

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

AGCO und Kuhn vermelden positive Marktsignale!

AGCO: Umsatzsteigerungen von 27,5 % in Europa /Naher Osten (EME)

AGCO Power: auf der AGRITECHNICA sollen diverse Antriebstrang-Innovationen vorgestellt werden

Fendt: automatisiertes Hochregallager am Standort Marktoberdorf eingeweiht

AGMO: Technologieunternehmen aus Korea hat gemeinsam mit NEVONEX powered by Bosch und Partnern wie AUTOIT mit SeamOS einen neuen Ansatz für die Zukunft der intelligenten Landwirtschaft entwickelt

Traktorenmarkt Indien: im Oktober sind sowohl die Endverkäufe (+13,68 %) als auch die im Großhandel (+14,84 %) durch die Decke gegangen!

Traktorenmarkt UK: im September wurden mit 932 Einheiten 3,7% mehr neu zugelassen im Vergleich zu September 2024

EOX Tractors: auf der AGRITECHNICA wird elektrischer, autonomer Traktor Frontier präsentiert

Trecker Talk Webinar: [Planen Sie jetzt Ihre Qualifizierungsoffensive – jetzt noch kostenfrei für den 6. November registrieren lassen!](#)

REBO Rack: nun auch als ferngesteuerte Varianten!

Manitou Group: Umsatz im dritten Quartal 2025 sinkt um 4 % auf 568 Mio. Euro gegenüber Q3/2024

Comer Industries: dank Wachstum der Agrarsparte im Q3 von 4,6 % sieht das Familienunternehmen eine Markterholung

Kuhn Group: Konzern Tochter der Bucher Industries AG kann sich über 20 % höheren Auftragseingang freuen!

Claas: auf Platz 2 der deutschen Traktoren-Neuzulassungs-Rangliste im September 2025 - mehr dazu im nächsten #TreckerTalkPodcast

Claas: Bekenntnisse zum Standort Deutschland - rund 400 Millionen Euro wurden über die letzte Dekade hier investiert!

Claas: Spatenstich für neuen Kompetenzstandort für Kunden und Vertriebspartner an der Ausfahrt der A9 Bitterfeld-Wolfen

CEMA und FAO: Absichtserklärung zur Förderung einer weltweiten landwirtschaftlichen Mechanisierung erneuert

Maschio Gaspardo: erster Full-Line-Store in Italien

Danish Agro: neue Plattform für Gebrauchtmaschinen

ANZEIGE



Liebe Leserinnen und Leser,

die Stoßgebete der DLG als Veranstalter der AGRITECHNICA scheinen Gehör gefunden zu haben. **Gerade noch rechtzeitig** bevor am kommenden Sonntag die Tore zur **Weltleitmesse in Hannover** geöffnet werden, sind aus den verschiedensten Märkten **positive Signale zu empfangen**. Dass in Indien erstmals mehr als eine Million Traktoren in einem Jahr verkauft werden könnten, hatte ich ja schon nach meiner Indien-Reise hier im #TreckerTalk thematisiert. Die Oktober-Verkaufszahlen sind erneut durch die Decke gegangen.

Was ich ebenfalls schon des Öfteren angesprochen habe: das schon länger anhaltende Allzeithoch der Preise für Rindfleisch und Milch! **Dieses hat nicht nur dazu geführt, dass die Fördergelder der Rentenbank für Stallbaumaßnahmen rege nachgefragt werden, sondern auch auf allen Märkten die Futtererntemaschinen. Die Kuhn Group als einer der weltweit größten Hersteller in diesem Segment meldet im Quartalsbericht einen um über 20 Prozent gestiegenen Auftragseingang innerhalb der vergangenen 9 Monate 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.** Dadurch liegt der Auftragsbestand (bereinigt um Währungseffekte) mittlerweile bei 8,6 Prozent über dem Vorjahr.

Und obwohl speziell in den USA die Stimmung der unsicheren Handels- und Wirtschaftspolitik negativ beeinflusst sei, liegt der Umsatz des 3. Quartals bei AGCO

nur noch um 4,7 Prozent hinter dem Vorjahr zurück. Wobei sich generell im Ackerbau die Landwirte weiterhin tiefen Absatzpreisen und hohen Produktionskosten ausgesetzt sehen.

AGCO meldet Umsatzsteigerungen von 27,5 % in Europa /Naher Osten (EME)

THIRD QUARTER 2025

Financial and Operational Results



October 31, 2025

FINANCIAL SUMMARY

\$M**

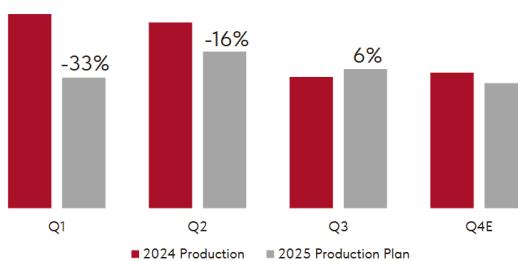
 REPORTED	Q3 25	Q3 25 vs. Q3 24	YTD 25	YTD 25 vs. YTD 24
NET SALES	\$2,476.3	(4.7)%	\$7,161.8	(18.4)%
GROSS MARGIN	26.1%	290bps	25.5%	30bps
OPERATING INCOME	\$151.6	32.1%	\$365.0	148.8%
OPERATING MARGIN	6.1%	170bps	5.1%	340bps
DILUTED EPS	\$4.09	\$3.69	\$8.45	\$10.72
 				
 ADJUSTED	Q3 25	Q3 25 vs. Q3 24	YTD 25	YTD 25 vs. YTD 24
ADJ. OPERATING INCOME*	\$185.0	28.7%	\$485.9	(35.9)%
ADJ. OPERATING MARGIN*	7.5%	200bps	6.8%	(180)bps
DILUTED ADJUSTED EPS*	\$1.35	\$0.67	\$3.11	\$ (2.42)

*Reflects non-GAAP measures. See reconciliations provided in the appendix to this presentation.
**Except per share amounts



PRODUCTION

AGCO Production Hours



5

*Production hours related to the divested Grain & Protein business have been excluded for all quarters shown



Q3 2025 Production
UP 6% vs. 2024

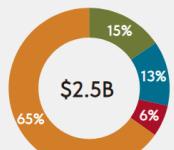


Projected Full-Year
2025 Production
DOWN ~15% vs. 2024

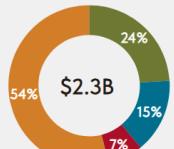


REGIONAL NET SALES RESULTS

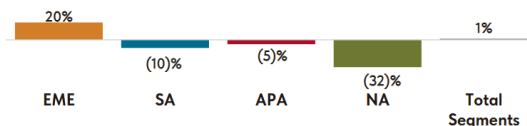
Q3 2025



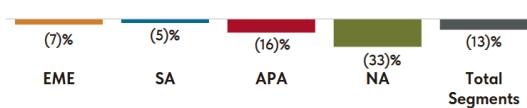
Q3 2024⁽¹⁾



Q3 25 vs. Q3 24 Net Sales Excluding Currency Translation*

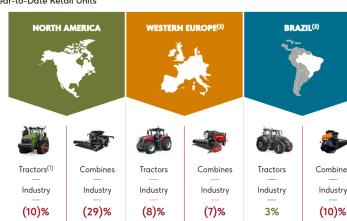


YTD 25 vs. YTD 24 Net Sales Excluding Currency Translation and Acquisition of a Business^{*}



INDUSTRY OVERVIEW

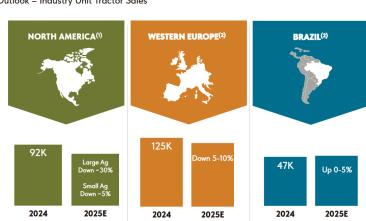
September 2025 Year-to-Date Retail Units



¹ Excludes compact tractors
² Amounts based on Company estimates

2025 MARKET OUTLOOK

Regional Market Outlook – Industry Unit Tractor Sales



¹ Excludes compact tractors
² Amounts based on Company estimates

Die für AGCO relevanten Märkte in West-Europa, Brasilien und Nord-Amerika entwickeln sich recht unterschiedlich.
(Fotos: Screenshots)

⚡ AGCO Corporation meldet für das dritte Quartal einen Nettoumsatz von 2,5

Milliarden US-Dollar, was einem Rückgang von 4,7 % gegenüber dem dritten Quartal 2024 entspricht.

⌚ Der Nettoumsatz für die ersten neun Monate des Jahres 2025 belief sich auf rund 7,2 Milliarden US-Dollar, was einem Rückgang von 18,4 % gegenüber dem gleichen Zeitraum

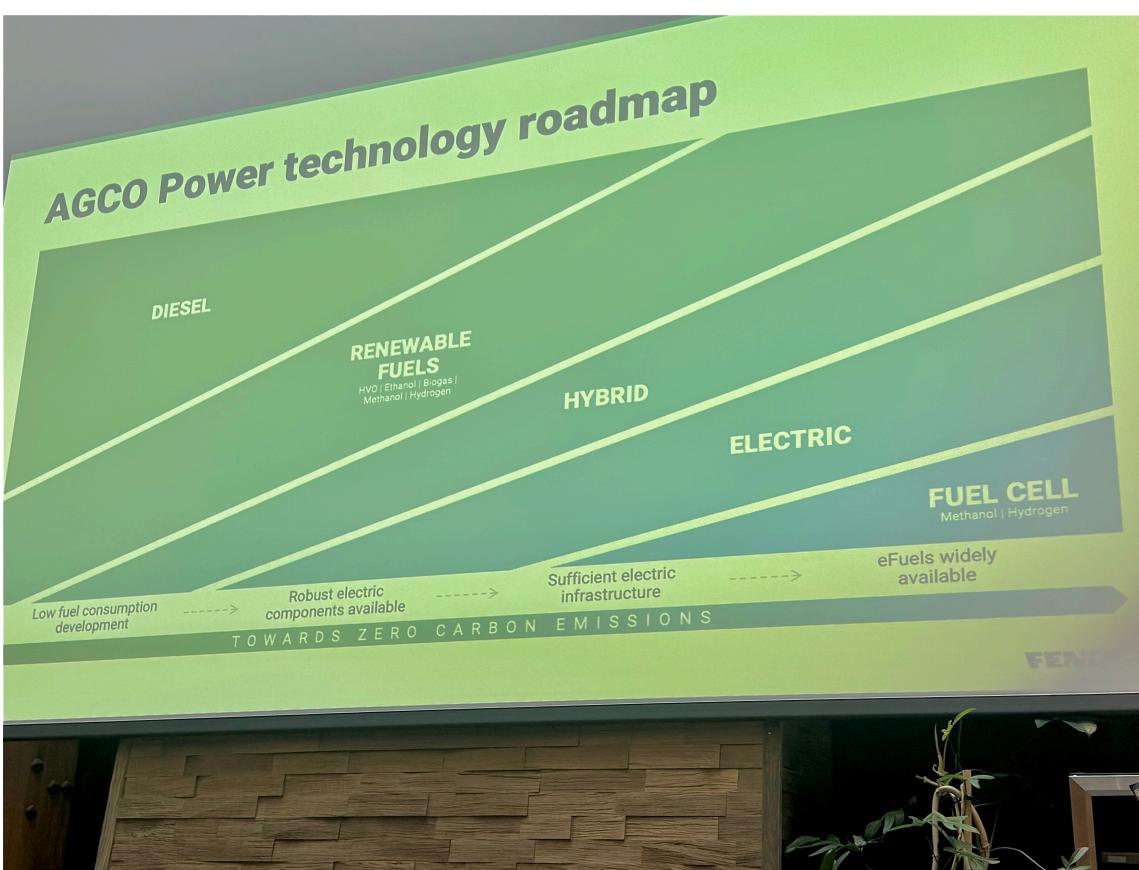
des Jahres 2024 entspricht. Die ersten neun Monate des Jahres 2024 enthielten sonstige Erträge in Höhe von 741,8 Millionen US-Dollar, die Erträge aus der Veräußerung des Großteils des Getreide- und Proteingeschäfts des Unternehmens darstellen, wie aus der regionalen Nettoumsatztabelle hervorgeht.

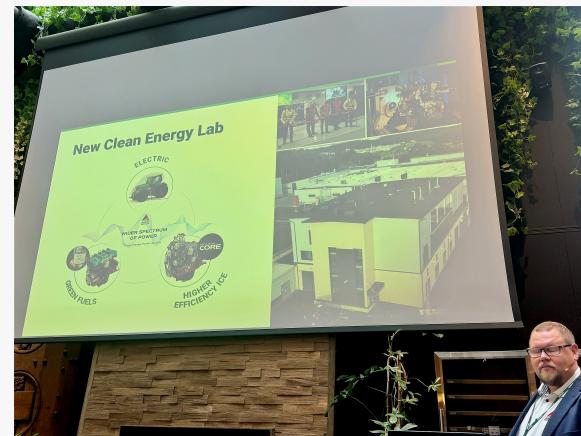
👉 Eric Hansotia, Aufsichtsrats-Vorsitzender, Präsident und CEO: „AGCO hat erneut ein solides Quartal hinter sich gebracht und sich in einem komplexen globalen Umfeld behauptet, das von einer schwierigen Agrarwirtschaft, hohen Zinssätzen und zurückhaltenden Kapitalinvestitionen geprägt war. Unsere kontinuierlichen Investitionen in Präzisionslandwirtschaft, autonome Lösungen und nachhaltige Technologien haben dazu beigetragen, die Nachfrage nach unseren Premium-Marken aufrechtzuerhalten. Gleichzeitig haben wir entschlossen mit disziplinierten Produktionskürzungen, aggressivem Kostenmanagement und beschleunigten strategischen Restrukturierungsinitiativen reagiert. Während politische Veränderungen und globale Handelsspannungen die Stimmung der Landwirte insbesondere in Nordamerika belasteten, trugen die diversifizierte globale Präsenz von AGCO und die Farmer-First-Strategie dazu bei, regionale Störungen abzumildern. Unsere starken Erträge und die verbesserte Cashflow-Generierung spiegeln die von uns vorgenommenen strukturellen Veränderungen wider. Wir konzentrieren uns weiterhin darauf, die Produktivität der Landwirte zu verbessern, das Wachstum unseres gesamten Portfolios voranzutreiben und Wert für unsere Aktionäre zu schaffen, was durch das bereits angekündigte Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 1 Milliarde US-Dollar, das voraussichtlich in diesem Quartal beginnen wird, noch verstärkt wird.“

- **Ausgewiesene regionale Umsatzergebnisse: Europa/Naher Osten („EME“) +27,5 %, Nordamerika (32,1) %, Südamerika (8,1) %, Asien/Pazifik/Afrika („APA“) (5,9) %**
- **Regionale operative Marge: EME 15,6 %, Nordamerika (10,5) %, Südamerika 5,7 %, APA 4,9 %**
- Abschluss des Verkaufs der Beteiligung von AGCO an TAFE für 260 Millionen US-Dollar (Ertrag nach Steuern in Höhe von 230 Millionen US-Dollar)
- Das Unternehmen plant, im vierten Quartal 2025 Aktienrückkäufe im Wert von 300 Millionen US-Dollar zu tätigen, wobei der Erlös nach Steuern aus dem Verkauf der Beteiligung an TAFE in Höhe von 230 Millionen US-Dollar verwendet werden soll.

Die Traktorenverkäufe in Westeuropa gingen in den ersten 9 Monaten 2025 im Vorjahresvergleich um 8 % zurück.

AGCO Power will auf der AGRITECHNICA diverse Antriebstrang-Innovationen vorstellen





⚡ Künftiges Batteriekonzept von AGCO Power für Offroad-Maschinen

🚜 **Neuer AGCO Power Flaggschiff-Motor CORE80**, der den neuen [Fendt 800 Vario Gen5](#) Traktor antreibt

💡 **AGCO CO2-Rechnerkonzept in Zusammenarbeit mit [Valtra Inc.](#):** Die Application erkennt die Art des verwendeten Kraftstoffs und berechnet den betriebsbereiten CO2-Fußabdruck von landwirtschaftlichen Maschinen

🍀 **AGCO Power REMAN:** Durch wiederaufbereitete Motoren lassen sich die Betriebskosten senken, der CO2-Fußabdruck reduzieren und die Ausfallzeiten minimieren.

👉 [Juha Tervala](#), Vizepräsident und Geschäftsführer von AGCO Power: „Wir glauben, dass die Zukunft der landwirtschaftlichen Energie in einer intelligenten Kombination von Kraftstoffen und Technologien liegt. Es gibt keine einheitliche Lösung - vielmehr wird ein breiteres Spektrum an Stromquellen benötigt. Deshalb sind wir bestrebt, eine breite Palette von Innovationen zu erkunden, erheblich in Forschung und Entwicklung sowie unser Clean Energy Lab zu investieren.“

⌚ Im finnischen Werk von AGCO Power in Linnavuori werden Motoren und Stromquellen für die Traktormarken der [AGCO Corporation](#) - [Fendt](#), [Massey Ferguson](#) und [Valtra Inc.](#) - sowie für andere Offroad-Maschinen und Arbeitsgeräte entwickelt und produziert.

💡 Das von AGCO Power entwickelte Future Battery Concept feierte seine Weltpremiere bei der Agritechnica und sei das neueste Produktentwicklungsprojekt des Unternehmens. Die Konzeptbatterie basiere auf der NMC-Zellchemie und biete eine Kapazität von 150 kWh.

👉 [Kari Aaltonen](#), Direktor für Produktentwicklung: „Heute ist der beste Weg für einen Landwirt, einen emissionsfreien Betrieb zu erreichen, mit einem batterieelektrischen Antriebsstrang. Die meisten regelmäßigen landwirtschaftlichen Arbeiten können in Zukunft mit einem Traktor abgeschlossen werden, der mit dieser Batterie ausgestattet ist. Die Herausforderung wird sehr lange Arbeitstage sein, aber mit hohem Stromverbrauch wird es den Betreibern ermöglichen, die Arbeit in etwa 40 Minuten wieder aufzunehmen.“

👉 **Laut Aaltonen erscheine die Batterietechnologie derzeit vielversprechender für landwirtschaftliche Anwendungen** aufgrund der erheblichen Energieverluste bei der Wasserstoffproduktion und bei der Umwandlung von Energie in Strom über Brennstoffzellen. Elektrische Antriebsstränge würden auch klare Vorteile für Arbeitsmaschinen bieten. **Er schätzt, dass Antriebsstränge, die auf der Konzeptbatterie basieren, in 5-7 Jahren in Produktion kommen könnten.**

🏆 [Fendt](#) hat den Award [Tractor of the Year](#) in der Kategorie "Sustainable" sowohl für 2024 als auch 2025 gewonnen: zunächst für die Spezialtraktoren Fendt e107 und dann den ersten elektrisch angetriebenen Standardtraktor überhaupt, den Fendt e107 Vario.

🔥 **Allerdings bestellen die Kunden nicht wie erwartet die eTraktoren!**

Fendt hat automatisiertes Hochregallager am Standort Marktoberdorf eingeweiht



[Christoph Gröblinghoff](#) (2.v.r.), Vorsitzender der Fendt Geschäftsführung, weihte gemeinsam mit [Maria Rita Zinnecker](#) (2.v.l.), Landrätin für das Ostallgäu, [Michael Eichinger](#) (r.), 3. Bürgermeister von Marktoberdorf, und dem Geschäftsführer der Fendt Produktion [Ekkehart Glaeser](#) (l.) die jüngste Investition der [AGCO Corporation](#) am Standort ein: (Fotos: Screenshots)

🎉 [Am Donnerstag, den 30. Oktober 2025 wurde das nach nur 15 Monaten Bauzeit fertiggestellte 10 Meter breite und 32 Meter lange neue automatisierte Hochregallager offiziell eingeweiht.](#) Das über 7 Mio. Euro schwere Gesamtprojekt biete auf 18 Ebenen verteilt Stellplatz für über 1.600 Europaletten mit einem Maximalgewicht von jeweils 1.000 kg.

👉 [Christoph Gröblinghoff](#), Vorsitzender der Fendt Geschäftsführung: „Unsere Kunden vertrauen seit nunmehr 30 Jahren auf das legendäre Vario-Getriebe, welches wir seit 1995 in unserem Getriebewerk hier in Marktoberdorf bauen. Die Qualität im Produktionsprozess ist Erfolgs-entscheidend - und diese erreichen wir auch durch konsequente Investitionen in Produktionsverfahren und gut ausgebildete Mitarbeitende. Heute wird das Vario-Getriebe in allen Fendt Traktoren weltweit verbaut – natürlich auch in den fünf neuen Baureihen, die wir bald auf der [AGRITECHNICA](#) in Hannover präsentieren. Mag uns aufgrund der Geopolitik der Wind gerade direkt ins Gesicht blasen – Europa und ganz besonders Deutschland

stehen stabil. [Fendt](#) ist die wichtigste Säule im AGCO-Konzern. Das wird auch in Zukunft so sein. Darum investieren wir kontinuierlich in den [#WirtschaftsstandortDeutschland](#). In den Jahren 2024 und 2025 sind allein in den Produktionsbereich am Standort Marktoberdorf mehr als 105 Millionen Euro geflossen. Das Hochregallager ist eins von zahlreichen Projekten.“

👉 [Ekkehart Glaeser](#) Gläser, Geschäftsführer Fendt Produktion: „In den vergangenen zwei Jahren haben wir so viele Getriebe produziert wie noch nie zuvor in der Fendt Geschichte. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden investieren wir gezielt in moderne Infrastruktur und automatische Systeme. Damit schaffen wir auch die Voraussetzungen, um in Zukunft zuverlässig, aber auch unter dem Druck steigender Kosten effizient in einem Hochpreisland wie Deutschland zu produzieren.“

🎯 Über einen unterirdischen Tunnel mit integriertem Fördersystem liefere das computergesteuerte Lagerverwaltungssystem die Bauteile vollautomatisch und bedarfsgerecht direkt an das Produktionsband im Getriebewerk. Der Übergabeplatz des eingelagerten Materials ins Werk wäre als letzter Bauvorgang am 30. Juni des Jahres fertiggestellt worden und ermögliche nun eine voll automatische Ein- und Auslagerung von Getriebekomponenten. Zu Beginn laufe das System mit einer Kapazität von bis zu 70 Ein- und Auslagerungen pro Stunde an. Schon jetzt sei es für eine höhere Auslastung und auf die Bedarfe von morgen vorbereitet - und biete damit langfristig die nötige Flexibilität für weiteres Wachstum.

ANZEIGE



AGMO: Technologieunternehmen aus Korea hat gemeinsam mit NEVONEX powered by Bosch und Partnern wie AUTOIT mit SeamOS einen neuen Ansatz für die Zukunft der intelligenten Landwirtschaft entwickelt



From small to large - The Future of Smart Farming

SeamOS – from small to large: a new approach for the future of smart farming (not only) in South-East Asia



31. Oktober 2025



SeamOS
From small to large: the future of smart farming

Core Partners	Application Partners	Foundational Partners
NEVONEX Powered by AGMO AUTOIT	daedong LS Mtron HYUNDAI CONSTRUCTION EQUIPMENT	KQAT Rural Development Administration JEONBIK STATE KITECH TIK WORKS
Solution DONGOH SaeFarm FIRMMIT. it1k	Manufacture	Dealer / Coop



 **Mit Blick auf die AGRITECHNICA möchte ich Sie gerne auf den jüngsten NITT_Branchen-Insights aufmerksam machen. Darin wird ein neuer Ansatz für die Zukunft der intelligenten Landwirtschaft (nicht nur) in Südostasien vorgestellt.**

👉 Hinter SeamOS steht AGMO Inc., ein innovatives Technologieunternehmen aus Korea. AGMO hat gemeinsam mit NEVONEX powered by Bosch und Partnern wie AUTOIT Co., Ltd., staatlichen Institutionen und führenden Traktorenherstellern einen neuen Ansatz für die Zukunft der intelligenten Landwirtschaft entwickelt.

👉  AGMO Inc. ist ein Landwirtschafts-Startup, das die erste autonome Level 3-Technologie in Korea für landwirtschaftliche Maschinen entwickelt hat.

👉 AGMO wurde 2022 von einem Team gegründet, das autonomes Fahren am Biosystem Engineering and Precision Agriculture Laboratory der Seoul National University erforschte. Im Februar dieses Jahres, in Anerkennung der Leistung der selbst entwickelten autonomen Fahrlösung für landwirtschaftliche Maschinen, zog es Seed-Investitionen von einzelnen Angel-Investitionen an, und danach bewies es die Geschwindigkeit des schnellen technologischen Fortschritts und der Produktvermarktung und zog Folgeinvestitionen in 9 Monaten nach der Anziehung von Seed-Investitionen an.

👉 Park Seung-jin und [Chanwoo Jeon](#), Co-CEOs: "Das ultimative Ziel von AGMO besteht darin, Landwirten zu helfen, die die ganze Welt ernähren. Wir hoffen, dass die Technologie von AGMO zu der ländlichen Gemeinschaft beitragen kann, die aufgrund des Bevölkerungsrückgangs einen Rückgang der Erwerbsbevölkerung erlebt."

👉 AGMO Inc. wird gemeinsam mit [AUTOIT Co., Ltd.](#) auf der [AGRITECHNICA](#) in Halle 17, Stand 17C10 präsent sein und alle Fragen zu SeamOS beantworten.

Traktorenmarkt Indien: im Oktober sind sowohl die Endverkäufe (+13,68 %) als auch die im Großhandel (+14,84 %) durch die Decke gegangen!

Retail Tractor Sales in October 2025

Retail Sales: Tractors sold by dealers to customers & registered in RTO.

Rank	Manufacturer	Oct'25	Oct'24	MS Oct'25	MS Oct'24	MS Change Oct'25 vs Oct'24
1	mahindra TRACTORS	16,915	14,786	23.50%	23.35%	0.15%
2	Mera SWARAJ	13,366	11,232	18.57%	17.74%	0.83%
3	MASSEY FERGUSON	9,615	8,770	13.36%	13.85%	-0.49%
4	SONALIKA HEAVY DUTY TRACTOR RANGE	8,877	7,985	12.33%	12.61%	-0.28%
5	Kubota	8,238	7,290	11.45%	11.51%	-0.07%
6	JOHN DEERE	5,944	5,751	8.26%	9.08%	-0.82%
7	EICHER TRACTORS	4,549	3,697	6.32%	5.84%	0.48%
8	NEW HOLLAND	2,903	2,562	4.03%	4.05%	-0.01%
9	VTT TILLERS TRACTORS LTD.	324	205	0.45%	0.32%	0.13%
10	Gromax AGRI EQUIPMENT LIMITED	267	287	0.37%	0.45%	-0.08%
	Others	978	749	1.36%	1.18%	0.18%
	Total	71,976	63,314	Retail Industry Growth = 13.68%		Tractor Gyan

Disclaimer: •Based on 1,400/1,458 RTOs; Except Telangana.

• Data Captured on 01.11.25 || Variance 0.5%-1% Possible.

• Source : TractorGyan Internal Research.



Need tractor data?

Get custom reports from Tractor Gyan - email info@tractorgyan.com

Read full news at tractorgyan.com

Wholesale: Domestic Tractor Industry October 2025						
Manufacturer	Oct'25	Oct'24	% Growth	MS Oct'25	MS Oct'24	MS YoY
M&M Group	72071	64326	12.04	43.38	44.46	-1.08
Tafe Group	29234	25014	16.87	17.60	17.29	0.31
Sonalika	24781	18002	37.66	14.92	12.44	2.47
Escorts Kubota	18423	17839	3.27	11.09	12.33	-1.24
John Deere	11893	11483	3.57	7.16	7.94	-0.78
New Holland	7105	5744	23.69	4.28	3.97	0.31
VST	525	502	4.58	0.32	0.35	-0.03
Indo Farm	548	485	12.99	0.33	0.34	-0.01
SDF	110	97	13.40	0.07	0.07	0.00
Captain	443	267	65.92	0.27	0.18	0.08
Preet	680	546	24.54	0.41	0.38	0.03
ACE	332	370	-10.27	0.20	0.26	-0.06
Total	166145	144675	14.84	100.00	100.00	



💥 **Indiens Traktorenmarkt geht auch im Oktober 2025 mit im Einzelhandel abgesetzten 71.976 Einheiten durch die Decke**, eine Steigerung von 13,68 % gegenüber den 63.314 Einheiten im Oktober 2024

💥 Was den Absatz an die Händler betrifft, so habe die indische Traktorenindustrie im Oktober 2025 laut Tractor Junction ein Wachstum von 14,84 % verzeichnet. **Das Gesamtvolumen im Großhandel sei auf 166.145 Einheiten gestiegen** im Vergleich zu 144.675 Einheiten im Oktober 2024.

⌚ Wie [Tractor Gyan](#) berichtet, hätten während dieser festlichen Jahreszeit mehrere Marken einen vorübergehenden Mangel an beliebten Traktormodellen aufgrund der hohen Nachfrage erfahren. Die starke Marktreaktion und die zunehmende Kaufdynamik hätten die Gesamtleistung der Branche gesteigert. Nach einer so erfolgreichen Feiertagsperiode scheine die Traktorenindustrie auf dem besten Weg zu sein, im Geschäftsjahr '26 die 1-Millionen-Verkaufsmarke zu überschreiten.

📍 **Im Oktober 2025 habe der Einzelhandelsmarkt für Traktoren seine Wachstumsdynamik aufrecht erhalten, unterstützt durch die festliche Nachfrage und die GST-Reform.**

📍 [Mahindra Group](#) führe den Markt mit 16.915 verkauften Einheiten im Oktober 2025 an, verglichen mit 14.786 Einheiten im Oktober 2024, ein Wachstum von 14,4 %. Mit einem Marktanteil von 23,50 % dominiert Mahindra weiterhin den indischen Traktormarkt.

📍 Die Konzernmarke Swaraj habe 13.366 Einheiten endverkauft gegenüber 11.232 Einheiten im Vorjahr, was einem starken Wachstum von 19 % entspreche. Der Marktanteil sei auf 18,57 % gestiegen und stärkte damit die Position als zweitgrößte Traktormarke in Indien.

📍 Massey Ferguson habe 9.615 Einheiten, verglichen mit 8.770 Einheiten im Oktober 2024 endverkauft, ein Anstieg von nur 9,64 %. Deshalb habe [TAFE - Tractors and Farm Equipment Limited](#) auch Marktanteil verloren.

📍 [Sonalika](#) habe im Oktober 8.877 Einheiten endverkauft gegenüber 7.985 Einheiten im Vorjahr - ein Anstieg von 11,17 %. Trotz geringfügiger Anteilsschwankungen setze die Marke ihre stetige Leistung fort.

Einheiten im Oktober 2024 - ein Plus von 13 %.

👉 Zusammen entfallen auf diese fünf Top-Marken 57.011 von insgesamt 71.976 Einzelhandelsumsätze, sprich über 80 % des Gesamtmarktes, was ihre starke Dominanz in der indischen Traktorindustrie beweist.

📍 [VST Tillers Tractors Ltd](#) habe im Oktober 4.664 Einheiten endverkauft, ein starkes Wachstum von 89,36 % gegenüber dem Vorjahr.

- ◆ Motorhacken: 4.077 verkaufte Einheiten, ein Plus von 128,66 % gegenüber dem Vorjahr
- ◆ Traktoren: 587 verkaufte Einheiten, ein Rückgang von 13,68 % gegenüber dem Vorjahr
- ◆ YTD (April bis Oktober 2025): Gesamtumsatz steigt um 43,25 % im Vergleich zum Vorjahr

📍 [Tractor Junction](#) berichtet, dass [Mahindra Group](#) seine Dominanz auf dem indischen Traktorenmarkt mit 72.071 Inlandsverkäufen verstärkt und einen Anstieg von 12 % gegenüber dem Vorjahr erreicht habe.

Gesamtabsatz: 73.660 Einheiten (Inland + Export)

Wachstum seit Jahresbeginn: 18 % (April–Oktober 2025)

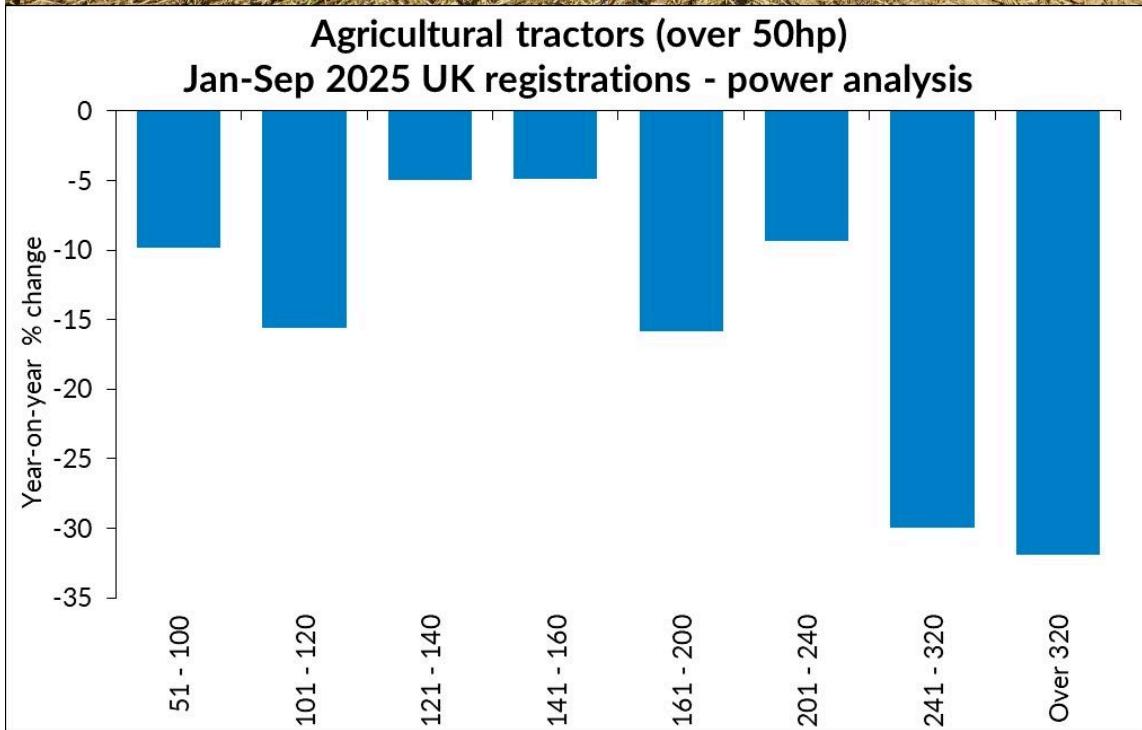
Exporte: Anstieg um 41 %

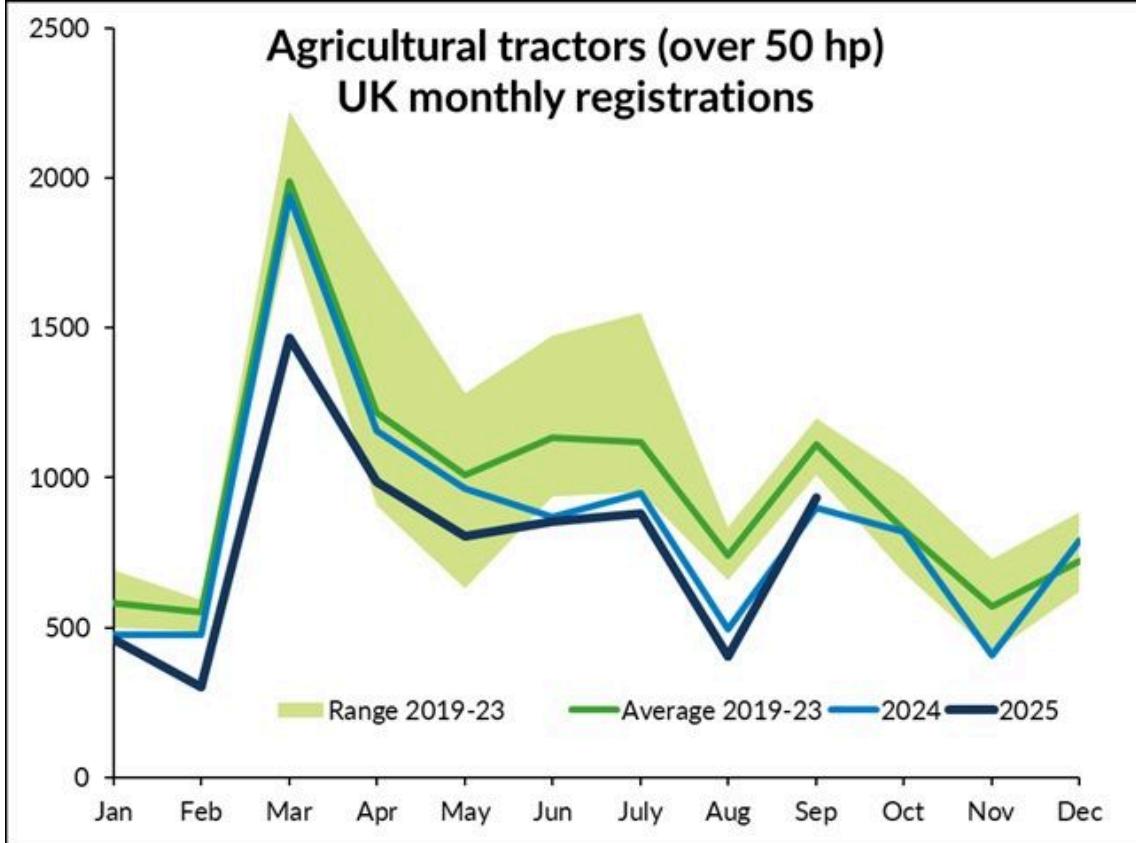
ANZEIGE



Besuchen Sie uns auf der Agritechnica Halle 9, Stand H15

Traktorenmarkt UK: im September wurden mit 932 Einheiten 3,7% mehr neu zugelassen im Vergleich zu September 2024





🔥 Im bisherigen Jahr 2025, sprich in den 9 Monaten wurden laut AEA mit insgesamt 7.083 Traktoren 13,9 % weniger im Vergleich zu Januar-September 2024 neu zugelassen.

⚡ Zum ersten Mal seit Dezember 2023 war die Zahl der im September 2025 registrierten landwirtschaftlichen Traktoren höher als im Vorjahr. Die monatliche Gesamtsumme von 932 Maschinen liegt aus längerfristiger Sicht jedoch immer noch 16 % unter dem Durchschnitt für die Jahreszeit der letzten fünf Jahre, obwohl dies das bisher kleinste Defizit in diesem Jahr ist. Daher ist es noch zu früh, um zu dem Schluss zu kommen, dass der Markt eine entscheidende Wendung zum Besseren genommen hat, zumal die Zahl der registrierten Traktoren in diesem Jahr bisher nur etwa drei Viertel des Durchschnitts für den gleichen Zeitraum beträgt und 14 % niedriger ist als im Januar bis September 2024.

📌 Die Registrierung von landwirtschaftlichen Traktoren in Großbritannien waren im dritten Quartal 2025 nur 5 % niedriger als im gleichen Zeitraum des Vorjahrs, ein geringerer jährlicher Rückgang als im ersten Halbjahr. Jetzt können wir sehen, wie sich die Trends im gesamten Leistungsbereich und in verschiedenen Teilen des Landes verändert haben. Im Laufe des Jahres war der Rückgang der Registrierungen für die größten Maschinen, die über 240 PS, am deutlichsten waren, mit mehr als 30 % weniger registriert als von Januar bis September 2024. Unterhalb dieses Niveaus betrug der Rückgang gegenüber dem Vorjahr nur 11 %, wobei die Registrierungen im Bereich von 121-160 PS nur um 5 % zurückgingen.

💡 In den letzten drei Monaten war die Situation ähnlich, wobei die Spitze des Leistungsbereichs immer noch erhebliche Rückgänge im Jahresvergleich verzeichnete (-15% für Maschinen über 240 PS). Im Gegensatz dazu verzeichnete der mittlere Teil des Leistungsbereichs von 101-150 PS 11 % mehr als im dritten Quartal 2024. Es gab auch ein gewisses jährliches Wachstum im Bereich von 201-240 PS. Diese Trends spiegeln wahrscheinlich die sehr unterschiedliche finanzielle Situation wider, mit der der Viehsektor in diesem Jahr konfrontiert ist. Die Registrierungen sind jedoch nach historischen Maßstäben im gesamten Leistungsbereich immer noch relativ niedrig, was auf einen anhaltenden Mangel an Vertrauen in der gesamten Landwirtschaft hindeutet.

EOX Tractors wird auf der AGRITECHNICA seinen elektrischen, autonomen Traktor Frontier präsentieren





9-15 November: AgriTechnica 2025 in Hanover

Meet the Dutch delegation:



Aurea Imaging



AVL Motion



EOX



Fentum



💡 Wie unter anderem in [LandbouwMechanisatie](#) zu lesen, entwickle **der im niederlandischen Arnheim beheimatete Maschinenbauer [EOX Tractors](#) seit 2015 elektrisch angetriebene Traktoren**. Im Jahr 2020 sei der EOX175 Hybrid vorgestellt worden, gefolgt vom EOX175 Hydrogen (Wasserstoff-Traktor) im Jahr 2022. Im Jahr 2024 wären zwei EOX Frontiers produziert worden. Mit diesem Traktor hoffe der Hersteller, auf der Messe in Hannover Aufmerksamkeit zu erregen.

⌚ **Der Frontier sei mit einem 150-kWh-Lithium-Ionen-Akku ausgestattet. Auf der Abzweigwelle liefere der Traktor maximal 100 kW.** Jedes Rad werde von einem eigenen Elektromotor angetrieben. Die Höchstgeschwindigkeit des Frontier betrage 10 km/h. Der Traktor wiege 8.200 kg und habe einen Heck-Dreipunkt-Kraftheber mit einer Hubkraft von 4,5 Tonnen. Beim Frontkraftheber liege die Tragfähigkeit bei 2.500 kg.

📌 **Der Frontier sei als vollelektrische Plattform mit fortschrittlichen autonomen Fahrfähigkeiten konzipiert**, die für groß angelegte Außendienst- und Vertragsarbeitsumgebungen entwickelt worden wären. Ausgestattet mit Hochleistungs-Batteriemodulen, zweimotorigen Antriebseinheiten und Sensorfusionssystemen für die Navigation und Hinderniserkennung biete er eine praktikable Alternative zu herkömmlichen Dieseltraktoren. Zu den Autonomiefunktionen der Maschine gehörten Präzisionsföhrung

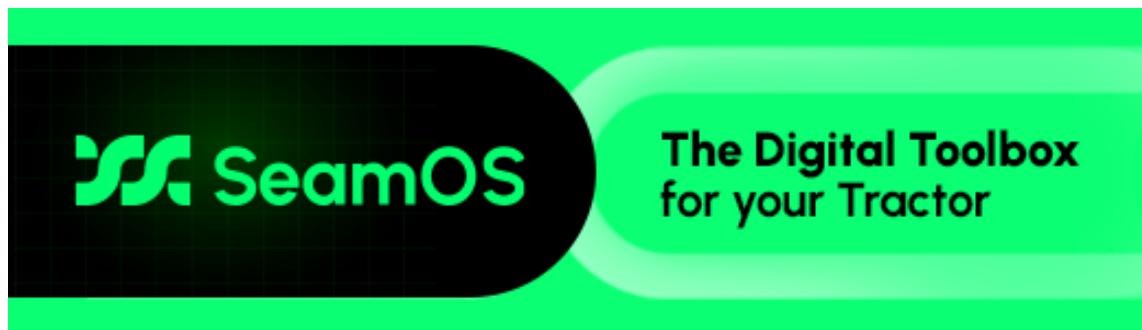
und Gerätemanagement über integrierte KI.

Durch die Kombination von modularer elektrischer Energie mit Autonomie positioniere EOX den Frontier als zukunftsähnige Lösung für Betriebe, die in Richtung einer intelligenten, nachhaltigen Mechanisierung übergehen - was Auftragnehmern und großen Betreibern sowohl Umweltleistung als auch betriebliche Flexibilität bietet.

👉 Im Pavillon der Niederlande, auf dem Stand 25A13 in Halle 25 könne man hautnah erleben, wie der Frontier "denkt". Der LiDAR wäre aktiv und zeige an, wie der Traktor seine Umgebung wahrnehme. Man könne auch die Demo zur Aufgabenverteilung auf dem Tablet ausprobieren und sehen, wie landwirtschaftliche Aufgaben effizient und intelligent verteilt werden könnten.

👉 Beim Besuch des NL-Pavillon in Halle 25, Stand 25A13 könne man übrigens auch noch diverse andere Unternehmen entdecken und sehen, wie intelligente Technologie, KI und nachhaltiges Engineering die Zukunft der Landwirtschaft gestalten würden.

ANZEIGE



Planen Sie jetzt Ihre Qualifizierungsoffensive: das nächste Trecker Talk Webinar setzt mannigfaltige Impulse!

Jetzt anmelden!



Trecker Talk Webinar

powered by GRANIT PARTS

Webinar am 6. November 2025, 9:00-10:00 Uhr

Praxisnah und fundiert -

Das Schulungsprogramm der GRANIT Academy



Trecker Talk Webinar: Planen Sie jetzt Ihre Qualifizierungsoffensive!

Details

Mitarbeiterqualifizierung ist eine Investition, die mehr als alles andere die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens stärkt!

- 1 **Steigerung der Produktivität:** Gezielte Schulungen können die Effizienz und Qualität der Arbeit verbessern.
 - 2 **Vorbereitung auf neue Anforderung:** Neue Technologien verlangen aktuelles Fachwissen und kontinuierliche Weiterbildung.
 - 3 **Erhöhte Mitarbeiterbindung und -motivation:** Gut ausgebildete Mitarbeiter sind zufriedener und loyaler.
 - 4 **Reduzierung der Fluktuations- und Krankenquote:** Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung können die Bindung stärken und die Gesundheit fördern.
 - 5 **Qualifizierungsgeld:** Die Bundesagentur für Arbeit bietet unter bestimmten Voraussetzungen ein Qualifizierungsgeld an, das Arbeitgeber nutzen können, um die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter zu fördern.
- Jetzt kostenfrei zum **#TreckerTalkWebinar "Praxisnah und fundiert - Das Schulungsprogramm der GRANIT Academy"** anmelden am 6. November 2025 · 09:00 - 10:00 Uhr – die Registrierung ist notwendig, um den Link fürs Einloggen für das Webinar auf MS-Teams zugeschickt zu bekommen.
- Die Technik in Land- und Baumaschinen wird immer komplexer – und damit steigen auch die Anforderungen an Werkstattmitarbeiter. Die **GRANIT Academy** bietet neben zertifizierten Sachkundenachweisen auch neuvisuelle Schulungen zu Themen wie Elektronik und Klim 技术, Dieselmotoren, Hydraulik sowie Garten und

Details

- Do., 06. Nov.
- 09:00 - 10:00 MEZ
- Online

[Registrieren](#)



Suchbegriff / Ersatzteilnummer

Sortiment ▾ Über uns ▾ Qualität & Service ▾ Service ▾

Startseite > Academy Schulungsprogramm > Betriebsführung und Kommunikation

Betriebsführung und Kommunikation



O-SUGU Online
Sicherheitsunterweisung und Gefährdungsbeurteilung in Werkstätten

Bestell-Nr.: 19601722

Termin: 27.01.2026
Schulungsdauer: 1 Tag
Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Details anzeigen](#)



B-WK in Heeslingen
Vom Werkstattpraktiker zur Führungskraft - Kommunikation im Werkstattbereich

Bestell-Nr.: 0708-WK_HEES

Termin: 09.-10.02.2026
Schulungsdauer: 2 Tage
Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Details anzeigen](#)



B-WO in Heeslingen
Professionelle Werkstattorganisation

Bestell-Nr.: 19611859

Termin: 11.-12.02.2026
Schulungsdauer: 2 Tage
Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Details anzeigen](#)



B-WR in Heeslingen
Recht in der Landtechnik

Bestell-Nr.: 0708-WR_HEES

Termin: 13.02.2026
Schulungsdauer: 1 Tag
Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr



Suchbegriff / Ersatzteilnummer

Sortiment ▾ Über uns ▾ Qualität & Service ▾ Service ▾

Startseite > Academy Schulungsprogramm > Land- und Baumaschinentechnik

Land- und Baumaschinentechnik



T-DE01 in Heeslingen
Mechanische Einspritzsysteme Grundlagenschulung

Bestell-Nr.: 0707-DE01_HEE

Termin: 02.12.2025
Schulungsdauer: 1 Tag
Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Details anzeigen](#)



T-E01 in Heeslingen
Fahrzeug-Elektrik Grundlagenschulung

Bestell-Nr.: 0707-E01_HEE

Termin: 03.12.2025
Schulungsdauer: 1 Tag
Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Details anzeigen](#)



T-DE03 in Heeslingen
Common-Rail Einspritzsysteme und Abgasbehandlung - Profischulung

Bestell-Nr.: 19622169

Termin: Auf Anfrage
Schulungsdauer: 1 Tag
Uhrzeit: 09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Details anzeigen](#)



O-DUE Online
Düsentechnik für Pflanzenschutz und Düngung Grundlagenschulung

Bestell-Nr.: 36707407

Termin: 10.03.2026
Schulungsdauer: 2 Stunden
Uhrzeit: 10:00 - 12:00 Uhr

[Mehr Details anzeigen](#)



🎯 **Mitarbeiterqualifizierung ist eine Investition, die mehr als alles andere die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens stärkt**

- 1 Steigerung der Produktivität: Gezielte Schulungen können die Effizienz und Qualität der Arbeit verbessern.
- 2 Vorbereitung auf neue Anforderung: Neue Technologien verlangen aktuelles Fachwissen und kontinuierliche Weiterbildung.
- 3 Erhöhte Mitarbeiterbindung und -motivation: Gut ausgebildete Mitarbeiter sind zufriedener und loyaler.
- 4 Reduzierung der Fluktuations- und Krankenquote: Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung können die Bindung stärken und die Gesundheit fördern.
- 5 Qualifizierungsgeld: Die Bundesagentur für Arbeit bietet unter bestimmten Voraussetzungen ein Qualifizierungsgeld an, das Arbeitgeber nutzen können, um die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter zu fördern.

📍 **Jetzt kostenfrei zum #TreckerTalkWebinar anmelden am 6. November 2025 · 09:00 – 10:00 Uhr – die Registrierung ist notwendig, um den Link fürs Einloggen für das Webinar auf MS-Teams zugeschickt zu bekommen.**

🎯 Die Technik in Land- und Baumaschinen wird immer komplexer – und damit steigen auch die Anforderungen an Werkstattmitarbeiter. Genau hier setzt die GRANIT Academy an: Mit praxisnahen Schulungen in Bereichen wie Elektro- und Klimatechnik, Dieselmotoren, Hydraulik sowie Garten- und Forsttechnik – oft direkt von den Herstellern geleitet. Themen rund um Kommunikation, Verkauf, Marketing und Betriebsorganisation runden das Academy-Programm ab. In Kooperation mit der IHK, der Handwerkskammer, dem [VDBUM e.V.](#) und erfahrenen Branchenexperten wird Wissen auf höchstem Niveau

👉 **Individuell & flexibel:** Neben Präsenzschulungen bietet die Academy auch Inhouse-Schulungen direkt in Ihrem Betrieb sowie Online-Schulungen, die live, interaktiv und bequem vom Arbeitsplatz aus besucht werden können.

👉 Was Sie im Webinar unter anderem erwarten:

👉 Überblick über das breit gefächerte Schulungsangebot der GRANIT Academy

👉 Informationen zu den 13 Standorten

👉 Hinweise zur Anmeldung und Unterkunftssuche

👉 Zielgruppe: Inhaber und Mitarbeiter bei Landtechnik- und Baumaschinen-Händlern (Verkäufer, Werkstatt-Leiter, Service-Techniker, Mechatroniker, Ersatzteil-Verkäufer) in den deutschsprachigen Ländern.

👉 Referenten: [Achim Hauschild](#), Leiter GRANIT Academy, und [Svenja Tiedemann](#), Schulungskoordination GRANIT Academy.

👉 Moderatoren: [Dieter Dänzer](#) und [Ilja K. T. Führer](#) vom [New Ideas Think Tank](#)

ANZEIGE

Voll digital. Voll im Takt.
Die Software für den Landmaschinenhandel – von ERP bis Mobile App.
Alles drin, damit Ihr Geschäft heute, morgen und danach läuft.

Jetzt Kennenlernertermin vereinbaren

Nun gibt es die REBO Rack als ferngesteuerte Varianten!

ACHTUNG NEUHEIT!

Innovation trifft
auf Sicherheit!



REBO RACK
SYSTEMTECHNIK





👉 Um den Fahrer vor der Splitterwirkung von Blindgängern bzw. Munitionsresten zu schützen, haben Rheinmetall und REBO eine geschützte Bedienerkabine entwickelt. [Rheinmetall](#) übernimmt hierbei als anerkanntes Systemhaus für Schutztechnologien den Bau der Kabine, in qualifizierter Bauweise, wie sie sonst für geschützte militärische Fahrzeuge zum Einsatz kommt. REBO realisiert die Integration der Kabine auf den [John Deere](#) 6R Traktor und bietet weitere kundenspezifische Anpassungen an.

🎯 Die neueste Anpassung ist die Fernsteuerung der gepanzerten 6R Traktoren:

- 🕹️ Steuerung per Joystick
- 📡 Live-Video via 5G
- 🎥 Multikamera-System
- ⚙️ Fern- & Vor-Ort-Bedienung

🚜 Die von REBO und Rheinmetall entwickelten Rack auf Basis eines John Deere 5R seien für härteste Einsätze: Teleoperiert - Vielseitig - Sicher.

🔥 Ob auf Truppenübungsplätzen, in Forsten, bei der Kampfmittelbeseitigung oder im Katastrophenschutz – diese Schlepper lieferten Leistung, wo andere an ihre Grenzen stoßen würden.

💡 Besonders auf sogenannten „Charlie-Flächen“ – Arealen, auf denen das Betreten oder Befahren für Menschen aufgrund von Gefahren absolut untersagt wäre – könne und müsse nun ferngesteuert geräumt werden. Genau hier zeige sich die Wichtigkeit dieser Innovation

Manitou Group: Umsatz im dritten Quartal 2025 sinkt um 4 % auf 568 Mio. Euro gegenüber Q3/2024



Highlights

- » Cumulative 9-month revenues 2025 of **€m 1,842**, -8% vs. 9-month revenues 2024, -7% like for like⁽¹⁾
- » Q3 2025 revenues of **€m 568**, -4% vs. Q3 2024
- » Q3 2025 order intake on equipment of **€m 429** vs. €m 252 in Q3 2024, +70% vs 2024
- » End of Q3 2025 order book⁽²⁾ on equipment at **€m 1,009** vs. €m 1,107 in Q3 2024

(1) at constant scope and exchange rates
(2) term defined in the appendix

9 months Revenues

9 months 2024 Revenues						9 months 2025 Revenues				
South Eur.	North Eur.	Americas	APAM	Tot.	€m % tot.	South Eur.	North Eur.	Americas	APAM	Tot.
590 30%	599 30%	357 18%	146 7%	1692 85%	Product Division	535 29%	520 28%	325 18%	148 8%	1529 83%
114 6%	102 5%	53 3%	39 2%	308 15%	S&S Division	115 6%	100 5%	55 3%	43 2%	314 17%
704 35%	701 35%	410 20%	185 9%	2000 100%	Total	650 35%	620 34%	381 21%	191 10%	1842 100%

S&S: Services and Solutions

Faster-growing boxes (vs.avg)

14 03 2025 Net sales | October 29th, 2025

MANITOU
GROUP



Kumulierte Umsatzerlöse von Manitou in den ersten neun Monaten 2025 seien um 8 % auf 1,84 Mrd. Euro zurückgegangen

 Auftragseingang für Ausrüstung sei hingegen im 3. Quartal 2025 um 70 % auf 429 Mio.

€ gestiegen gegenüber 252 Mio. € im 3. Quartal 2024

 Erwartung eines leichten Umsatzrückgangs im Jahr 2025 um etwa 4 % gegenüber 2024

 Erwartung eines wiederkehrenden Betriebsergebnisses in Höhe von 5,3 % des Umsatzes

 Michel Denis, Präsident und CEO Manitou Group: „Die Verschärfung der Handelsbeziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union mit der Erhöhung der Zölle verlangsamte die Aktivität im 3. Quartal, das einen Rückgang von 4,3 % verzeichnet. Dieser Rückgang konzentriert sich auf die Region Nordamerika, die auch von einem schwächeren wirtschaftlichen Umfeld und ungünstigen Wechselkurseffekten betroffen ist. Trotz dieses Umfelds liegt der Auftragseingang für das Quartal über dem des 3. Quartals 2024. Die Dynamik ist in Europa gut, in Nordamerika jedoch rückläufig. Unser Auftragsbestand entspricht etwa 6 Monaten Geschäftstätigkeit, was den Bedürfnissen unserer Kunden entspricht. Dies bestätigt die Stärke der Fundamentaldaten der Gruppe. Der Konzern ergreift derzeit mehrere Maßnahmen, um die Auswirkungen der Erhöhung der Zölle abzumildern. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich

diese Maßnahmen bis Ende dieses Jahres auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns auswirken werden, und passen unsere Prognose mit einem erwarteten Umsatzrückgang für 2025 von etwa 4 % gegenüber 2024 und einem wiederkehrenden Betriebsergebnis für 2025 von 5,3 % des Umsatzes an. Wir bleiben auch weiterhin voll und ganz der Transformation der Gruppe durch die Umsetzung der neuen strategischen Roadmap „LIFT“ für 2026–2030 verpflichtet und wollen unsere Wachstumsdynamik konsolidieren, indem wir unsere Innovationsfähigkeit, die Komplementarität unserer Produkt- und Dienstleistungsangebote und das Engagement unserer Teams weltweit nutzen.“

Comer Industries: dank Wachstum der Agrarsparte im Q3 von 4,6 % sieht das Familienunternehmen eine Markterholung



Sales revenues by sector:

The following table shows sales revenues broken down by sector:

Description (millions of euros)	Period ended 09/30/2025	Incidence %	Period ending 09/30/2024	Incidence %	Change %
AGRICULTURAL	338.6	51.2%	389.9	52.4%	(13.2%)
INDUSTRIAL	322.5	48.8%	354.5	47.6%	(9.0%)
TOTAL REVENUES	661.1	100.0%	744.4	100.0%	(11.2%)

The agricultural sector (down 13.2% in the first nine months of 2025) recorded positive performance of 4.6% in the third quarter, reversing a negative trend that began in the third quarter of 2023.

The industrial sector (-9.0% in the first nine months of 2025) was penalized by the weak macroeconomic environment.

Sales revenues by geographical area:

The following table shows sales revenues broken down by geographical area:

Description (millions of euros)	Period ended 09/30/2025	Incidence %	Period ending 09/30/2024	Incidence %	Change %
EMEA	369.0	55.8%	404.0	54.3%	(8.7%)
NORTH AMERICA	130.1	19.7%	176.7	23.7%	(26.4%)
LATIN AMERICA	32.6	4.9%	33.2	4.5%	(1.9%)
APAC	129.4	19.6%	130.5	17.5%	(0.8%)
TOTAL REVENUES	661.1	100.0%	744.4	100.0%	(11.2%)

The EMEA market, which declined by 8.7% in the first nine months of 2025, nevertheless benefited from the recovery in demand in the agricultural sector, recording growth of 13.5% in the quarter under review.



⌚ Das dritte Quartal 2025 zeige ein leichtes Wachstum gegenüber dem Vorjahreszeitraum, was zum Teil auf die positive Entwicklung des Agrarsektors zurückzuführen wäre, der im dritten Quartal ein Wachstum von 4,6 % verzeichnet habe.

👉 Matteo Storchi, President und Die Gruppe hat ihre Solidität und Anpassungsfähigkeit in einem besonders komplexen Marktumfeld bestätigt. Digitale und produktionstechnische Innovationen bilden zusammen mit einer konsequenten Betriebsführung die Basis für unsere zukünftige Entwicklung. Wir blicken dem letzten Teil des Geschäftsjahres mit Zuversicht entgegen."

😎 Seit dem Rückrundenstart ist Comer Industries übrigens Premium Partner vom

Fußballclub [U.S. Sassuolo](#) Calcio, der in die Serie A aufgestiegen ist.

Matteo Storchi: „Sport ist die universelle Sprache einiger der Werte, die uns besonders am Herzen liegen, wie Entschlossenheit, Leidenschaft und Respekt. Heute machen wir einen neuen, noch wichtigeren Schritt, indem wir unseren Namen mit einem Verein wie Sassuolo verbinden.“

🎯 In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres habe der Konzern einen Umsatz von 661,1 Millionen Euro erzielt. Ein Rückgang von 11,2 % gegenüber den 744,4 Millionen Euro (-9,8 % bei konstanten Wechselkursen) von den ersten neun Monaten des Jahres 2024.

📍 Das EBITDA sei auf 106,6 Millionen Euro gefallen gegenüber 124,3 Millionen Euro in den ersten neun Monaten 2024. Die EBITDA-Marge für das dritte Quartal stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,3 Basispunkte (16,3 % gegenüber 16,0 %).

📍 Der Umsatz im Agrarsektor wäre um 13,2 % in den ersten neun Monaten des Jahres 2025 zurückgegangen, habe im dritten Quartal jedoch ein positives Ergebnis von 4,6 % verzeichnet und damit den negativen Trend umgekehrt, der im dritten Quartal 2023 eingesetzt hatte.

Der Industriesektor (-9,0 % in den ersten neun Monaten des Jahres 2025) litt unter dem schwachen makroökonomischen Umfeld.

📍 Der EMEA-Markt, der in den ersten neun Monaten des Jahres 2025 um 8,7 % zurückging, profitierte dennoch von der Erholung der Nachfrage im Agrarsektor und verzeichnete im Berichtsquartal ein Wachstum von 13,5 %. Der nordamerikanische Markt ging im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Vorjahres zurück (-26,4 %) und bestätigte damit den negativen Trend im dritten Quartal, anders als in Europa. Asien und Lateinamerika liegen im Wesentlichen auf dem Niveau von 2024, mit unbedeutenden Unterschieden auch für das

📍 Am 31. Juli unterzeichnete Comer Industries S.p.A. eine verbindliche Vereinbarung zum Erwerb des Geschäftsbereichs Hydraulic Equipment von [Nabtesco](#), der auf Hydraulikprodukte, -komponenten und -zubehör für die Herstellung von Baumaschinen spezialisiert ist und einen Umsatz von rund 272 Millionen Euro1, 800 Mitarbeiter sowie Werke in Japan, China und Thailand umfasst.



**AGRI
TECHNICA**
THE WORLD'S NO. 1

Wir sehen uns auf der AGRITECHNICA - 9. - 15. November 2025 - Halle 20

30
PART OF THE ARCO FAMILY

Kuhn Group: Konzerntochter der Bucher Industries AG kann sich über 20 % höheren Auftragseingang freuen!



Konzern

CHF Mio.	Januar – September		Veränderung			Gesamtjahr
	2025	2024	%	% ¹⁾	% ²⁾	
Auftragseingang	2'063	1'962	5.2	8.0	7.3	2'756
Nettoumsatz	2'164	2'420	-10.6	-8.1	-8.6	3'156
Auftragsbestand	1'054	1'120	-5.9	-3.7	-4.4	1'172
Vollzeitstellen im Durchschnitt	13'710	14'283	-4.0		-4.5	14'173

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte

²⁾ Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte

CHF Mio.	Januar – September		Veränderung		Gesamtjahr
	2025	2024	%	% ¹⁾	2024
Auftragseingang	776	643	20.7	24.4	966
Nettoumsatz	816	913	-10.6	-7.7	1'159
Auftragsbestand	414	390	6.2	8.6	464
Vollzeitstellen im Durchschnitt	5'283	5'572	-5.2		5'497

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte

⚡ [Bucher Industries AG: Konzernumsatz sinkt in zurückliegenden 9 Monaten um 10,6 % auf 2,164 Milliarden CHF, umgerechnet 2,337 Milliarden Euro, der der Konzern Tochter KUHN Group ebenfalls um 10,6 % auf 816 Millionen CHF \(881 Millionen Euro\).](#)

👉 Im Laufe der ersten 9 Monate des Jahres 2025 hätten sich einige Märkte von Bucher Industries erwartungsgemäß stabilisiert. Die positive Entwicklung beim Auftragseingang setze sich fort, teilweise gehemmt durch die Unsicherheiten im Zusammenhang mit den globalen Handelszöllen. Vor allem bei der Kuhn Group wäre der Auftragseingang deutlich angestiegen. Der Konzernumsatz zeige sich weiter rückläufig gegenüber Vorjahr. Infolge der geringen Kapazitätsauslastung in den USA passe Bucher Industries die Aussichten für 2025 punktuell an.

⌚ Die [KUHN Group](#), der Landmaschinen-Hersteller mit Sitz im französischen Saverne, glänze im Geschäftsbericht zum Abschluss des 3. Quartals mit einer deutlichen Zunahme beim Auftragseingang von Januar bis September um 20,7 Prozent. Der Nettoumsatz vom 1. Januar bis zum 30. September 2025 betrug 868,9 Mio. EUR (- 8,9% gegenüber 953,7 Mio. EUR per Ende September 2024). Die negative Entwicklung beim Umsatz sei am ausgeprägtesten in den USA gewesen, während die übrigen Märkte zuletzt ein Umsatzwachstum verzeichneten hätten. Ein Problem seien die Zölle. Die erhobenen Zusatzzölle würden sich zunehmend in steigenden Einkaufspreisen bemerkbar machen. Die Kuhn Group arbeite deshalb weiterhin an der Optimierung der Kosten. Anpassungen bei den Kapazitäten seien vor allem in den USA vorgenommen worden.

👉 Zu den steigenden Auftragseingängen schreibt der Konzern, dass sich die Investitionsbereitschaft der Landwirte in den ersten neun Monaten des Jahres 2025 insgesamt verbessert hätten. Die verschiedenen Regionen hätten sich jedoch sehr unterschiedlich entwickelt. In Europa hätten sich die Lagerbestände bei den Händlern normalisiert und die positiveren Wetterbedingungen zu mehr Zuversicht und einer

gestiegenen Nachfrage nach Landmaschinen geführt. In den USA sei die Stimmung von der unsicheren Handels- und Wirtschaftspolitik weiterhin negativ beeinflusst.

Im aktuellen Umfeld rechne die Kuhn Group mit einem leichten Umsatzrückgang auf vergleichbarer Basis. Zudem gehe Kuhn aufgrund der geringen Kapazitätsauslastung in den USA sowie des Einflusses der Zusatzzölle auf die Materialkosten von einer tieferen Betriebsgewinnmarge als 2024 aus.

⌚ Mit seinem lokalen Produktionsansatz nahe bei der Kundschaft sehe sich die [Bucher Industries AG](#) im aktuellen Umfeld gut aufgestellt. Die handelspolitischen Unsicherheiten würden jedoch die Nachfrage nach Investitionsgütern belasten. Bucher Industries rechne daher für 2025 mit einem leicht tieferen Umsatz auf vergleichbarer Basis. Ohne Sondereffekte erwarte Bucher Industries für 2025 aufgrund der geringen Kapazitätsauslastung in den USA eine tiefere Betriebsgewinnmarge im Vergleich zum Vorjahr.

ANZEIGE

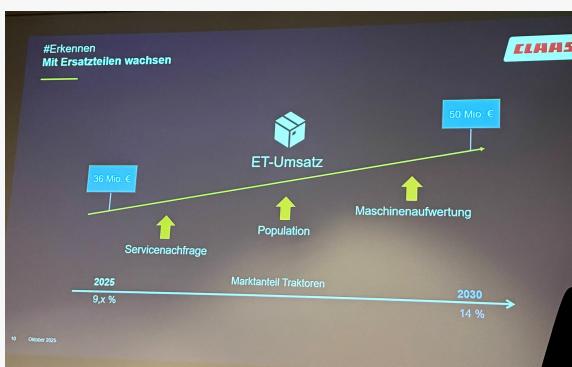
BHT_CA 21.00
Elektropneumatisches Modul zur präzisen Ansteuerung von Druckluftkanälen

BHT CU 31.00
ECU für einfache Steueraufgaben bis hin zum komplexen Lenkjobrechner

Jetzt entdecken!

BHTronik
faster on the field
www.bhtronik.de

Claas auf Platz 2 der deutschen Traktoren-Neuzulassungs-Rangliste im September 2025 - mehr dazu im nächsten #TreckerTalkPodcast



😲 Wer hat seinen Augen auch nicht getraut beim Blick auf die Traktoren-Neuzulassungs-Rangliste im September: **CLAAS** stand doch da tatsächlich auf Platz 2!

👉 Logisch, dass mein Geschäftsführerkollege beim [New Ideas Think Tank, Ilja K. T. Führer](#) und ich bei der Aufnahme der neuesten Folge vom [#TreckerTalkPodcast](#) von unseren Gesprächspartnern wissen wollten, wie dies gelingen konnte.

👉 Mit [Thomas Gerling](#) hatten wir keinen Geringeren als den Senior Vice President Tractors & Implements CLAAS Global Sales und mit [Darian Schenk](#), den Verkaufsleiter Traktor und Material Handling in der Region Deutschland, Benelux und die Schweiz als Talkgäste.

🚀 Wie man schwarz auf weiß lesen kann, scheint [CLAAS](#) mittlerweile neben dem Mähdrescher- und Häcksler-Geschäft auch das mit den Traktoren immer besser zu beherrschen! Schließlich rangiert Claas bei den Traktoren über 50 PS – also den richtigen Traktoren wie meine Landwirtskollegen immer so sagen – mit 213 Neuzulassungen und einem Marktanteil von 14,2 % auf Platz 2 vor John Deere mit 196 Neuzulassungen und 13,1 % auf dem dritten Platz.

📍 Über alle Leistungssegmente hinweg, führt Fendt sowohl im September als über den Zeitraum von Januar bis September die Tabelle an vor John Deere und Claas.

⚡ Da der Podcast am Vorabend der [AGRITECHNICA](#)-Eröffnung online abrufbar sein wird, blickten wir nicht nur zurück, sondern auch ganz intensiv nach vorne. Schließlich werden in Hannover nicht nur die beiden Kandidaten mit denen sich Claas für 2 der 6 Awards von [Tractor of the Year](#) 2026 als Neuheiten präsentiert – so viel kann ich schon jetzt verraten!

👉 Thematisiert haben wir natürlich auch, das Motto: „Challenge accepted – mit Traktoren von CLAAS“

📍 In diesem Zusammenhang haben die 2 Traktoren-Spezialisten beispielsweise die Verkaufserfolge angeführt mit dem Großtraktor XERION 12.650 TerraTrac, dem Award-Gewinner [Tractor of the Year](#) 2024: über 300 von diesen Boliden seien bereits weltweit bei Kunden im Einsatz.

📍 Oder auch mit der im Januar vorgestellten Baureihe Axos 3 – den Axos 3.120 hat Claas in der Kategorie „Utility“ von Toto ins Rennen geschickt. Diese Traktoren würden in Italien bei [Carraro Spa Divisione Agritalia](#) produziert. Es stecke aber viel eigenes Knowhow in den Traktoren, die es so bei Modellen anderer Marken aus diesem Werk nicht geben werde. Seit dem Serienproduktions-Beginn im Februar wären bereits über 900 Einheiten vom Band gelaufen.

😊 So richtig gefreut haben sich die beiden Talkgäste über die erzielten Fortschritte in Punkt Produkt-Qualität. Im Zusammenspiel mit den Investitionen in das Werk in Le

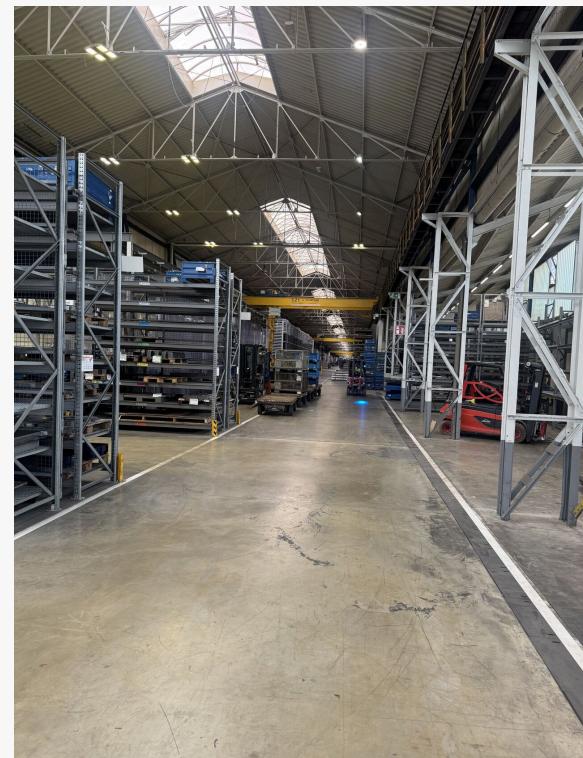
Mans - seit der Übernahme seien dies über 100 Millionen Euro gewesen - und den PDI extended hätten die Defekte innerhalb von 5 Jahren auf ein Drittel reduziert werden können.

ANZEIGE



Claas: Bekenntnisse zum Standort Deutschland - rund 400 Millionen Euro wurden über die letzte Dekade hier investiert!





(Fotos: CLAAS, Screenshots, Dänzer)

🔥 CLAAS habe in den letzten zehn Jahren mehr als 2 Milliarden Euro in die Modernisierung und Erweiterung seiner Standorte weltweit investiert, davon einen erheblichen Teil an seinen deutschen Standorten in Harsewinkel, Paderborn und Bad Saulgau.

🎯 Beispielsweise wären allein im Rahmen vom Projekt SynPro 2020 in Harsewinkel 44 Millionen investiert worden. In nur 22 Wochen wurde im Jahr 2021 mitten im Werk eine Halle aus den 50er Jahren abgerissen und eine neue hochgezogen: mit 14 Metern hohen, helleren Dächern. Infolge der energieeffizienteren Isolierung würden jährlich 500 Tonnen CO2 eingespart. Außerdem sei am Standort eine neue, branchenführende und umweltfreundliche Lackiererei in Betrieb genommen worden.

👉 Die jüngste, im Jahr 2025 getätigte Investition am Standort Harsewinkel in Höhe von 30 Millionen Euro habe einem Vorfertigungszentrum gegolten. Immer mehr Fertigungsschritte laufen automatisiert ab, wie wir im Abgleich mit früheren Besuchen selbst konstatieren können. Die Startschüsse für die nächsten Bauprojekte seien übrigens auch schon gefallen, die Rede war von einer neuen Kantine, dem Wareneingang und einem Bürogebäude.

👉 Bis 2022 wurden die Mähdrescher auf zwei Montagelinien produziert. Die aktuell hier hergestellten Baureihen, die kleineren Trion und die Lexion, hätten viele gleiche Bauteile. Deshalb wären die früher getrennten Montagelinien zu einer verschmolzen und aus zwei Teams eine große Mannschaft gebildet worden. Bis zu 28 neue Drescher der beiden Baureihen mit insgesamt mehr als 30 Varianten könnten täglich aus dem Hallenkomplex mit einer Gesamtlänge von 650 Metern rollen. Ein Hightech-Mähdrescher aus rund 15.000 Komponenten, darunter 50 Sensoren, die alle verkabelt und angesteuert werden müssten, erzählten uns bei einem exklusiven Rundgang [Max-Ferdinand von Korff](#), [Jan Nachtwey](#) und [Darian Schenk](#). Die Investitionen hätten grundsätzlich auf die Modernisierung, Automatisierung und Digitalisierung der Produktion gezielt. Dazu gehörte auch die Einführung moderner Fahrerloser Transportsysteme (FTS). Eine regelrechte Flotte, bestehend aus autonomen 49 FTS bewegt sich jetzt vernetzt in dem Komplex.

👉 Am Futtererntetechnik-Standort in Bad Saulgau lief das Projekt ForageGO! wie wir ja mehrfach berichteten. Bis 2025. wurden 50 Millionen Euro in den Bau eines neuen Logistikzentrums und zusätzliche Montageflächen investiert. Bis etwa 2022 seien weitere Investitionen in der Größenordnung von 40 Millionen Euro in den Ausbau der Produktionskapazitäten gesteckt worden. Davor gingen bereits 20 Millionen Euro in die Modernisierungen des Standorts.

💥 Die diversen Projekte am Standort der Claas Industrietechnik würden den Rahmen sprengen.

Claas: Spatenstich für neuen Kompetenzstandort für Kunden und Vertriebspartner an der Ausfahrt der A9 Bitterfeld-Wolfen



👉 Ein weiteres Bekenntnis zum Standort Deutschland: Auf 60.000 Quadratmetern Fläche, davon 5.000 überdacht, werde in den kommenden Monaten das neue CLAAS Centrum Anhalt entstehen. Es beheimate künftig neben einem [FIRST CLAAS USED](#) Center für Gebrauchtmassen, ein Gebietsersatzteillager sowie eine Academy synergetisch unter einem Dach. Das Investitionsvolumen für Grundstück, Gebäude und Außenanlagen belaue sich auf mehr als 10 Millionen Euro, die Eröffnung sei für den Herbst 2026 geplant.

👉 **Christian Radons**, Mitglied der Konzernleitung Claas, verantwortlich für Service und Vertrieb weltweit: „Mit unserem neuen CLAAS Centrum Anhalt unterstreichen wir trotz eines wirtschaftlich herausfordernden Umfelds unser Bekenntnis zu unbedingtem Kundenfokus. Mit dem neuen Standort stärken wir unsere Präsenz im wichtigen deutschen Markt, stellen wichtige Weichen für Wachstum im Neumaschinengeschäft und erweitern darüber hinaus unsere Möglichkeiten für eine auch in Zukunft hochprofessionelle Gebrauchtmassenvermarktung und eine zuverlässige, schnelle Ersatzteileversorgung für unsere Kunden.“

👉 In Sachsen-Anhalt ist man mit dem CLAAS Centrum Landsberg seit mehr als 30 Jahren vertreten. 46 Mitarbeitende hätten dort mit dem nationalen und internationalen Vertrieb von gebrauchten Landmaschinen sowie dem angegliederten Gebietsersatzteillager zuletzt einen Jahresumsatz von mehr als 110 Mio. Euro erwirtschaftet. Da das CLAAS Centrum Landsberg für die künftige Ausrichtung und Weiterentwicklung als Kompetenzzentrum und aufgrund seiner Lage keine Wachstums- und Ausbaumöglichkeiten zugelassen habe, wäre ein neuer Standort notwendig geworden. Mit der neuen Niederlassung könne das Gebrauchtmassen Geschäft national und international strategisch weiter vorangetrieben werden – inklusive Gebrauchtmaschinenzertifizierung vor Ort. Mit der zunehmenden Produktkomplexität und dem Ausbau des CLAAS Produktprogramms steige der Bedarf an Produktschulungen weiter.

👉 **Frederik Pfeil**, Global Head of Used Machinery Business, zur Standortwahl: „Mit seiner Nähe zum Drehkreuz Berliner Ring sowie zu den Autobahnen A14 und A38 ist der neue Standort Bitterfeld-Wolfen von allen Himmelsrichtungen aus hervorragend zu erreichen. Andersherum ermöglichen uns die optimalen Verkehrsanbindungen, auch unser bedeutendes, internationales Geschäft mit gebrauchter Landtechnik weiter auszubauen.“

👉 **Torsten Prael**, Head of First CLAAS Used Center Landsberg und Head of Used Machinery CVG: „In Landsberg haben wir zuletzt 1.000 bis 1.200 Schulungsteilnehmer pro Jahr in unserer Academy begrüßen dürfen. Auch hier wird der neue Standort mehr

Kapazitäten bieten, um der steigenden Anzahl an Schulungsteilnehmern mit modernsten Räumlichkeiten und technischen Ausstattungen gerecht zu werden.“

ANZEIGE



CEMA und FAO erneuern Absichtserklärung zur Förderung einer weltweiten landwirtschaftlichen Mechanisierung





CEMA

European Agricultural Machinery Association



Anwesend bei der Unterzeichnung waren unter anderem [Beth Bechdol](#), stellvertretende Generaldirektorin FAO, [Carlo Lambro](#), Vize President [CEMA](#) und Brand President [New Holland Agriculture](#) & CEO of [CNH Industrial Italia](#), [Jelte Wiersma](#), General Secretary CEMA, [Klaus-Herbert Rolf](#), Communication Coordinator [CLAAS](#), und [Josef Kienzle](#), Lead Agricultural Mechanization FAO. (Foto: CEMA)

👉 [Der Europäische Verband der Landmaschinenhersteller CEMA und die Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen FAO haben in Rom ihre Absichtserklärung \(Memorandum of Understanding, MoU\) erneuert](#) und damit ihre zehnjährige Partnerschaft zur Förderung der Einführung einer nachhaltigen landwirtschaftlichen Mechanisierung (Sustainable Agricultural Mechanization, SAM) durch

⌚ Seit 2015 fördere die Partnerschaft zwischen FAO und CEMA den politischen Dialog und die Zusammenarbeit im Bereich der nachhaltigen, inklusiven und klimafreundlichen Mechanisierung. Im Rahmen derer der Wissensaustausch gefördert, bewährte Verfahren entwickelt und die auf die lokalen Bedürfnisse zugeschnittene Umsetzung auf Länderebene unterstützt worden seien. Beispiele wären:

📍 Der Rahmen für nachhaltige landwirtschaftliche Mechanisierung in Afrika (F-SAMA) (2018)

📍 Das Positionspapier der CEMA zur nachhaltigen Mechanisierung der Landwirtschaft, das der Europäischen Kommission vorgelegt wurde (2019)

📍 Die Globale Konferenz zur nachhaltigen Mechanisierung der Landwirtschaft (GAMC) und die erste Ausstellung für Landmaschinen, die im Hauptsitz der FAO stattfand (2023)

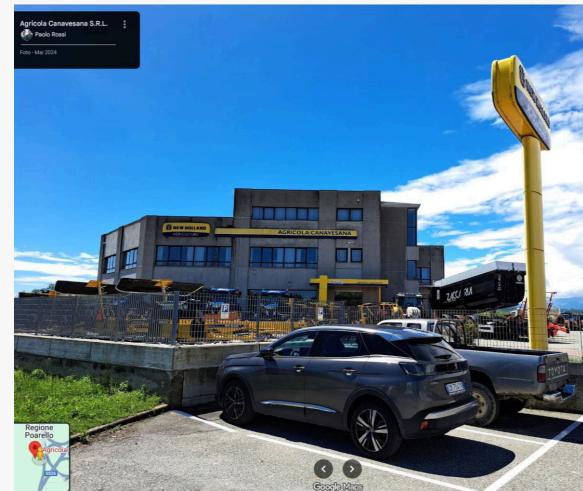
👉 Beth Bechdol, stellvertretende Generaldirektorin FAO: „In dieser nächsten Phase der Partnerschaft werden wir nicht nur weiterhin die nachhaltige Mechanisierung der Landwirtschaft auf der Ebene der Kleinbauern fördern, sondern auch die Anwendung von Präzisions- und digitaler Landwirtschaft, einschließlich künstlicher Intelligenz, untersuchen. Wir werden das technische Know-how von CEMA zusammen mit der Wissenschafts- und Innovationsstrategie der FAO nutzen – einschließlich der Arbeit an Sicherheitsrichtlinien für Drohnen und Piloten kleiner landwirtschaftlicher Roboter.“

👉 Carlo Lambro, Vice President CEMA und Brand President New Holland Agriculture & CEO of CNH Industrial Italia. „Unsere Partnerschaft mit der FAO spiegelt das starke Engagement von CEMA wider, nachhaltige Landwirtschaft durch Innovation und Zusammenarbeit voranzutreiben. Landwirtschaftliche Maschinen haben das Potenzial, Leben zu verändern, und gemeinsam sorgen wir dafür, dass dieser Wandel nachhaltig, inklusiv und vorteilhaft für Landwirte überall ist – von Europa bis Afrika und darüber hinaus.“

⌚ Die Mission von CEMA, Innovationen zu fördern und technisches Fachwissen zur Unterstützung einer nachhaltigen Landwirtschaft weiterzugeben, stehe im Einklang mit den Bemühungen der FAO, die Ernährungssituation in einer Welt zu verbessern, in der fast 300 Millionen Menschen unter akuter Ernährungsunsicherheit leiden.

Maschio Gaspardo mit erstem Full-Line-Store in Italien





🎯 Die [Maschio Gaspardo Group](#) setze ihre Wachstumsstrategie fort, indem sie das Full Line Store-Modell nach Italien bringe, nachdem es bereits erfolgreich in León (Spanien) und kürzlich in Voklo in der Gemeinde Šenčur (Slowenien) eingeführt worden sei. Eine zweite Eröffnung in Italien wäre noch in 2025 geplant, gefolgt von weiteren Neueröffnungen in den Vereinigten Staaten und anderen strategischen europäischen Märkten.

📌 **AGRICOLA CANAVESANA S.R.L.** sei ein Händler für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte, der 1984 von Paolo Caserio und seiner Frau Milva Cossavella in Romano Canavese (TO) gegründet wurde. 2012 wäre das Unternehmen in eine S.r.l. umgewandelt worden, wobei ihre Kinder Roberto und Elisa Caserio in die Geschäftsführung eintraten. Das Fachhandelsunternehmen ist im Piemont, im Aostatal und in Teilen der Lombardei tätig und beschäftige etwa 35 Mitarbeitende, die sich auf den Hauptsitz in Romano Canavese (TO), die seit 2008 bestehende Niederlassung in Quart (AO) und die neue Niederlassung in Mortara (PV) verteilen würden.

📌 Der neue Full-Line-Store von Agricola Canavesana in Mortara sei eine multifunktionale Anlage mit einer Fläche von 3.500 m² auf einem Gelände von über 15.000 m². Sie verfüge über einen 360 m² großen Innenausstellungsraum, einen über 5.000 m² großen Außenausstellungsbereich, einen Ersatzteilbereich und eine etwa 800 m² große Fachwerkstatt für Service und technische Unterstützung. Ein Team von 10 Mitarbeitenden werde im Store tätig sein für Verkauf, Ersatzteile, Kundendienst und Verwaltung.

👉 [Mirco Maschio](#), Präsident von MASCHIO GASPARDO: „Die Eröffnung des ersten Full Line Stores in Italien ist Teil eines strategischen Projekts zur Weiterentwicklung unseres Vertriebsmodells. Nach Spanien und Slowenien kommt der Full Line Store nun auch nach Italien. Kunden finden hier Technologie, Fachwissen und Service an einem Ort, in Zusammenarbeit mit einem professionellen Händler.“

🎯 Der Full-Line-Store wäre ein Modell, das dank Cross-Selling über die gesamte

Produktpalette, höheren Abschlussquoten, wie sie für eine Einmarkenumgebung typisch seien, und einem umfassenderen, kundenbindenden Service ein Umsatzwachstum von mindestens +30 % im ersten Jahr anstrebe. Konkret werde er zum professionellen und spezialisierten Zentrum für die Region: Beratung, Schulung, Unterstützung und ein komplettes Sortiment für jede Phase des agronomischen Zyklus.

👉 Roberto Caserio, Direktor Agricola Canavesana: „Die Partnerschaft mit MASCHIO GASPARD ist für uns eine strategische wir als Händler profitieren davon, weil wir uns auf eine einzige Marke konzentrieren.“

ANZEIGE



Danish Agro hat eine neue Plattform für Gebrauchtmaschinen



See our wide range of used machines

Discover our extensive selection of used machines for agriculture, forestry, construction, and groundcare.
Find the perfect machine for your next project.

**Agriculture**

Explore quality used agricultural machinery from a wide range of strong, trusted brands

[Agriculture](#)**Forestry**

Discover reliable used forestry equipment from a strong selection of top brands.

[Forestry](#)**Construction**

Find durable used construction equipment from a wide range of trusted brands.

[Construction](#)[A lower cost](#)[Serviced and ready to go](#)[History](#)**What should you take into consideration when buying used machinery?**

When considering buying used farm equipment, you should always take a number of considerations into account. At Danish Agro Machinery, we want to create the best possible foundation for the correct purchase, and that is why we provide you with a



⌚ **Danish Agro Machinery gehört zur genossenschaftlich organisierten [Danish Agro Group](#).**

Die Landtechnik-Sparte ist im Verkauf und Service von Landmaschinen in ganz Nordeuropa aktiv: neben Dänemark in Schweden, Norwegen, Finnland, den drei baltischen Staaten sowie Polen und Tschechien. Der Konzern setzt jährlich zwischen 600 und 900 neue sowie gebrauchte Mähdrescher um, und zwischen 2.000 und 2.500 neue sowie gebrauchte Traktoren.

👉 **Über die neue Plattform könnten die Kunden Maschinen aller Marken aus insgesamt neun Ländern suchen und finden:**

👉 **Jens Skifter**, CEO [Danish Agro Machinery](#): „Wir sind als vertrauenswürdiger Anbieter bekannt und agieren in Skandinavien, Finnland, Polen, Tschechien sowie den baltischen Ländern. Für unsere Kunden bedeutet das eine persönliche Beziehung und eine

professionelle Grundlage beim Kauf einer gebrauchten Maschine – von einem Unternehmen, das sie kennen.“

👉 [Rasmus Thing](#), CSO [Danish Agro Machinery](#): „Auch außerhalb unserer eigenen Märkte sind wir dafür bekannt, unsere Zusagen stets einzuhalten und gut gewartete Gebrauchtmassen zuverlässig zu beschaffen. Für bestimmte Aufgaben in der modernen Landwirtschaft, im Bauwesen, in der Forstwirtschaft oder der Grünflächenpflege ist eine neue Maschine die beste Wahl. Doch oft ist eine gut erhaltene, gebrauchte Maschine die richtige und wirtschaftlich sinnvollste Lösung – ein gutes Beispiel ist ein leistungsstarker Traktor, der pro Saison nur wenige hundert Stunden im Einsatz ist.“

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](#).

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