

# New Ideas Think Tank

## TreckerTalk



von Dieter Dänzer

---

## **Oster-Überraschung: *In Indien wurde annähernd jeder Zweite weltweit produzierte Traktor verkauft!***

---

**TAFE:** Allzeit-Verkaufsrekord

**Siloking:** Zum 1. August wird Jürgen Rückert in die Geschäftsführung berufen

**easyTRAKTOR:** jetzt werden auch Teleskoplader von JCB vermietet

**Krone:** Neue Geschäftsführung zum 1. April 2026

**[Trecker Talk Podcast: neue Folge mit Benjamin Hägele und Steffen Erhardt von Cleanfix ist online abrufbar](#)**

**Nature Robots:** Deep-Tech KI-Startup sichert sich 4 Millionen Euro Seed-Finanzierung

**Fahrzeug- und Modulbau Lomma:** Mitte März wurde Insolvenzantrag gestellt

**CLIMMAR:** Branchen-Index sackt ins Negative ab

**LandBauTechnik Bundesverband:** Fachbetriebe-Umsatz ist im 4. Quartal 2025 im Schnitt um 6,7 % zurückgegangen

**LandBauTechnik Bundesverband:** Zufriedenheitsumfrage 2026 Land- und Baumaschinen ergibt 14,3 Punkte

**AGRAVIS:** ein Umsatz von 8,4 Milliarden Euro und ein Ergebnis vor Steuern von 70,1 Millionen Euro in 2025

**Technik Center Alpen:** Jan Berlemann hat zum 1. April die Geschäftsführung von Klaus Bleker übernommen

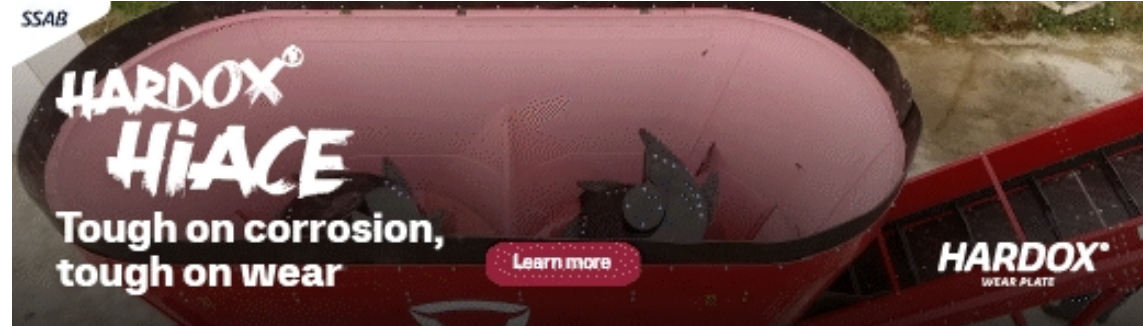
**RWZ:** in 2025 wurden Ziele nicht erreicht

**VR Plus Altmark-Wendland:** bis spätestens zum Jahresende Trennung von allen Agrarsparten einschließlich der Landtechnik-Standorte

**GVS Agrar:** CEO Markus Angst und Verwaltungsratspräsident Cyril Tappolet treten zurück

---

ANZEIGE



---

**Liebe Leserinnen und Leser,**

darüber, dass in Indien die Millionen-Absatz-Hürde übersprungen werden könnte, haben wir schon seit Sommer 2025 spekuliert – jetzt hat es sich bewahrheitet!

⚡ Die Endverkäufe (Retail Sales) an die Landwirte in dem im März zu Ende gegangenen Geschäftsjahr 2025-26 sind im Vergleich zum Vorjahr um 18,55 % auf 1,031 Millionen auf einen Allzeit-Absatz-Rekord gestiegen!

⚡ Der Inlandsabsatz an den Großhandel (Wholesale Sales) ist im Jahresvergleich sogar um 23,47 % auf 1,16 Millionen Traktoren gestiegen.

👉 Bei meinem Besuch in Indien Anfang Oktober gemeinsam mit mehreren Jury-Kollegen von „Tractor of the Year“ wurde uns erläutert, dass dieses Wachstum zum einen angetrieben worden wäre durch einen günstigen Monsun, der für gute Ernteerträge und somit bessere landwirtschaftliche Einkommen und steigende Nachfrage in ländlichen Gebieten gesorgt habe. Zum anderen habe der Schritt der Regierung die Goods and Services Tax (GST) zum 22. September 2025 für über 375 Produkte des täglichen Bedarfs zu senken, dem Agrarsektor erhebliche Erleichterungen beschert. Beispielsweise wäre der Steuersatz für Kleinwagen und Nutzfahrzeuge (Lastkraftwagen/Traktoren/Busse) von 28 % auf 18 % reduziert worden.

🌸 Für die Detail-Informationen zum Traktorenmarkt in Indien und eine Auswahl von dem, was sich sonst noch in der Branche in der letzten Zeit ereignet hat, bitte nach unten scrollen.

**Wünschen möchte ich Ihnen aber zunächst auch im Namen des kompletten Teams vom New Ideas Think Tank**

🐣 F \* R \* O \* H \* E 🐰 O \* S \* T \* E \* R \* N 🐣





**In Indien wird annähernd jeder Zweite weltweit produzierte Traktor verkauft!**



**NITT\_Branchen-Insights**  
Von 2.850 Personen abonniert

✓ **Abonniert**



**In Indien werden Milliarden Dollar in neue Landtechnik-Fabriken investiert!**



**New Ideas Think Tank**  
6.336 Follower:innen

## Retail Tractor Sales in FY 2025-26

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

Rank	Manufacturer	Total FY 2025-26	Total FY 2024-25	MS FY 2025-26	MS FY 2024-25	MS Change FY'26 vs FY'25
1	<b>mahindra TRACTORS</b>	2,49,886	2,08,027	24.24%	23.92%	0.32%
2	<b>SWARAJ</b>	1,96,957	1,65,543	19.11%	19.04%	0.07%
3	<b>SONALIKA</b>	1,34,027	1,15,156	13.00%	13.24%	-0.24%
4	<b>Kubota</b>	1,20,978	1,04,674	11.74%	12.04%	-0.30%
5	<b>MASSEY FERGUSON</b>	1,18,322	99,258	11.48%	11.41%	0.06%
6	<b>JOHN DEERE</b>	78,623	66,637	7.63%	7.66%	-0.04%
7	<b>FICHER TRACTORS</b>	65,215	57,198	6.33%	6.58%	-0.25%
8	<b>NEW HOLLAND</b>	46,448	35,265	4.51%	4.06%	0.45%
9	<b>Gromax</b> AGRI EQUIPMENT LIMITED	4,354	3,280	0.42%	0.38%	0.05%
10	<b>VST</b> VISHVA SHAKTI	4,180	2,870	0.41%	0.33%	0.08%
	Others	11,905	11,697	1.15%	1.35%	-0.19%
	<b>Total</b>	<b>10,30,895</b>	<b>8,69,605</b>			<b>YOY Industry Growth = ~18.55%</b>

Disclaimer: -Based on 1,453/1,456 RTOs; Telangana has started reflecting in the official VAHAN records, but tractor registrations haven't yet appeared.  
-Data Captured on 01.04.26 || Variance 0.5%~1% Possible.  
-Source: TractorGyan Internal Research.

Need tractor data?

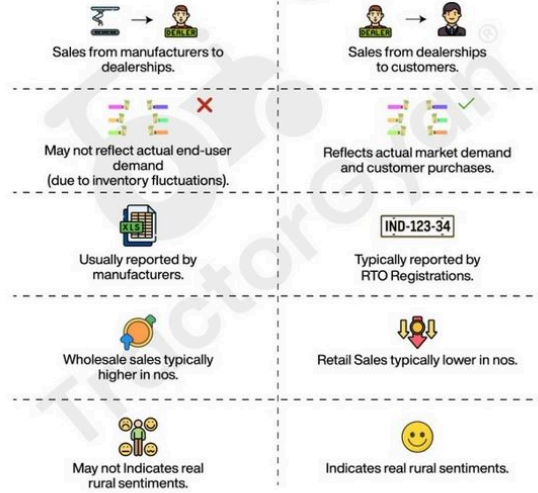
Get custom reports from TractorGyan - email: [info@tractorgyan.com](mailto:info@tractorgyan.com)



Read full news at [tractorgyan.com](http://tractorgyan.com)

## Understanding The Difference

### WHOLESALE SALES VS RETAIL SALES



Note: Understanding both retail and wholesale data provides a comprehensive view of the market, helping manufacturers, dealers, and policymakers make informed decisions.

## Tractor Sales in India

Wholesale FY'25-26 as compare to FY'24-25

Total: 11,60,231 ▲ 23.47% (YoY)



## Tractor Sales in India

Wholesale March 2026 as compare to March 2025

Total: 1,03,193 ▲ 29.08% (YoY)





📍 In Indien erstreckt sich das Zulassungsjahr vom 1. April eines Jahres bis zum 31. März des Folgejahres. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024-25 wurden im jetzt zu Ende gegangenen Zulassungsjahr 2025-26 mit insgesamt 1.030.895 Endverkäufen 161.290 Einheiten abgesetzt.

1 Mehr als jeder zweite an Landwirte endverkaufte Traktor entfiel dabei auf eine der Marken der [Mahindra Group](#) nach einem Anstieg von 24 % im Vergleich zum Vorjahr auf die neue Rekordhöhe von 526.403 Einheiten. Mahindra & Mahindra rangiert mit 249.886 Traktoren und einem Marktanteil von 24,24 % Platz 1.

2 Auf 2 folgt die Konzernschwester Swaraj Tractors mit einem Marktanteil von 19,11 % und 196.957 Inlands-Endverkäufen – ein Anstieg von 18,98 % gegenüber dem Absatz von 165.543 Einheiten im letzten Jahr.

3 Auch [International tractors limited](#) (ITL) mit den Marken [Sonalika](#) und [Solis Tractors](#) habe einen neuen Absatzrekord erzielt mit 180.504 Einheiten. Im Inlands-Ranking liegt Sonalika auf Platz 3 mit 134.027 Traktoren – ein Marktanteil von 13 %.

4 [Escorts Kubota Limited](#) konnte seine Verkaufszahl um 15,7 % auf 133.670 Traktoren steigern. Mit im Inland endverkauften 120.978 Traktoren – ein Rückgang des Marktanteils von 0,30 % gegenüber dem letzten Geschäftsjahr auf nun 11,74 % – reicht dies dennoch zu Rang 4.

5 Die zu [TAFE - Tractors and Farm Equipment Limited](#) gehörende Marke Massey Ferguson konnte die Endverkäufe von 99.258 auf 118.322 Traktoren steigern und liegt mit

einem Marktanteil von 11,48 % auf Platz 5.

Hier noch die Absatzzahlen der Hersteller an den Großhandel im Geschäftsjahr 2025/26:

- ◆ Mahindra & Mahindra: 5.05.930 Einheiten | Wachstum: 24,28 % | Marktanteil: 43,61 %
- ◆ TAFE-Gruppe: 202.367 Einheiten | Wachstum: 26,57 % | Marktanteil: 17,44 %
- ◆ Sonalika: 1.50.179 Einheiten | Wachstum: 21,34 % | Marktanteil: 12,94 %
- ◆ Escort Kubota: 1.26.994 Einheiten | Wachstum: 14,86 % | Marktanteil: 10,95 %

🎯 Im März 2026 wurden 79.783 Traktoren endverkauft, ein Anstieg von 11,02 % gegenüber dem Umsatz von 71.866 Traktoren im März 2025.

➡ Mahindra & Mahindra steigerte im März seinen Marktanteil um 0,15 % auf 24,62 % im Vergleich mit dem Vorjahresmonat mit 19.642 Einheiten. Die Konzernschwester Swaraj Tractors rangiert mit 16.007 Einheiten und einem Marktanteil von 20,06 % an zweiter Stelle.

➡ Sonalika Tractors folgt auf Platz 3 mit im März verkauften 10.194 Traktoren – ein Rückgang des Marktanteils von 0,12 % gegenüber dem Vorjahr auf nun 12,78 % entspricht.

➡ Obwohl Escorts Kubota mit 9.134 Endverkäufen (verglichen mit 8.851 Einheiten im März 2025) zulegen konnte, sank der Marktanteil um 0,87 % auf 11,45 %.

➡ Prozentual mit +0,81 % auf einen Marktanteil von 10,64 % am meisten zulegen konnte Massey Ferguson mit 8.489 Traktoren auf Platz 5 – ein Wachstum von 20,12 % gegenüber dem Verkauf von 7.067 Traktoren im März 2025.

## **TAFE: Allzeit-Verkaufsrekord**

Outpacing Industry Growth  
TAFE Achieves Its **Highest-Ever Sales**  
**2,14,591 Tractors Sold in FY26**





⚡ Wie auf der AGRITECHNICA im November 2025 – ja auch schon beim Besuch der Jury von [Tractor of the Year](#) in Chennai Anfang Oktober – von Mallika Srinivasan, Chairman and Managing Director, ihrer Tochter Dr. Lakshmi Venu, Vice Chairman, und [Dr. T.R Kesavan](#), Director & Group President, vorhergesagt, hat Indiens zweitgrößtes Traktorunternehmen im Geschäftsjahr 2025/26 tatsächlich über 200.000 Traktoren verkaufen können. Mit exakt 214.951 Einheiten wurde ein neuer Höchststand in der Geschichte des Unternehmens erreicht.

🚀 Vor kurzem erreichte uns die Meldung, dass TAFE das Geschäftsjahr mit einem besonders starken März 2026 mit einem Wachstum von 37,4 % im Vergleich zum Vorjahresmonat abgeschlossen habe.

➡ Die Marken [Massey Ferguson](#) und [Eicher Tractors](#) hätten ihre höchsten Umsätze erreicht. Auch die Exportdynamik von TAFE wäre mit 12.584 Traktoren stark geblieben.

👉 Dr. Lakshmi Venu: "Dies war ein sehr positives Jahr sowohl für den Traktormarkt als auch für die Landwirte im ganzen Land. Neben einem günstigen Monsun hat der Schritt der Regierung, die GST zu senken, dem Agrarsektor erhebliche Erleichterungen beschert. Wir sehen jetzt einen sehr ermutigenden Trend bei der Durchdringung der Mechanisierung in ländlichen Gebieten. Dieses Jahr markiert eine bedeutende Verschiebung im Zugang zur Mechanisierung für Kleinbauern, wobei viele Erstnutzer in das Mechanisierungs-Ökosystem eintreten. Dies wird einen weiten Beitrag zur Verbesserung der Produktivität der Landwirte und zur Stärkung der Einkommen der Landwirte im ganzen Land beitragen. Bei TAFE haben wir uns weiterhin stark auf die sich schnell entwickelnden Vorlieben unserer Kunden in diesem Sektor konzentriert, und es ist dieser Fokus, der es uns ermöglicht hat, in diesem Jahr gute Leistungen auf dem Markt zu erbringen."

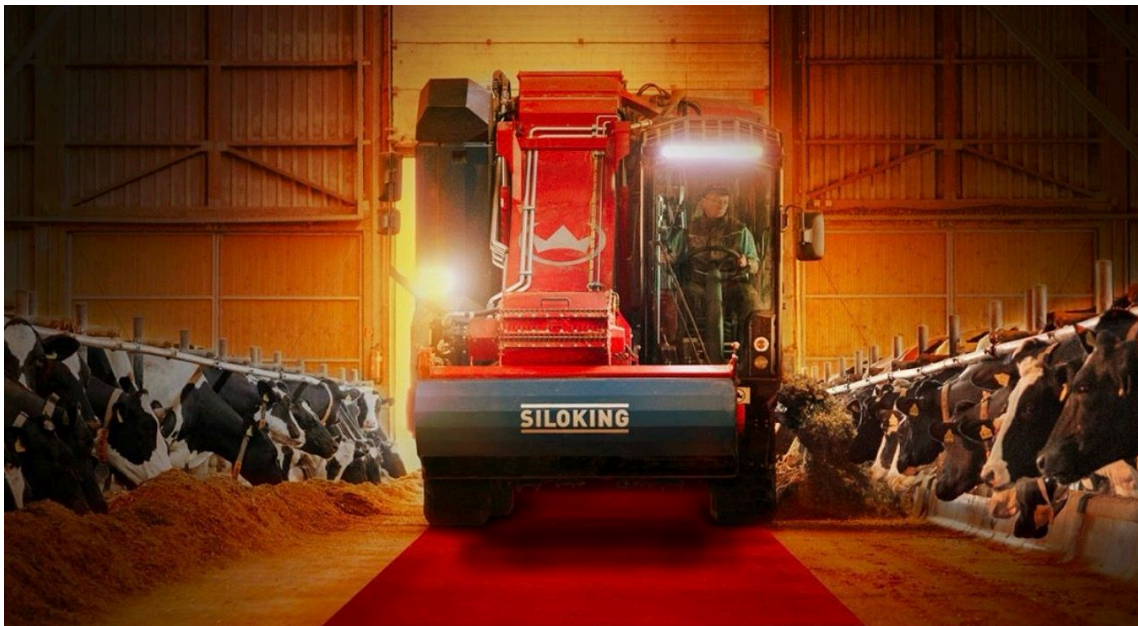
💡 Mit Blick auf die Zukunft bleibe TAFE optimistisch, was die mittelfristigen Aussichten angehe, die durch die kontinuierliche Übernahme der Mechanisierung, die Ersatznachfrage, die Ausweitung der Anwendungen von Traktoren und Geräten und eine allmähliche

Erholung der wichtigsten Exportmärkte unterstützt würden. TAFE bleibe zuversichtlich, seine Wachstumsdynamik aufrechtzuerhalten.

📍 Auf der [AGRITECHNICA](#) hatte TAFE unter anderem seinen Elektro-Hybridtraktor der nächsten Generation vorgestellt – den TAFE EVX75. Des Weiteren wurden ein neues Vision-Guidance-System, die neue Produktreihe mit dem 100-PS-Traktor mit neuer Kabine, TAFE 1015, den 74-PS-Obst- und Weinbautraktor TAFE 7515 GE und den 65-PS-Kompakt-Nutzfahrzeugserie TAFE 6065 präsentiert.

👉 Gleichzeitig feierte das Unternehmen einen Meilenstein: Der Elektrotraktor TAFE EV28 war Finalist bei der Wahl zum [Tractor of the Year](#) (TOTY) 2026” in der Kategorie „Nachhaltige Traktoren“.

## **Siloking: Zum 1. August wird Jürgen Rückert in die Geschäftsführung berufen**







📍 **Jürgen Rückert** kommt von der [BayWa AG](#), wo er zuletzt als **Geschäftsbereichsleiter Technik** und als **Prokurist** agierte.

🎯 Er trete bereits zum 1. Mai 2026 in das Unternehmen ein, um die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens zu unterstützen. Ab August werde Jürgen Rückert gemeinsam mit Margit Mayer und Georg Mayer die Geschäfte führen und das Führungsteam als drittes Mitglied der Geschäftsführung komplettieren.

👉 **Georg Mayer:** „Mit Jürgen Rückert gewinnen wir einen erfahrenen Branchenkenner und ausgewiesenen Vertriebsexperten. Er wird unsere Geschäftsführung fachlich verstärken, um unsere Erfolgsgeschichte fortzuschreiben und neue Wachstumsimpulse im globalen Markt zu setzen.“

👉 **Jürgen Rückert:** „Siloking steht weltweit für Innovationskraft und höchste Qualität in der Fütterungstechnik. Mein Ziel ist es, unsere führende Rolle am Markt durch den klaren Fokus auf unsere Kernkompetenz ‚Made in Germany‘ nachhaltig zu festigen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Händlern weltweit weiter zu intensivieren.“

➡ Ein besonderer Fokus der erweiterten Geschäftsführung werde auf der Stärkung der globalen Marktstellung liegen sowie dem klaren Bekenntnis zum Standort Deutschland als Innovations- und Qualitätszentrum. Die Expertise Rückerts solle gezielt genutzt werden, um die strategische Ausrichtung von Siloking voranzutreiben, insbesondere durch den Ausbau der weltweiten Partnerstrukturen und die weitere Intensivierung der Kundennähe.



RIECHST DU DAS  
**GRAS?**  
#kroneagriculture

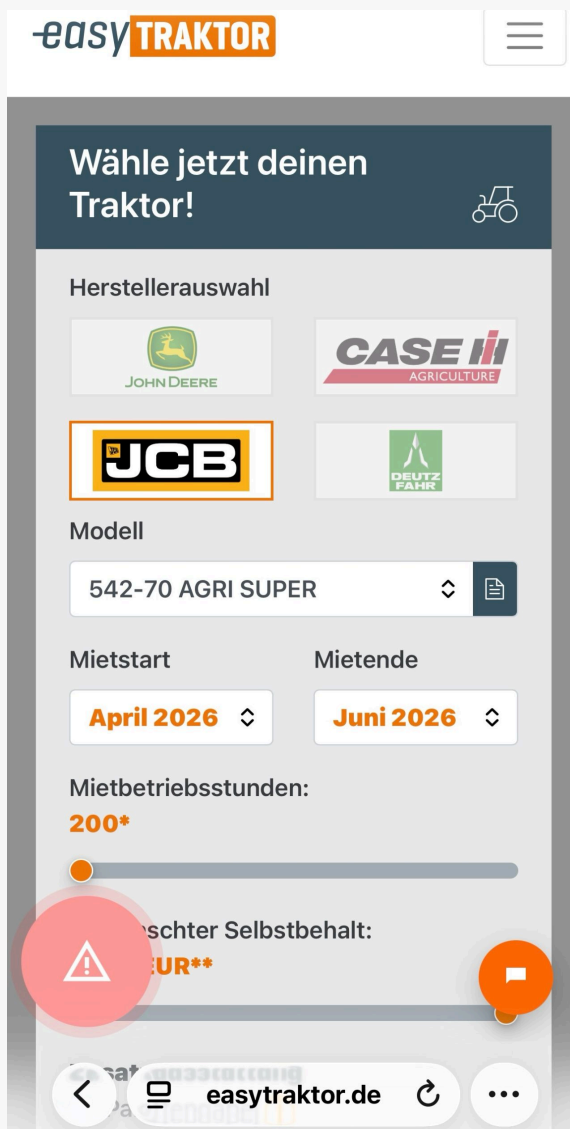
Auf die Ablage  
kommt es an!

EasyCut B  
950 Collect

## easyTRAKTOR: jetzt werden auch Teleskoplader von JCB vermietet



Auf dem Bild (v.l.n.r.): [Sönke Claußen](#) (Regional Manager JCB Deutschland), [Marc Zimmermann](#) (Sales Manager Agrar - JCB Deutschland), Martin Drewes (Geschäftsführer easyTraktor) und [Frederik Buhrke](#) (Account Manager easyTraktor). (Foto: Screenshots)



## ✓ RUNDUM SORGLOS PAKET

Mit easyTRAKTOR mietest du deine Maschine rundum sorglos im Full-Service-Paket. Zulassung, Wartung, Versicherung und Garantie sind im Mietpreis bereits enthalten – transparent und ohne Zusatzaufwand.

Regelmäßige Inspektionen werden frühzeitig abgestimmt und direkt bei dir vor Ort durchgeführt. Sollte es dennoch zu einem technischen Problem kommen, kümmert sich ein leistungsstarker Servicepartner schnell und zuverlässig um die Instandsetzung. Kann die Maschine nicht innerhalb von

📍 In Zusammenarbeit mit der [JCB Deutschland](#) GmbH würde ab sofort Teleskoplader deutschlandweit über das Vertriebs- und Servicepartnernetz von JCB zur Verfügung gestellt.

👉 [Martin Drewes](#), Geschäftsführer easyTraktor: „Die Partnerschaft mit JCB als einem der führenden Hersteller im Bereich Ladetechnik ist für uns ein wichtiger Schritt. Die Kombination aus der hochwertigen Maschinenqualität und einem flächendeckenden Servicenetz gewährleistet die Einsatzsicherheit, die wir unseren Kunden bieten wollen.“

⚡ Mit der Erweiterung reagiere das Unternehmen auf die Nachfrage nach Mietlösungen im Bereich der Ladetechnik, die nun gezielt bedient werde. Man übertrage das bewährte Traktoren-Mietmodell mit transparenter Kostenstruktur und digitaler Abwicklung nun auch auf den Produktbereich der Teleskoplader.

👉 Für die Kunden bedeute das:

- 📍 Neumaschinen mit Herstellergarantie
- 📍 Volle Kostenkontrolle durch transparente Pakete
- 📍 Inklusive Wartung, Versicherung & Service
- 📍 Deutschlandweit verfügbar über das JCB-Partnernetz

# Krone: Neue Geschäftsführung zum 1. April 2026



Im Bild (v.L.n.R.): [Thomas Veismann](#) (GF), [Jan Horstmann](#) (GF), [Donna Höving](#) (CFO), [Jens Moormann-Schmitz](#) (CSO), Heiner Brüning (GF). (Foto: Screenshots)

👉 Der bisherige Sprecher der Geschäftsführung Martin Eying wechselt in den Verwaltungsrat und übernimmt dort den Vorsitz. Er begleitet die internationale Weiterentwicklung des Unternehmens. Der Ausbau neuer Märkte steht dabei weiterhin im Fokus.

➡ Donna Höving hat als CFO den Fokus auf kaufmännische Steuerung, administrative Funktionen und bereichsübergreifende Koordination von Konstruktion, Produktion und Qualität.

➡ Jens Moormann-Schmitz verantwortet als CSO künftig alle markt- und kundenbezogenen Aktivitäten – einschließlich Vertrieb, Marketing, Aftersales und Produktmanagement.

📌 Durch diese Bündelung sollen Entscheidungen künftig schneller und näher am Markt getroffen werden. Gleichzeitig werden digitale Angebote sowie Vertrieb und Aftersales enger verzahnt, um eine durchgängige Kundenansprache zu ermöglichen.

👉 Bernard Krone: „Mit der neuen Struktur schaffen wir die Voraussetzungen, um noch schneller und gezielter auf Marktanforderungen zu reagieren und unsere Kunden, die Landwirte und Lohnunternehmer weltweit bestmöglich zu unterstützen.“

ANZEIGE



**agrotop**  
spray technology

## Trecker Talk Podcast: neue Folge mit Benjamin Hägele und Steffen Erhardt von Cleanfix ist online abrufbar



🌟 [Cleanfix Fans](#), ein weiteres Paradebeispiel für den Mythos des „schwäbischen Tüftlers“!

💡 [Diese Folge des #TreckerTalkPodcast ist prall gefüllt mit interessanten Informationen!](#)

🎧 Für die Aufzeichnung dieser Folge [#TreckerTalkPodcast](#) sind die beiden Geschäftsführer vom [New Ideas Think Tank](#), [Dieter Dänzer](#) und [Ilja K. T. Führer](#) nach Schorndorf gefahren,

einer kleinen Stadt vor den Toren Stuttgarts, dessen wohl berühmtester Bürger Gottlieb Daimler sein dürfte.

💡 Aber auch Karl Hägele, der Gründer der Hägele GmbH und Vater von Benjamin Hägele, ist ein Paradebeispiel für den Typus Tüftler, der sich durch handwerkliches Geschick und den Erfindergeist für die Entwicklung technischer Lösungen auszeichnet! Die DNA der Familie Hägele kann schließlich ebenfalls mit jeder Menge Erfindergeist aufwarten: der 1998 vorgestellte Cleanfix-Umkehrlüfter ist nur ein Beispiel dafür. Karl Hägele hat sich darüber hinaus als visionärer Pionier in der Traktorentechnik einen Namen gemacht. Alle seine Entwicklungen zielten darauf ab, die Ergonomie und Effizienz landwirtschaftlicher Fahrzeuge grundlegend zu verbessern, wie beispielsweise durch das Konzept der abgeschrägten Motorhaube bei Traktoren. Er gilt außerdem auch als einer der Wegbereiter für gefederte Kabinen bei Traktoren. Man stellte dem Markt Bausätze mit allen dafür notwendigen Komponenten zur Verfügung. Dank der Nachrüstlösung ließ sich der Fahrkomfort erheblich verbessern.

👉 [Benjamin Haegele](#), seit 2018 Geschäftsführer und seit 2021 Inhaber der Hägele GmbH: „Seit mehr als sechs Jahrzehnten prägen wir die Landtechnik – und seit fast drei Jahrzehnten entwickeln wir Lüfterlösungen für Traktoren, Harvester, Mähdrescher, Sprüher, Bagger, Radlader, Planierraupen, Kompaktlader und eine Vielzahl weiteren industriellen Equipments. Mittlerweile kommen bei vielen der namhaften Hersteller in den Produkten ihrer Marken Cleanfix Umkehrlüfter zum Einsatz, entweder serienmäßig oder auf Kundenwunsch: AGCO ([Fendt](#), VALTRA), CNH (NEW HOLLAND, [Case IH](#)), [John Deere](#), [JCB](#), KOMATSU, MERCEDES-BENZ, MERLO, BOMAG, VOLVO, KRONE, MANITOU, [CLAAS](#) oder auch [Oxbo](#). Mit drei Entwicklungs- und Fertigungsstandorten sowie einem Netzwerk von Vertriebspartnern in über 25 Ländern bieten wir erstklassigen Kundenservice und schnelle Lösungen direkt vor Ort.“

⚡ Während die beiden NITT'ler durch die Cleanfix-Produktionswelt mit den diversen Teststationen von Benjamin und dem technischen Geschäftsleiter [Steffen Erhardt](#) geführt wurden, fand ein inspirierender Austausch statt. Dieser setzte sich in der Talkrunde weiter fort, in der tief in die Technologie der Cleanfix Fans eingetaucht wurde!

# 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!

**BHTronic**  
faster on the field

[www.bhtronik.de](http://www.bhtronik.de)

## Nature Robots: Deep-Tech KI-Startup sichert sich 4 Millionen Euro Seed-Finanzierung

# €4M Seed Funding



Deep-Tech AI Startup **Nature Robots** Secures €4 Mio in Seed Funding to Scale **Autonomous Farming Software**

# Farming Autonomy Operating System

- ✓ no RTK-GNSS needed
- ✓ any machine kinematics
- ✓ any cropping system



for machinery manufacturers and robotic companies.

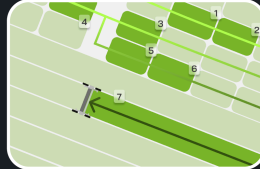
## OpenField Nav

Optimized for open-fields for seeding, weeding & harvesting



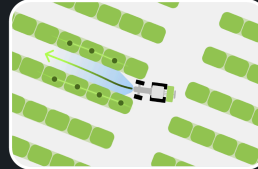
## Horti Nav

Optimized for plot-based env. and laser & mechanical weeding



## OrchVine Nav

Optimized for perennial farming with rows for spraying & harvesting



🎯 Das 2022 in Osnabrück gegründete Technologieunternehmen ist eine Ausgründung des [Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz \(DFKI\)](#). Es entwickelt Software, die landwirtschaftliche Maschinen auf großen Feldern, im Gemüsebau, im Wein- und Obstbau, in Sonderkulturen, sowie in Agri-Photovoltaik und Agroforstsystemen autonom operieren lassen. Nature Robots profitiert grundsätzlich von der über zehnjährigen Spitzenforschung des DFKI sowie der Universität und [Hochschule Osnabrück](#) im Bereich der Agrar-KI und Robotik. Im Übrigen agiert es eingebettet in das [Agrotech Valley Forum e. V.](#) rund um Osnabrück, einem europaweit führenden Ökosystem für Agrarsystemtechnik mit Weltmarktführern wie Amazon, [CLAAS](#), [GRIMME](#) und Krone.

➡ An der Seed-Finanzierungsrunde hätten sich [Climentum Capital](#), [Bayern Kapital](#) und [Planetary Impact Ventures](#) beteiligt. Mit dem frischen Kapital wolle das Unternehmen seine modulare Autonomiesoftware für Landmaschinen skalieren sowie den Teamaufbau und einen zusätzlichen Standort in München finanzieren.

👉 [Nature Robots](#) schließt die Lücke zwischen KI-basierter High-Tech-Robotik und

ökologischer Landwirtschaft. Als preisgekröntes Science Spin-off bietet das Unternehmen hochpräzise Navigations- und Monitoring-KI, die Roboter und Maschinen befähigt, sich in einfachen sowie komplexen Umgebungen vom großen klassischen Acker über den Ökolandbau bis zur komplexen regenerativen Landwirtschaft autonom zu bewegen. Das modulare Softwaresystem ermöglicht es Maschinenherstellern, genau die benötigten Funktionen auf ihren Geräten einzusetzen, ohne eigene Autonomie-Technologie von Grund auf über Jahre hinweg selbst entwickeln und aufrechterhalten zu müssen.

📍 Ein Beispiel wäre Laser-Weeding (Unkräuter werden mit Millimeter-Präzision eliminiert). Solche Spot-Farming-Lösungen würden den Einsatz von Pflanzenschutzmitteln auf ein Minimum reduzieren und die Basis für eine ökologisch und wirtschaftlich nachhaltige Bewirtschaftung bilden.

➡ Das Unternehmen verfüge über eine nachgewiesene Förder- und Wettbewerbshistorie: 2021 wäre das Gründerteam im DFKI über das EXIST-Forschungstransfer-Programm gefördert worden. Anfang 2025 habe sich Nature Robots 2,5 Mio. € im Rahmen des EIC-Accelerators gesichert als eins von 71 von über 1200 Startups, die es bis zur Jury nach Brüssel geschafft hätten.

➡ Seit 2025 zähle Nature Robots zu den THRIVE Top 100 und damit zu den weltweit führenden 15 Unternehmen im Bereich KI und Automatisierung in der Landwirtschaft – ausgewählt aus mehr als 2.000 Bewerbungen aus über 30 Ländern. Neben der Listung in den THRIVE TOP 100 unterstreiche der Gewinn des High-Tech Gründerfonds (HTGF) Acceleration Awards beim Deep Tech Momentum die technologische Relevanz.

## Fahrzeug- und Modulbau Lomma hat Mitte März Insolvenzantrag gestellt



⚡ **Wie unter anderem die Sächsische Zeitung berichtet, sei dies bereits das fünfte Mal in der Geschichte des Unternehmens seit der Wende – es wäre bereits 2003, 2010, 2013 und 2023 in die Pleite geschlittert.** Jedes Mal sei das Unternehmen neu durchgestartet, allerdings mit teils fragwürdigen Investoren. So habe 2006 der Unternehmer Martin Spieß das Unternehmen übernommen und es sogar geschafft, Alt-Bundeskanzler Gerhard Schröder (SPD) nach Lommatzsch zu lotsen. Er habe jedoch beim Landmaschinenbauer auch Schulden in Millionenhöhe angehäuft und wäre ins Visier der Justiz geraten. Das Amtsgericht Dresden hätte ihn wegen Insolvenzverschleppung und Bankrotts verurteilt.

📍 Die Wurzeln der Fahrzeug- und Modulbau Lomma GmbH würden bis ins Jahr 1861 zurückreichen: seinerzeit hätte der Handwerksmeister Moritz Buschmann den Grundstein für mehrere Betriebe im Metall- und Gerätebau in Lommatzsch gelegt. In der DDR-Zeit wäre der Betrieb Teil des Landmaschinen-Kombinats Fortschritt gewesen und habe unter anderem Fahrzeuganhänger für die Landwirtschaft produziert. Diese Produkte, die kontinuierlich weiterentwickelt worden seien, gehörten auch heute noch zum Sortiment. Von 1990 bis 2013 habe das Unternehmen zudem im Auftrag von Kooperationspartnern wie Horsch Bodenbearbeitungsgeräte und Überladewagen produziert.

👉 Ein Fortbestehen des Standorts in Lommatzsch wäre ungewiss. Seit mindestens Mitte November ruhe die Produktion. Der bis dahin amtierende Manager hätte die Geschäftsführung gar nicht ausüben dürfen, weil er wegen vorsätzlicher Insolvenzverschleppung und Betruges verurteilt worden war. Der vom Amtsgericht eingesetzte vorläufige Verwalter [Dr. Christian Heintze](#) wollte sich vorerst öffentlich nicht konkret äußern. Er müsse sich zunächst einen Überblick in diesem doch „verworrenen Fall“

verschaffen, habe er auf Anfrage einer Redaktion mitgeteilt. Heintze habe jetzt die Aufgabe, das noch verbliebene Vermögen der Firma – falls vorhanden – im Interesse der Gläubiger zu verwerten. Dem Vernehmen nach hatte die Fahrzeug- und Modulbau Lomma GmbH zuletzt nur noch eine Handvoll Beschäftigte, deren Löhne teilweise ausstanden.

ANZEIGE

**IHRE FINANZIERUNGSPARTNER  
FÜR DIE LANDWIRTSCHAFT**

Seit 30 Jahren gemeinsam in die Zukunft

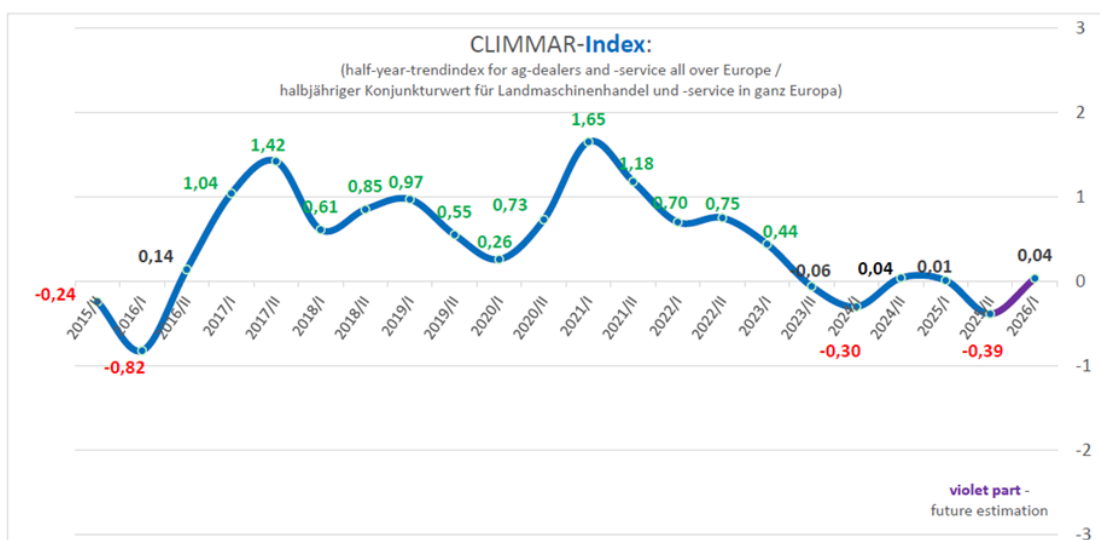
AGCO FINANCE  
30  
WALDSCHEIDT-LEONHARDT-GRUPPE

ihre Partner für das Wachstum Ihres Geschäfts

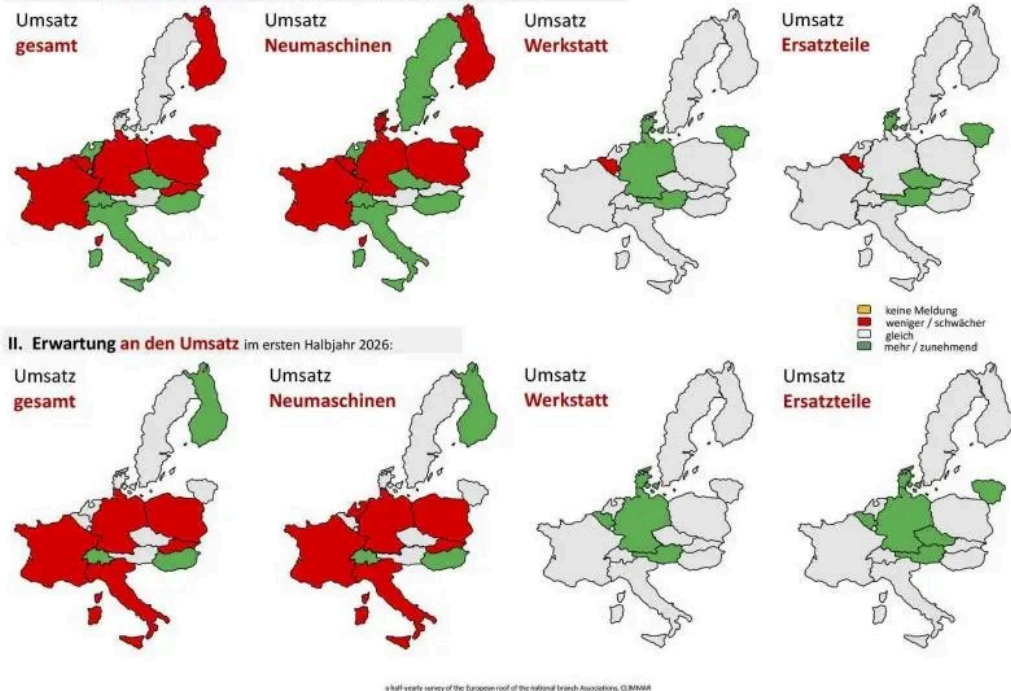
## CLIMMAR: Branchen-Index sackt ins Negative ab



International Confederation of National Associations of Dealers  
and Repairers of Agricultural and Gardening Machinery



### I. Entwicklung des Umsatzes in der zweiten Hälfte 2025 im Vorjahresvergleich:

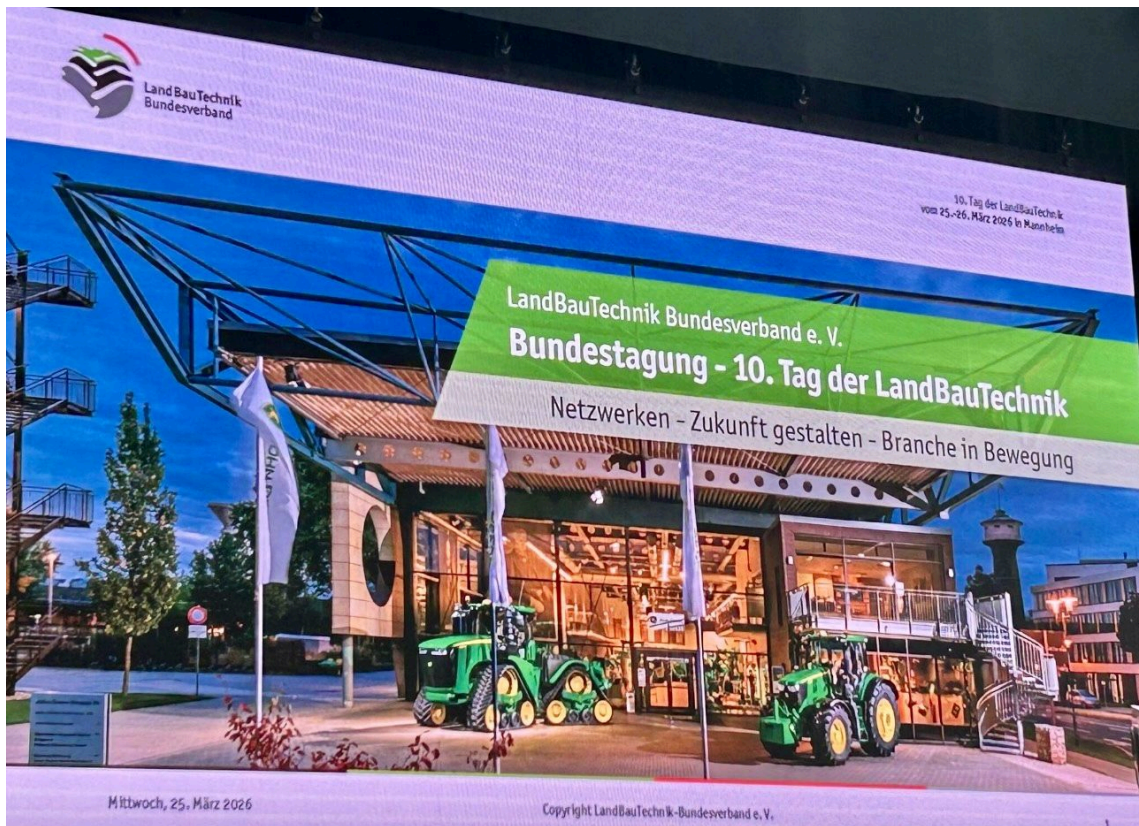


🎯 Der CLIMMAR-Index, den der Dachverband zweimal im Jahr publiziert, ist ein zusammengesetzter Indikator der wirtschaftlichen Lage in den 16 nationalen Handelsbeziehungsweise Branchenverbänden – insgesamt vertreten diese rund [15.000](#) Fachbetriebe. **Nach Abschluss des zweiten Halbjahres 2025 sackte der Index um 0,4 auf minus 0,39 Punkte ab auf einer Skala zwischen -3 (maximal negativ) und +3 (maximal positiv).**

👉 Nachdem es zeitweise danach aussah, als sei die Talsohle nach einer europaweiten, nahezu einheitlichen Branchen-Talfahrt über die letzten Jahre durchschritten weist der CLIMMAR-Index nach minimaler Erholung einen erneuten Rückgang aus, wie er annähernd zuletzt 2016 zu beobachten gewesen war. Neben weiter steigenden Kosten bereite insbesondere der seit annähernd fünf Jahren rückläufige Neumaschinenmarkt Sorgen. Neu hingegen wäre, dass in zunehmend mehr Ländern der Branche der Aftersales-Bereich – Ersatzteil- und Werkstattumsatz – das Minus aus dem Maschinenbereich nicht wie bisher gewohnt kompensieren könne.

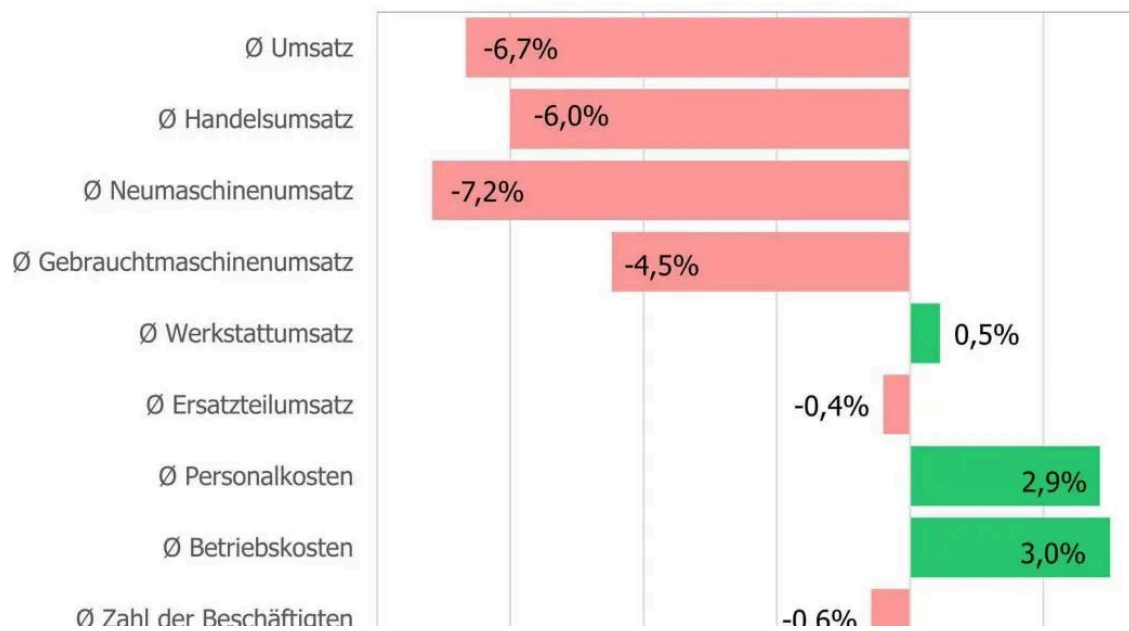
Was die Erwartungen der Fachbetriebe aus den 16 Mitgliedsländern an die nähere Zukunft angehe, gebe es leicht positive Tendenzen. Folglich zeigten die Erwartungen für den CLIMMAR-Index für das erste Halbjahr 2026 wieder nach oben. Allerdings wären diese Daten noch vor den jüngsten weltpolitischen Entwicklungen erhoben worden. Deren Auswirkungen sind folglich noch unberücksichtigt.

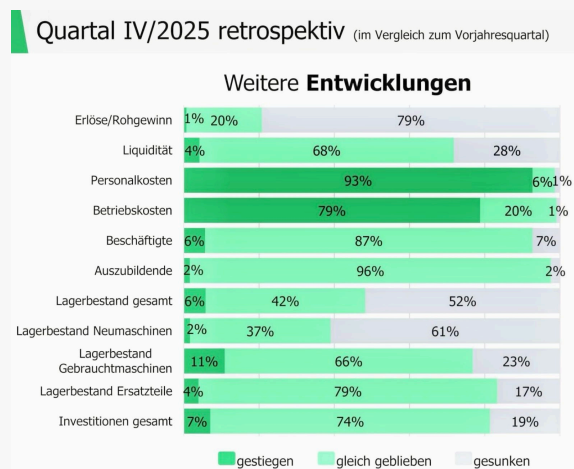
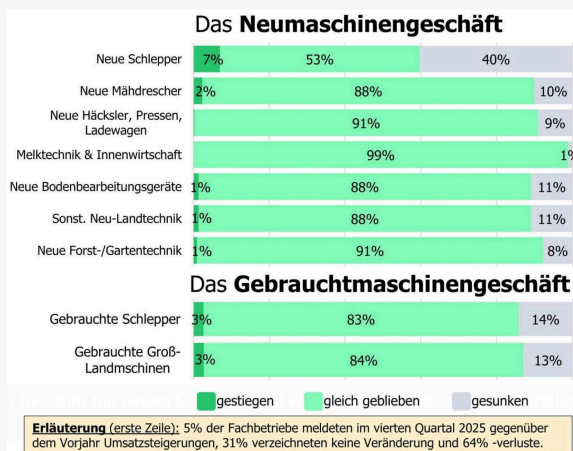
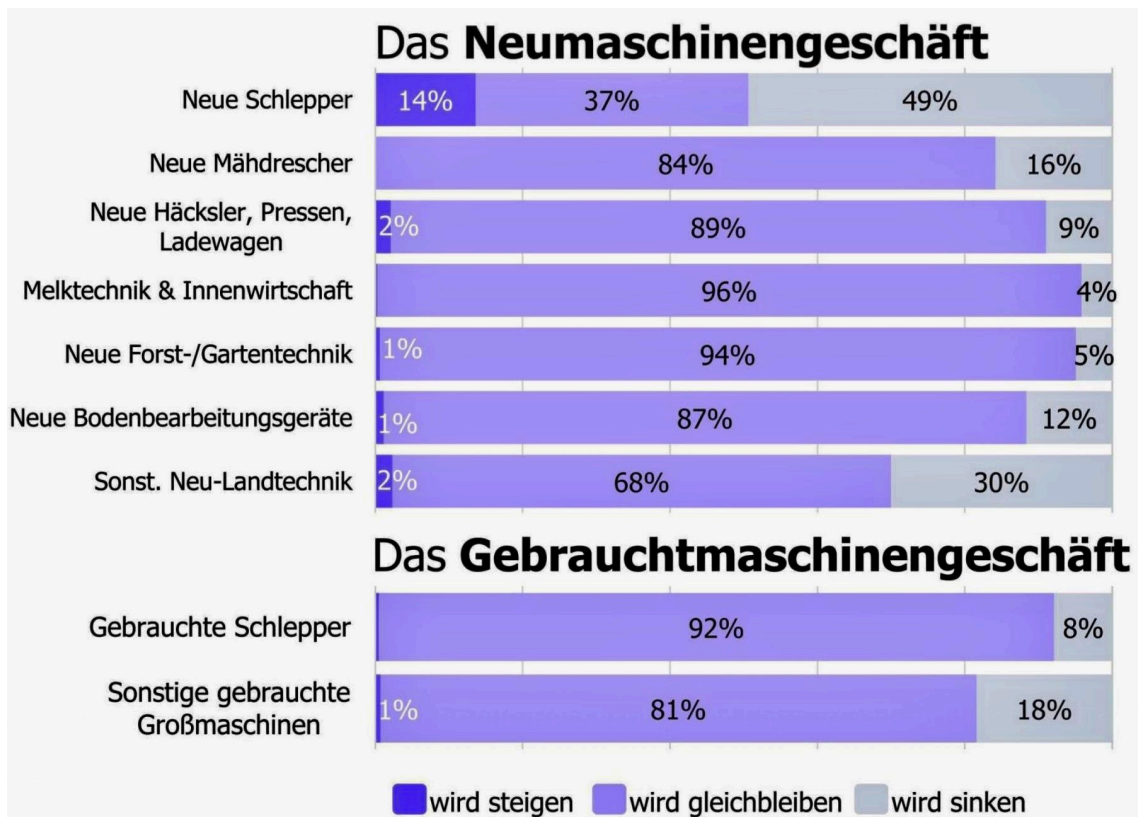
**LandBauTechnik Bundesverband: im 4. Quartal 2025 ist der Fachbetriebe-Umsatz im Schnitt um 6,7 %**



## Die Entwicklung von Kernbereichen

(Veränderung in % in Quartal IV/2025 zu IV/2024)





📍 Auf dem Kongress „Tag der LandBauTechnik“ zu dem der Bundesverband zu [John Deere](#) nach Mannheim eingeladen hat, wurde verlautbart, dass der Umsatz im Land- und Baumaschinenhandel und -Handwerk um deutliche 6,7 Prozent zurückgegangen sei im vierten Quartal. Verantwortlich dafür wäre vorrangig das Neumaschinengeschäft (minus 7,2 Prozent). Aber auch der Gebrauchtmaschinenmarkt zeige sich wieder etwas eingetrübt (minus 4,5 Prozent). Erstmals seit vielen Jahren liege die Umsatzentwicklung im Service um Null mit nur plus 0,5 Prozent bei den Werkstattarbeiten und minus 0,4 Prozent im Ersatzteilvertrieb.

👉 Ulrich Beckschulte (Geschäftsführer des LandBauTechnik-Bundesverbands): „Das stimmt sehr bedenklich und ist für ein Agritechnica-Quartal unerwartet. Auch dafür, dass wir mittlerweile 30 Monate am Stück im Durchschnitt Deutschlands beim Umsatz im Minus

liegen, gibt es in zwanzig Jahren keinen Vergleich.“

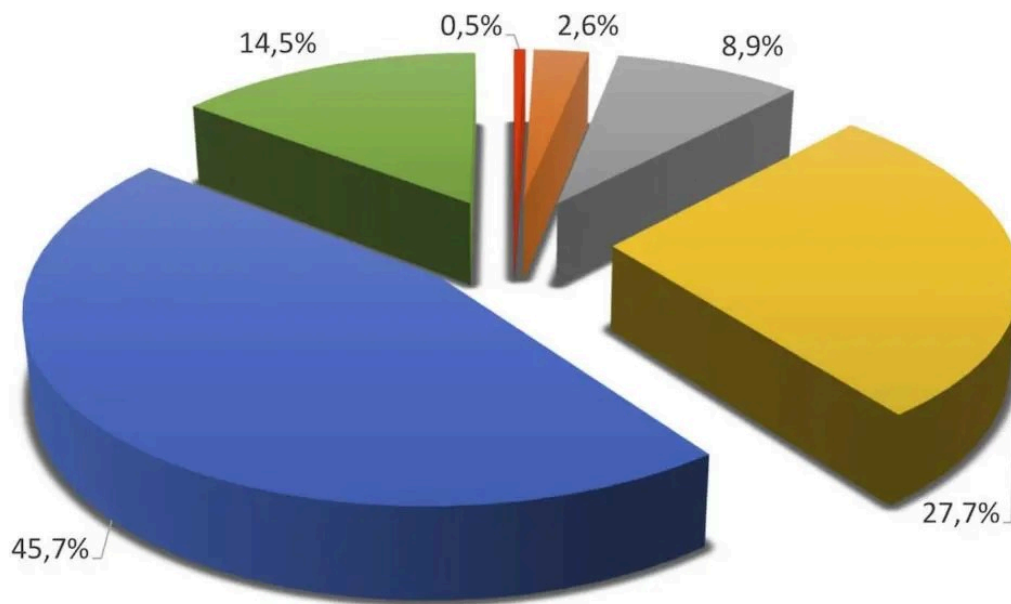
✿ Mit 64 Prozent hätten mehr als die Hälfte aller etwa 4.000 Fachbetriebe in Deutschland Umsatzverluste gemeldet, gerade einmal bei fünf Prozent wäre der Gesamtumsatz gestiegen. Die Mitarbeiterzahlen seien unter diesen Bedingungen minimal zurückgegangen.

✿ Eine der wenigen positiven Ergebnisse der vierteljährlich durchgeführten Umfrage zur Branchenkonjunktur (durchgeführt von der Fachberatungs- und Informationsstelle im LandBauTechnik-Bundesverband) wäre die Situation das Neumaschinen-Lager betreffend. Diese würden sich weiter allmählich abbauen, was den daraus resultierenden Kostendruck mindere.

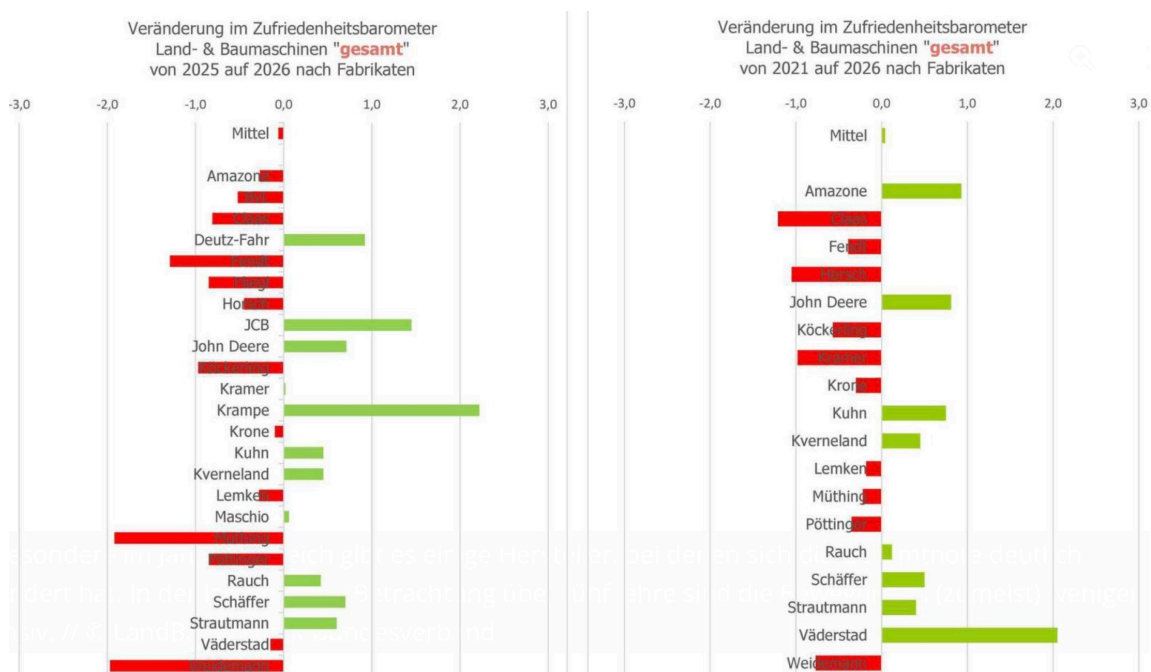
🚀 Die Umsatzerwartungen an die nähere Zukunft zeigten sich wieder eingetrübter. Mit 54 Prozent erwarte mehr als die Hälfte der Fachhändler ein weiteres Umsatzminus. Nur neun Prozent rechneten mit einer positiven Entwicklung.

## **LandBauTechnik Bundesverband: Zufriedenheitsumfrage 2026 Land- und Baumaschinen ergibt 14,3 Punkte**





■ ungenügend 
 ■ mangelhaft 
 ■ ausreichend 
 ■ befriedigend 
 ■ gut 
 ■ sehr gut



© Das „Händlerzufriedenheitsbarometer DSI Land- und Baumaschinen“ bezeichnet der LandBauTechnik Bundesverband als ein wichtiges Instrument, um das Verhältnis der Händler zu ihren Fabrikaten widerzuspiegeln. Beim 10. Tag der LandBauTechnik, der vergangene Woche bei [John Deere](#) in Mannheim stattfand, wurden die Ergebnisse der zum siebten Mal durchgeführten Umfrage präsentiert. In dem Befragungszeitraum (ab Dezember 2025 bis Februar 2026) wären 916 Stimmen und Bewertungen der Händler zu ihren Lieferanten in 15 verschiedenen Themenfeldern eingegangen. Diese würden von der Produktqualität, über die Garantiekonditionen, die Finanzierungsangebote und dem Schulungswesen bis hin zum Händler-Hersteller-Verhältnis reichen. Bei der 2023er-Befragung seien es beispielsweise nur 665 gewesen – seinerzeit lag der Durchschnittswert

allerdings noch bei 15,7, im Jahr 2022 sogar noch bei 16,3!

📌 Im Traktorenbereich wird der Dealer Satisfaction Index (DSI) übrigens schon seit 2008 international erhoben.

👉 **Bei der vor kurzem abgeschlossenen DSI-Umfrage Land- und Baumaschinen (explizit ohne die Traktoren-Hersteller) liege die Gesamt-Note mit 14,3 nur 0,1 Punkte unter dem Vorjahres-Wert** (auf der auch sonst zum Einsatz kommenden Skala von 0 (ganz negativ) bis 20 (maximal positiv). Insgesamt hätten heuer 24 verschiedene Lieferanten ausgewertet werden können.

➡ Damit sei der Stimmungsaufschwung von 0,7 Punkte in 2025 mehr oder weniger bestätigt worden. Allerdings gebe es nach wie vor Baustellen, wie der Blick auf die einzelnen Kategorien verrate. So würden die Fachbetriebe die angebotenen Garantiekonditionen mit einer Durchschnittsnote von 12,4 kritisch sehen (bewertet würden dabei unter anderem die Vergütungssätze, die Dauer bis zur Vergütung und die Erfüllbarkeit von Zeitvorgaben). [CLAAS](#) nehmen in dieser Disziplin mit einer sehr guten Note von 16,6 den Spitzenplatz ein.

➡ Auch die Finanzierungsangebote würden mit einer Durchschnittsnote von 13,1 eher negativ bewertet (hier würden die Absatzfinanzierung für Neu- und Gebrauchtmaschinen sowie Mietgeräte, Lagerfinanzierung und erzielbare Provisionen einfließen). Krone liege mit 17,1 ganz vorne.

Man könne festhalten, dass es kaum einen Hersteller gebe, bei dem es in allen Kategorien rund laufe.

➡ Beim Blick auf die Gesamt-Durchschnittsnoten der Hersteller werde deutlich, wie unterschiedlich diese abschnitten – auch in ihrer Entwicklung über die letzten Jahre. Der Abstand der besten Durchschnittsnote bis zur schlechtesten betrage 5,0 Punkte. Die beste Gesamt-Note habe wie schon im Vorjahr [KRONE Agriculture](#) erreicht mit 17,2.



**AGRAVIS: ein Umsatz von 8,4 Milliarden Euro und ein Ergebnis vor Steuern von 70,1 Millionen Euro in 2025**



# Konzern-Kennzahlen 2025



Umsatz	<b>8,4</b> Mrd. Euro
Ergebnis vor Steuern	<b>70,1</b> Mio. Euro
Eigenkapital	<b>728</b> Mio. Euro
Investitionen	<b>81,4</b> Mio. Euro
Mitarbeitende	<b>6.997</b>

Gemeinsam stark. Für Land und Leben.



## Agrar Landwirtschaft

Die Sparte Agrar Landwirtschaft umfasst die AGRAVIS Ost-Gesellschaften sowie die regionalen Agrarzentren im Arbeitsgebiet Mitte-West, die in der AGRAVIS Agrarholding GmbH zusammengefasst sind. Spartenumsatz: 2.362 Mio. Euro, minus 6,9 Prozent zum Vorjahr.

- Preisbedingter Umsatzrückgang; Mengensteigerungen in diversen Produktgruppen dokumentieren Ausbau von Marktanteilen.
- Erfasste Erntemengen über Vorjahr.
- Sowohl die AGRAVIS Ost als auch die Agrarholding stellten weitere Weichen für zukunftssichere Aufstellung.

## Technik

16 regionale Gesellschaften (inkl. Beteiligungen) sind an mehr als 110 Standorten unter dem Dach der AGRAVIS Technik Holding GmbH operativ im Markt tätig. Sie vertreiben neue und gebrauchte Landmaschinen und bieten einen umfassenden Werkstatt- und Ersatzteilservice. Der Umsatz in der Techniksparte ging 2025 um 1,8 Prozent auf 1.344 Mio. Euro zurück.

- Umsatz trotz anspruchsvollen Marktumfeldes nahezu auf Vorjahresniveau.
- Herausforderndes Gebrauchtmaschinengeschäft.
- Hohe Werkstattauslastung hielt an.
- Ersatzteilgeschäft profitierte von Werkstattzulauf.
- Hoher Auftragsvorlauf zeigt anhaltende Investitionsbereitschaft.
- Weitere Standortinvestitionen im Zuge des Netzplans 2030.

## Märkte

Die Sparte Märkte bildet das Raiffeisen-Markt-Geschäft im Groß- und Einzelhandel ab. Der Onlineshop „raiffeisenmarkt.de“ ergänzt das stationäre Geschäft. Auch Aktivitäten im Baustoffhandel gehören zur Sparte Märkte. Der Umsatz reduzierte sich gegenüber 2024 um 2,6 Prozent auf 313 Mio. Euro.

- Konsumzurückhaltung und schwache Baukonjunktur weiter spürbar.
- B2B- und Vorderorder-Shop im Großhandel ausgebaut.
- Kooperation im Systemeinzelhandel blieb zentraler Erfolgsfaktor, 15 Märkte kommen hinzu.
- Omnichannel-Strategie konsequent ausgeweitet; Raiffeisen-Markt-App gelauncht.
- Deutlicher Umsatzzuwachs auf raiffeisenmarkt.de.

## Energie

Der AGRAVIS-Konzern ist sowohl im Großhandel, etwa mit Brenn- und Kraftstoffen oder Schmierstoffen, als auch über Tochter- und Beteiligungsunternehmen im Endkundengeschäft tätig. Zum Portfolio gehören fossile und erneuerbare Energien. Der Jahresumsatz von 1.540 Mio. Euro bestätigte das Vorjahresniveau (minus 0,2 Prozent).

- Deutlich gestiegenes Handelsvolumen bei Brenn- und Kraftstoffen.
- Positive Entwicklung im Schmierstoffgeschäft.
- Teilbereich Neue Energie war durch niedrige Biomethanpreise belastet, wodurch das Handelsgeschäft unter den Erwartungen blieb, aber eigenes Profil geschärfte.
- Tankstellenservice mit stabilem Geschäft; Investitionsbereitschaft weiter vorhanden.



👉 Anlässlich der digitalen Bilanz-Presskonferenz betonte Vorstandsvorsitzender Dr. [Dirk Köckler](#): „Wir sind zukunftssicher, stabil und verlässlich unterwegs.“

👉 Finanzvorstand [Hermann Hesseler](#) erläuterte die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns: „Mit unseren Kennzahlen senden wir ein klares Zeichen: Die AGRAVIS bekennt sich zu ihrer genossenschaftlichen Verantwortung und ist finanziell weiterhin solide aufgestellt.“

🎯 Mit über 80 Mio. Euro habe die AGRAVIS erneut oberhalb der Abschreibung investiert – vor allem in moderne Infrastruktur und digitale Systeme. Die Eigenkapitalbasis wäre um 36 Mio. Euro auf 728 Mio. Euro ausgebaut worden; die Eigenkapitalquote sei auf 32,3 Prozent gestiegen und liege damit weiterhin klar über der unternehmensseitig wichtigen 30-Prozent-Marke. Gleichzeitig seien die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten weiter reduziert worden.

👍 CEO Dr. Dirk Köckler äußerte sich bereits anlässlich der [AGRITECHNICA](#) dem [New Ideas Think Tank](#) gegenüber richtig zufrieden mit der Landtechnik-Sparte in 2025: „Wir investieren in moderne Strukturen, neue Standorte und innovative Technologien – von Robotik und KI bis hin zu nachhaltigen Lösungen.“

🎯 Im Geschäftsfeld Technik würden in 22 regionale Gesellschaften (inklusive Beteiligungen) an 113 Standorten unter dem Dach der AGRAVIS Technik Holding GmbH rund 2.400 Mitarbeitende beschäftigt. In 2025 sei der Umsatz in der Techniksparte leicht um 1,8 Prozent auf 1.344 Mio. Euro zurückgegangen. Hier die Kernaussagen:

- ➡ Umsatz trotz anspruchsvollen Marktumfeldes nahezu auf Vorjahresniveau
- ➡ Herausforderndes Gebrauchtmaschinengeschäft.
- ➡ Hohe Werkstattauslastung hielt an
- ➡ Ersatzteilgeschäft profitierte von Werkstattzulauf
- ➡ Hoher Auftragsvorlauf zeigt anhaltende Investitionsbereitschaft
- ➡ Weitere Standortinvestitionen im Zuge des Netzplans 2030

🚀 Für 2026 plant die AGRAVIS erneut mit einem Umsatz von über 8 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Steuern von 70 Mio. Euro. Man sehe die eigene Aufgabe darin, Strukturwandel aktiv zu gestalten, regionale Genossenschaften zu stärken und Zukunftschancen gemeinsam zu entwickeln.

👍 Dr. Köckler. „Unsere wirtschaftliche Stabilität, unser Know-how und unsere Investitionskraft ermöglichen es uns, den genossenschaftlichen Verbund weiter zu stärken – im Stammgebiet ebenso wie im Süden. Wir stehen zu einer innovativ- nachhaltigen Landwirtschaft und wir gehen die Zukunft mit Mut, Pragmatismus und Verlässlichkeit an – mit wirtschaftlicher Stabilität, starken Mitarbeitenden und einem klaren Fokus auf unser Kerngeschäft.“

**Technik Center Alpen: Jan Berlemann hat zum 1. April die Geschäftsführung von Klaus Bleker übernommen**







👉 Die Technik Center Alpen GmbH ist eine von 11 [AGRAVIS Technik](#)-Gesellschaften, die mit mehr als 100 Niederlassungen ein Marktverantwortungsgebiet abdecken das von der holländischen Grenze bis nach Polen reicht.

➡ [Jan Berlemann](#) war November 2024 nach 9 Jahren bei [CLAAS](#) – zuletzt als Head of Sales Tractor, Marketing and Dealer Network Development und Country Sales Manager Hungary der [CLAAS REGIONAL CENTER CENTRAL EUROPE GMBH](#) – zur [AGRAVIS Raiffeisen AG](#) Raiffeisen gewechselt in die Leitung Vertrieb der AGCO Gesellschaften.

➡ [Klaus Bleker](#) sei zum 01. April 2026 in die Position als Kaufmännischer Leiter und Prokurist im [AGRAVIS Technik Center GmbH](#) gewechselt.

🎯 Das Technik Center Alpen wurde 1999 als Exklusivhändler für Claas-Erntetechnik, Deutz-Fahr-Traktoren und [GRIMME](#) Kartoffel- und Rübentechnik gegründet. In 2003 ist das komplette Traktorenprogramm von Claas ins Produktprogramm aufgenommen worden und wird seit 2008 exklusiv vertrieben. Im März 2011 wurden die beiden Niederlassungen, die Harf Agrartechnik in Bergheim und das Technik Center Harf in Rheinbach integriert. 2019 erfolgte die Übernahme in Kürten sowie der Bau der 6. Niederlassung in Kottenheim. 2025 wurde ein neuer Standortes in Raesfeld eröffnet.

📍 Mit 7 Standorten und rund 160 Mitarbeitern werden aktuell in dem Vertriebsgebiet zwischen dem oberen Niederrhein, der Mosel und dem Westmünsterland eine Vielzahl von Lohnunternehmen, Landwirten und kommunalen Einrichtungen betreut. Unterstützt werde man dabei von 11 Partnerhändler.

**RWZ habe in 2025 die Ziele nicht erreicht**



Raiffeisen



# GESCHÄFTSBERICHT 2025



**Christoph Kempkes**  
Vorstandsvorsitzender

**Michael Göthner**  
Vorstandsmitglied

### DIE RWZ AUF EINEN BLICK

RWZ-Konzern	2025 Mio. Euro	2024 Mio. Euro	2023 Mio. Euro	2022 Mio. Euro
Umsatz	2.616,3	2.880,2	2.967,9	2.995,2
Rohergebnis	252,0	289,8	310,3	285,4
Abschreibungen	15,0	16,2	17,3	15,5
Jahresergebnis	-4,2	2,0	30,2	24,2
Bilanzsumme	704,4	792,1	833,9	825,9
Anlagevermögen	207,8	208,0	205,8	208,8
Umlaufvermögen	495,1	582,5	627,2	605,8
Eigenkapital	157,7	165,0	164,5	153,1
Fremdkapital	546,7	627,0	667,0	671,6
Investitionen in Sachanlagen	19,4	21,4	18,5	18,9
Anzahl der durchschnittlichen Mitarbeitende (inkl. Aushilfen)	2.166	2.554	2.464	2.407
Anzahl der durchschnittlichen Auszubildende/ dual Studierenden	180	246	238	237



🔥 **Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main AG (RWZ):** der Konzernumsatz 2025 lag preis- und mengenbedingt bei rund 2,6 Milliarden Euro und damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 2,88 Milliarden Euro

➡ Das operative Ergebnis (EBIT) habe sich lediglich auf 10,6 Millionen Euro belaufen und sei damit klar unter Erwartung und Plan geblieben.

➡ Der Gewinn vor Steuern (EBT) habe mit 1,2 Mio. EUR aber über der Nulllinie gehalten werden können. Die Eigenkapitalquote des Konzerns sei um +1,2 % auf 22 % gestiegen dank neuerlicher Schuldensenkung.

⚡ Die Zusammenarbeit mit der [Raiffeisen Waren GmbH](#) Kassel (RW) im Bereich Agrartechnik werde planmäßig zum 01.05.2026 umgesetzt. Konkret bringen RWZ und RW ihre Agrartechnikaktivitäten in Deutschland, Frankreich, Dänemark und Polen in ein Gemeinschaftsunternehmen ein.

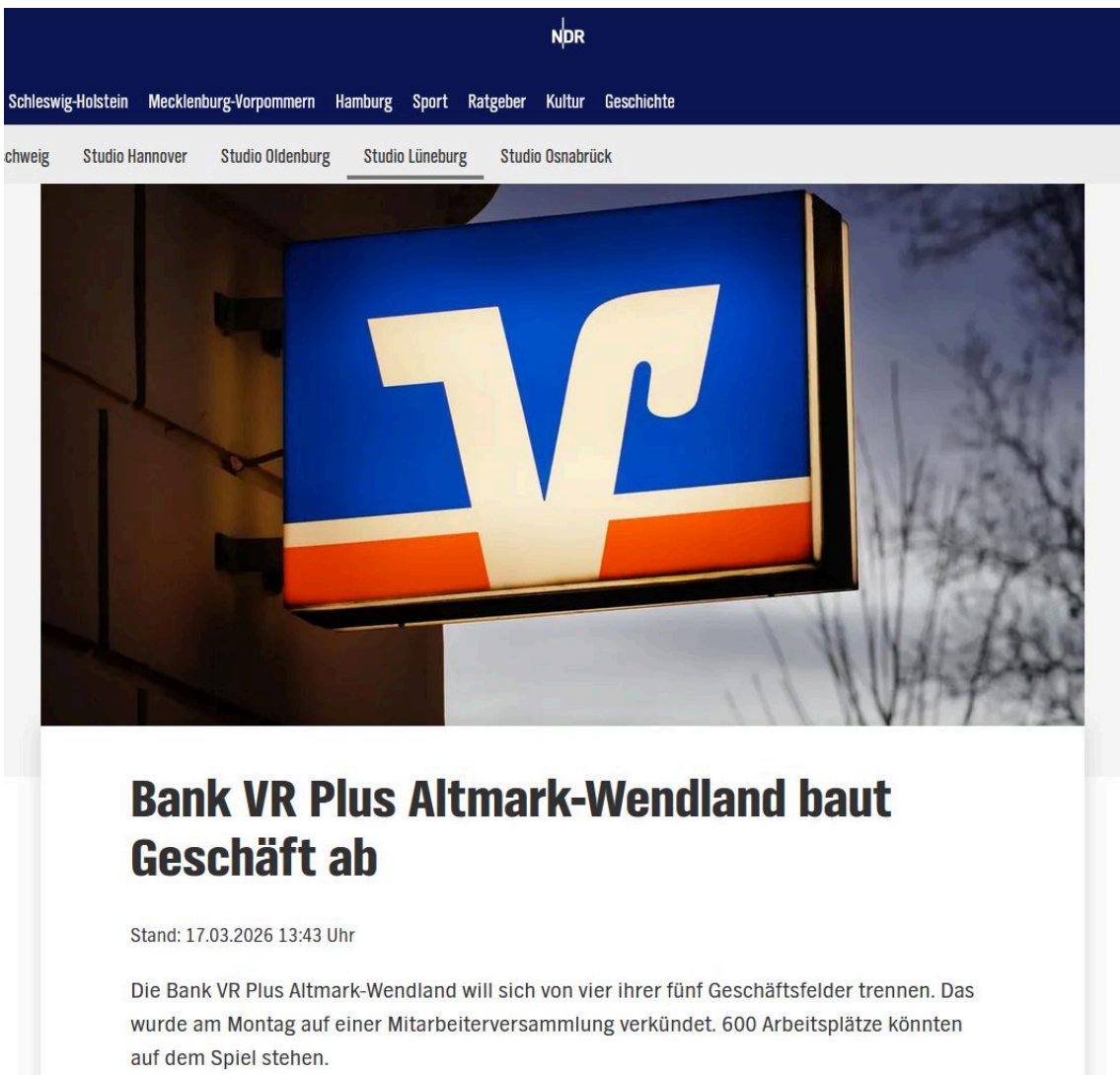
👉 **RWZ-Vorstandsvorsitzender [Christoph Kempkes](#):** „Das Geschäftsjahr 2025 war für uns ein Dämpfer. Das Vertrauen, dass wir verlässlich Jahr für Jahr Ergebnisfortschritt erzielen, hat einen Kratzer bekommen. Trotz enttäuschender Zahlen bleiben wichtige Grundpfeiler für eine positive Prognose stabil: Die Mehrzahl unserer Geschäftssegmente wirtschaftet profitabel. Unsere Problembereiche sind erkannt, benannt und adressiert. Unsere Liquidität war ganzjährig sehr auskömmlich. Unsere Bilanz ist solide, unser Aktienkurs wurde bestätigt. Ein Teil unserer Probleme ist hausgemacht. Mit Blick auf die Schärfung unseres vertrieblichen Leistungsversprechens, der Kostenstruktur, den Betriebsabläufen und unseres unternehmenskulturellen Miteinanders sind wir nicht gut genug. Hier ist punktuell eine Nejustierung notwendig. Ich bin der festen Überzeugung, dass der Agrarhandel ein unverzichtbares Scharnier zwischen Politik, Markt und landwirtschaftlichen Betrieben bleiben wird. Wer denn sonst soll Landwirten, Winzern, Forstbetrieben und Gartenbauern beim Einkauf bzw. Verkauf ihrer Waren sowie bei der Bewältigung eines durch enge regulatorische Vorschriften erschwerten Alltagsgeschäfts zu guten Angeboten und konkreten Problemlösungen verhelfen? Genau dafür stehen wir jeden

Morgen auf, das hat Zukunft.“

👍 **RWZ-Finanzvorstand [Carl Michael Goethner](#)**: „Ergebnis schwach, Bilanz gestärkt, Unternehmenswert durch neues Gutachten bestätigt. Wir müssen nun in einem umfassenden Prozess das Zusammenspiel zentraler und regionaler Ressourcen effizienter gestalten und besser auf den Vertrieb ausrichten. Das wird ein bis zwei Jahre andauern. Aber nur so schaffen wir unser Ziel, durch mehr Produktivität und Wertschöpfung größere Stabilität für die kommenden Jahre zu erreichen.“

👍 Der Vorstand plant für das laufende Jahr 2026 neuerlich mit einer „schwarzen Null“.

## **VR Plus Altmark-Wendland will sich spätestens bis zum Jahresende von allen Agrarsparten einschließlich der Landtechnik-Standorte trennen**



The image is a screenshot of a news article from NDR. At the top, there is a dark blue navigation bar with the NDR logo and a menu of categories: Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Hamburg, Sport, Ratgeber, Kultur, and Geschichte. Below this is a lighter blue bar with studio locations: chweig, Studio Hannover, Studio Oldenburg, Studio Lüneburg, and Studio Osnabrück. The main content area features a large photograph of a VR Plus logo sign, which is illuminated and has a blue, white, and orange color scheme. Below the photo is the article title in bold black text: "Bank VR Plus Altmark-Wendland baut Geschäft ab". Underneath the title is the timestamp "Stand: 17.03.2026 13:43 Uhr" and a short paragraph of text: "Die Bank VR Plus Altmark-Wendland will sich von vier ihrer fünf Geschäftsfelder trennen. Das wurde am Montag auf einer Mitarbeiterversammlung verkündet. 600 Arbeitsplätze könnten auf dem Spiel stehen."



👉 Der vor kurzem bestellte neue Vorstand der 1917 in Woltersdorf, Niedersachsen gegründeten VR PLUS Altmark-Wendland eG (VR PLUS) hat auf einer **Mitarbeiterversammlung verkündet, dass man die Bereiche Bank und T-E-A-M (Technik, Energie, Agrar, Markt) voneinander zu trennen beabsichtige.** Mit über 800 Mitarbeitern in den über 90 Geschäftsstellen gehört die VR Plus zu den führenden Nahversorgern im Vierländereck Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg. Sie zählt mit einer Bilanzsumme von 1,029 Mrd. Euro im Übrigen zu den größten gemischtwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften Deutschlands mit knapp 13.000 Mitgliedern.

📍 Den größten Teil des Landtechnikgeschäfts der VR Plus werde mit den Technik-Standorten in Osterburg, Dannenberg, Dahlenburg, Lüchow und Groß Oesingen mit Fendt als Hauptmarke erzielt. Ergänzt werde das Netz durch ein Gebrauchtmaschinenzentrum sowie einen Mietpark in Oetzen.

📌 Über das Tochterunternehmen alka-tec GmbH ist die VR Plus außerdem Deutz-Fahr-Händler. Die Wurzeln der alka-tec reichen bis in die 1950er Jahre zurück. 2019 bündelte die VR Plus Technik ihre Aktivitäten infolge der Übernahmen der Traditionsunternehmen Eckhardt Landmaschinen und Tasto schließlich unter dem Namen alka-tec GmbH.

👉 Der Aufsichtsrat der VR PLUS Altmark-Wendland eG hatte die Erweiterung des Vorstandsgremiums um zwei zusätzliche Mitglieder, Thorsten Briest und Mathias Knoll, beschlossen. In der seinerzeitigen Verlautbarung war zu lesen, dass Christoph Feil – er sei bereits zum 01.01.2026 in den Vorstand berufen worden – im Bereich Marktfolge für die Gesamtbanksteuerung mit Rechnungswesen und Meldewesen sowie die Betriebsorganisation und IT verantwortlich wäre. Mathias Knoll werde künftig im Bereich Marktfolge die Marktfolge Kredit und Passiv, die Innenrevision sowie das Beauftragtenwesen leiten. Als neuer Marktvorstand werde Thorsten Briest für alle fünf Geschäftsfelder (Bank, Technik, Energie, Markt und Agrar) und für die Bereiche Handel, Personal, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing die Verantwortung übernehmen.

📌 Die VR Plus deckt mit den Marken Deutz-Fahr und Fendt unterschiedliche Vertriebsgebiete ab. Die Willensbekundung zur Konzentration auf das klassische Bankgeschäft Kerngeschäft als Bank und die Abtrennung der anderen vier Bereiche ist das Eine. Investoren für das Tankstellen-, Waren- und Landtechnik-Standortenetz sowie den Landwirtschaftsbetrieb mit rund 1.000 Hektar dürfte allerdings nicht ganz trivial sein. Allerdings werde schon getuschelt, dass sich die AGRAVIS zumindest für die 5 Fendt-Standorte interessieren würde.

## **GVS Agrar: CEO Markus Angst und Verwaltungsratspräsident Cyril Tappolet treten zurück**

Schaffhauser Bauern sind besorgt

# Feuer unterm Dach beim GVS: Chef und Verwaltungsratspräsident werfen den Bettel hin

Fabian Babic | 18. März 2026

Lesenswert | Noch keine Kommentare | f X ④ ✉ in



Haben den GVS verlassen: Cyril Tappolet (l.) und Markus Angst. Archivbild: Roland Müller

Bei der Schaffhauser Dachorganisation der landwirtschaftlichen Genossenschaften kommt es zu Umwälzungen. Zwei Männer an der Spitze nehmen den Hut. Die Bauern machen sich Sorgen.





👉 Wie die [Schaffhauser Nachrichten](#) berichten, komme es zu einem gleichzeitigen Abgang im Top-Management beim Genossenschaftsverband.

📌 Wie wir auch im [Hashtag#TreckerTalk](#) berichteten kam es bereits in 2024 zur Entlassung mehrerer Top-Manager bei der GVS, demzufolge das Führungsteam weitgehend neu zusammengestellt wurde.

🔥 Die angestrebte Transformation des Unternehmens sei jedoch nicht gelungen, ist in der Tageszeitung zu lesen. Und sie könne auch nicht mehr sinnvoll umgesetzt werden. Es wird des Weiteren aus einem Schreiben des Verwaltungsrats zitiert, dass die strukturellen Herausforderungen in einzelnen Bereichen massiv größer seien als ursprünglich angenommen. Auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen seien zunehmend schwieriger geworden. Die ersten Zahlen des Jahresabschlusses 2025 hätten wohl die Lage noch etwas verschärft. In diesem Zusammenhang sollen sich Tappolet und Angst dazu entschieden haben zurückzutreten.

🎯 Für Tappolet übernehme VR-Mitglied [Roland Ochsner](#) vorübergehend das Zepter. Ein Nachfolger für den operativen GVS-Chef Angst werde derzeit noch gesucht.

👉 Anfang der 1990er sei der schweizerische Agrarhandel generell vor einem Strukturwandel gestanden. Mehrere regionale Genossenschaftsverbände hätten seinerzeit beschlossen, ihre Kräfte zu bündeln mit dem Ergebnis, dass 1993/94 die Gründung der [fenaco](#) erfolgt wäre.

📌 Der Genossenschaftsverband Schaffhausen habe sich damals bewusst gegen einen Beitritt zur Fenaco entschieden. Man habe die regionale Eigenständigkeit und die Nähe zur bäuerlichen Basis nördlich des Rheins bewahren wollen. In der Folge wäre insbesondere das Landtechnik-Geschäft erfolgreich ausgebaut worden. Unter anderem dank dem Import und Vertrieb der AGCO-Marken Fella, Fendt, Massey Ferguson und Valtra sowie auch Krone oder Horsch. Außerdem sei das Unternehmen mit der Tochterfirma [GVS Agrar AG](#) und der Marke Agrar sogar in die Fertigung von Landmaschinen (Ladewagen, Güllefässer,

Misztzetter und weitere) eingestiegen und mit Vertriebsniederlassungen ins Ausland (Frankreich) expandiert.

👉 Gemäß den Schaffhauser Nachrichten seien die Landwirte der Region in Sorge, man könnte den wohl wichtigsten Abnehmer ihrer Produkte verlieren. Christian Müller, Präsident der Schaffhauser Bauern: „Wenn wir mit dem GVS einen wichtigen Partner verlieren, besteht die Gefahr, dass wir geografisch isoliert werden.“ Der abtretende CEO Markus Angst habe dies jedoch relativiert und betont, dass keine Weltuntergangsstimmung herrsche.

---

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](mailto:kontakt@newideasthinktank.de) Ihrem Adressbuch oder der Liste sicherer Absender hinzu. Dadurch stellen Sie sicher, dass unsere Mail Sie auch in Zukunft erreicht.

Informationen zum Datenschutz finden Sie [hier](#).

Dieser Newsletter wurde an {{ contact.EMAIL }} gesendet. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).

