (Ortsbürgermeister von Herxheim), Georg Kern (Erster Kreisbeigeordneter im Landkreis Südliche Weinstraße), Gerd Krämer (Standortleiter in Mutterstadt und Herxheim). (Foto: Werkbild)

Die Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main AG (RWZ) hat in Herxheim offiziell mit dem Neubau eines Agrartechnik-Zentrums begonnen. Auf einer Grundstücksfläche von 4.882 m² entstehe direkt neben dem Standort der Raiffeisen Agrarhandel Pfalz GmbH (RAP) ein modernes Werkstattgebäude mit 850 Quadratmeter mit einem Ausstellungs- und Verkaufsraum sowie eine Kalthalle in gleicher Größe. Die Fertigstellung des Baus sei für Ende dieses Jahres geplant.

Christian Seelmann, Leiter der RWZ Agrartechnik wird in der Pressemitteilung so zitiert: „Wir investieren hier vor Ort sehr gern in die Zukunft, um ein verlässlicher und leistungsfähiger Partner für unsere Kunden zu bleiben. Wir realisieren hier ein modernes Agrartechnik-Zentrum im gleichen Look wie unsere letzten Neubauten in Mutterstadt, Wölfersheim und Wipperfürth. Für unsere Kunden wird es vorteilhaft sein, dass wir hier in Herxheim an einem Standort gemeinsam mit unserer Schwestergesellschaft Raiffeisen Agrarhandel Pfalz (RAP) ein breites Portfolio für Landwirte und Winzer anbieten können.“

Chris Westermann, hob einige bauliche Aspekte hervor: „Der neue Standort wird autark mit Energie versorgt und gänzlich frei von fossilen Energieträgern sein. Die Wärme- und Kälteversorgung wird über regenerative Quellen sichergestellt. Das Dach wird vollflächig mit Photovoltaik-Anlagen ausgestattet. Für das Beheizen der Räume und die Warmwasserversorgung werden Luft-Wärme-Pumpen eingesetzt.“

Was die insgesamt zehn Mitarbeitenden gemeinsam mit dem Standortleiter Gerd Krämer freuen wird: Die Bodenplatte der Werkstatt wird mit einer Betonkern-Aktivierung ausgestattet, welche die Arbeitsbedingungen für die Monteure maßgeblich verbessert. Das Werkstattgebäude besteht auf zwei Ebenen und bietet neben dem Ausstellungs- und Verkaufsraum auch komfortable Besprechungs- und Büroräume. Perspektivisch soll das Team auf 20 Personen aufgestockt werden.

Neben den AGCO-Marken Fendt und Valtra wird die RWZ in Herxheim ein Produktprogramm vieler namhafter Hersteller für Weinbau- und Ackerbau anbieten, welches beispielsweise die Marken Lemken, Güttler, Braun, ERO, Alpego umfasst.

ANZEIGE



End to End - Vertrieb trifft auf Supply Chain Management

Mehr Branchen-Insights - Mehr Erkenntnis-Gewinn



Wer dem New Ideas Think Tank (NITT) auf den Social Media folgt, dem dürfte nicht verborgen geblieben sein, dass die Juroren von *Tractor of the Year* (Toty) – und damit auch NITT-Geschäftsführer Dieter Dänzer als deutscher Vertreter in dem internationalen Gremium aus 25 europäischen Ländern – vom türkischen Kollegen Ömer KULOĞLU eingeladen waren, am 5. und 6. März 2024 die Landtechnik-Messe in #Konya zu besuchen. Da das straffe Programm neben dem Messebesuch einschließlich mehrerer exklusiver Produkt-Enthüllungen auch noch 3 Werksbesichtigungen sowie einen Vortrag des türkischen Verbands der Hersteller landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte, TARMAKBİR, beinhaltete, ist dieser Beitrag nur so mit Branchen-Insights gespickt!

Ein [neuer Beitrag mit Branchen-Insights](#) ist auf der [NITT-Homepage](#) freigeschaltet worden (Foto: Werkbild)

:🌟 Türkei – ein Landtechnik-Markt mit enormem Potenzial!

? Wussten Sie, dass in der Türkei so viele Traktoren gebaut werden, wie in keinem anderen europäischen Land?

? Wussten Sie, dass im Jahr 2023 mit 80.014 Einheiten nahezu die Hälfte aller Traktoren-Neuzulassungen in Europa auf die Türkei entfallen sind?

👉 Wer dem [New Ideas Think Tank](#) (NITT) auf den Social Media folgt, dem dürfte nicht verborgen geblieben sein, dass die Juroren von [Tractor of the Year](#) (TotY) – und damit auch NITT-Geschäftsführer [Dieter Dänzer](#) als deutscher Vertreter in dem internationalen Gremium aus 25 europäischen Ländern – vom türkischen Kollegen [Ömer KULOĞLU](#) eingeladen waren, am 5. und 6. März 2024 die Landtechnik-Messe in [#Konya](#) zu besuchen. Da das straffe Programm neben dem Messebesuch einschließlich mehrerer exklusiver Produkt-Enthüllungen auch noch 3 Werksbesichtigungen sowie einen Vortrag des türkischen Verbands der Hersteller landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte, TARMAKBİR, beinhaltet, ist [dieser Beitrag nur so mit Branchen-Insights gespickt!](#)

„Wer über Fakten und Hintergründe in der AgriTech-Branche auf dem Laufenden bleiben will, kommt um den [#TreckerTalk](#) nicht herum“, meint beispielsweise [Bastian Dietz](#) von Deloitte.

[#NewIdeasThinkTank](#)

[#TreckerTalk](#)

[#TreckerTalkPodcast](#)

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