

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

Landtechnik-Branche durchlebt permanentes Wechselbad der Gefühle!

Herbert Dammann GmbH: Insolvenz angemeldet

John Deere: Umsatz stieg in Q2 um 5 % auf 13,369 Milliarden US-Dollar

John Deere: Produktion beim italienischen Pflanzenschutztechnik-Tochterunternehmen Mazzotti wird eingestellt

SDF Group: Umsatz ist in 2025 auf 1,412 Milliarden Euro und die EBITDA-Marge auf 8,4 % gesunken

SDF Group: neue Vertriebsniederlassung in Südafrika in der Subsahara-Region eröffnet

BAG Allgäu-Oberschwaben: Übernahme der sich im Insolvenzverfahren befindlichen Händler SDF Zentrum SBH und Hägele Technik

Trecker Talk Podcast: neue, zukunftsweisende Folge mit dem Motorenbauer Deutz ist über alle Kanäle abrufbar!

ClearOps: Serie-A-Finanzierung für den Ausbau der KI-Plattform für globale Aftersales-Prozesse

Stihl: Umsatz im Geschäftsjahr 2025 stieg um 2,8 % im Vergleich zu 2024 auf 5,48 Milliarden Euro

Wacker Neuson Group: im ersten Quartal 2026 wächst der Umsatz um 20 % auf rund 591 Millionen Euro

Amazone und CultiWise: strategische Partnerschaft bei Smart Farming vereinbart

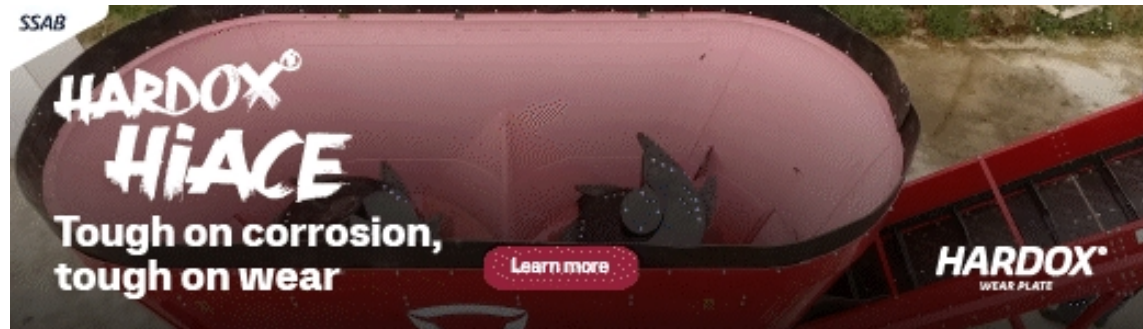
Lemken: Hackgeräte und Hackstriegel sollen künftig im Stammwerk in Alpen produziert werden

LandBauTechnik Bundesverband: 2.296 neue Gesellen/innen in der Branche und Spitzenwert mit 10.357 Auszubildenden

Fricke Gruppe: offizielle Eröffnung des neuen Ersatzteilzentrums im saarländischen Tholey

Monnoyeur und Faresin: in Frankreich Partnerschaft für den Vertrieb von Teleskopen

ANZEIGE



Liebe Leserinnen und Leser,

wenn man sich die Schlagzeilen vor Augen führt, die die Branche seit Januar liefert, dann ist dies mit einem Wechselbad der Gefühle wohl nur milde beschrieben. **Am Beispiel von der [Same Deutz-Fahr Deutschland GmbH](#) lässt sich dies besonders plakativ darstellen!** Für die in Lauingen an der Donau ansässige Vertriebsmannschaft rauschte der Fahrstuhl der Gefühle schon am Jahresanfang gleich mal ganz tief in den Keller.

👉 **Eine Hiobsbotschaft jagte die andere, wie die nachfolgende kleine Aufzählung erkennen lässt:**

+ Die zur Krone Gruppe gehörenden Deutz-Fahr-Vertriebspartner D.Lankhorst (neun Standorte) und Lankhorst Nord (fünf Standorte) haben verlautbart, dass sie ihr Vertriebs- und Serviceportfolio am 1. Februar 2026 um die gesamte Markenwelt von Case IH, New Holland und STEYR erweitern werden.

+ **Die Rudolf Meyer Agrartechnik GmbH & Co. KG als Deutz-Fahr-Vertriebspartner hat am 2. Februar 2026 beim Amtsgericht Tostedt einen Antrag auf ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung gestellt.** Das familiengeführte Unternehmen erzielte zuletzt einen Jahresumsatz von rund 17,5 Mio. Euro und beschäftigt aktuell 56 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den Standorten Halvesbostel und Sottrum.

+ Nur wenige Tage später haben die Deutz-Fahr Händler DSF Zentrum Schwarzwald Baar Hegau und Hägele Technik GmbH Insolvenz angemeldet.

+ Im März verkündete die VR PLUS Altmark-Wendland eG, dass man sich spätestens bis zum Jahresende von den TEAM-Sparten (Technik, Energie, Agrar, Markt) trennen wolle. Den größten Teil des Landtechnikgeschäfts der VR Plus mache man mit den Fendt-Standorten in Osterburg, Dannenberg, Dahlenburg, Lüchow und Groß Oesingen. Über das Tochterunternehmen alka-tec GmbH mit Sitz in Oetzen deckt die VR Plus bislang außerdem als Deutz-Fahr-Händler das Vierländereck Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg ab. 2019 hatte die VR Plus Technik ihre Deutz-Fahr-Aktivitäten infolge der Übernahmen der Traditionsunternehmen Eckhardt Landmaschinen und Tasto unter dem Namen alka-tec GmbH gebündelt.

+ Anfang Mai machte die Runde, dass der bisherige Chief Commercial Officer (CCO) bei der Same Deutz-Fahr Deutschland GmbH, Stephan Formica, also der Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing, mit sofortiger Wirkung aus dem Unternehmen ausscheide. Er hatte erst im September 2025 diese Position von Vincenzo Cetani übernommen, der zum Jahresende in den Ruhestand verabschiedet wurde. Alessandro Sapio, der seit 2022 als Chief Operating Officer (COO) und seit 2024 als Sprecher der Geschäftsführung agiert, übernehme ab sofort auch die Verantwortung für Marketing, Vertrieb sowie Parts und Service in Deutschland.

⚡ Mit Alessandro sind wir übrigens in dieser Woche verabredet um eine neue Folge vom #TreckerTalkPodcast aufzunehmen. Ich freue mich richtig darauf und bin mehr als gespannt auf den Austausch zu den jüngsten, positiven Ereignissen:

+ Das niedersächsische Traditionsunternehmen Clemens Hoving GmbH aus Bakum hat als Deutz-Fahr-Vertriebspartner rückwirkend zum 1. Mai 2026 die Vermögenswerte der seit Ende Januar insolventen August Bruns Landmaschinen GmbH (bekannt als ABC Land- und Baumaschinen) übernommen. Die Übernahme im Rahmen einer übertragenden Sanierung rettet die Standorte in Cloppenburg, Bösel, Haren und Aurich-Sandhorst und sichert die 120 Arbeitsplätze der Beschäftigten.

+ Mit der Übernahme der Rieser Agrartechnik GmbH und der Alfred Wirth GmbH zum 1. Mai erweitert die Gruma-Gruppe ihr bereits bestehendes Verkaufsgebiet für die Marke Deutz-Fahr.

+ Und seit dieser Woche ist bekannt, dass die [BAG Allgäu-Oberschwaben eG](#) die Standorte der sich im Insolvenzverfahren befindlichen Händler [SDF Zentrum Schwarzwald-Baar-Hegau GmbH](#) in Geisingen sowie [HÄGELE Technik GmbH](#) in Uhingen übernimmt (siehe die nachfolgende Meldung)!

👉 Im Übrigen lässt sich das Wechselbad der Gefühle für die Branche anhand diverser weiterer Meldungen in dieser Ausgabe des #TreckerTalk erkennen: auf die

Dammann-Insolvenz-Nachricht folgen unter anderem Meldungen über Umsatzsteigerungen von John Deere und Stihl.

Herbert Dammann GmbH hat Insolvenz angemeldet



Die [HERBERT DAMMANN GmbH](#) wurde als Maschinenbauunternehmen am 15. März 1979 von Herbert Dammann gegründet. Im Jahr 2004 trat Tochter Nadine Dammann in die Firma ein, im Jahr 2011 wurde sie zur Geschäftsführerin ernannt. Sie ist studierte Maschinenbauingenieurin und gelernte Industriemechanikerin. (Fotos: Screenshots Homepage)

[➔ Zum vorläufigen Sachverwalter wurde Rechtsanwalt Dr. Per Hendrik Heerma aus Hamburg bestellt.](#)

📌 Das Familienunternehmen beschäftigt aktuell rund 150 Mitarbeitende. Ein wichtiges Datum in der Firmengeschichte sei der April 2006 gewesen: Aufgrund der steigenden Nachfrage und der immer größer werdenden Geräte habe man die neue Produktionsstätte im Gewerbegebiet Buxtehude-Hedendorf in Betrieb genommen. In dem 10.000 qm großen Werk seien alle Werksprozesse vereint. 2014 habe man das Werk um weitere 3.000 qm erweitert, um die Nachfrage der DAMMANN-tracs besser abdecken zu können.

👉 Was die Selbstfahrer betrifft, so gilt DAMMANN als Pionier in Deutschland. Die Firma konstruierte 1984 die erste selbstfahrende Spritze in Deutschland auf Basis eines MB-trac-Fahrgestells und später dann auf Basis des Unimogs. In Zusammenarbeit mit der

Mercedes-Benz AG-Benz wurde ein breites Spektrum an Fahrzeugen und Sprühgeräten für vielfältige Einsatzspektren auf den Markt gebracht.

✚ Wobei die Pflanzenschutztechnik im Fokus stand mit gezogenen Spritzen, Aufbauspritzen und Selbstfahrern mit Arbeitsbreiten bis zu 48 Metern und Behältergrößen von bis zu 20.000 Litern.

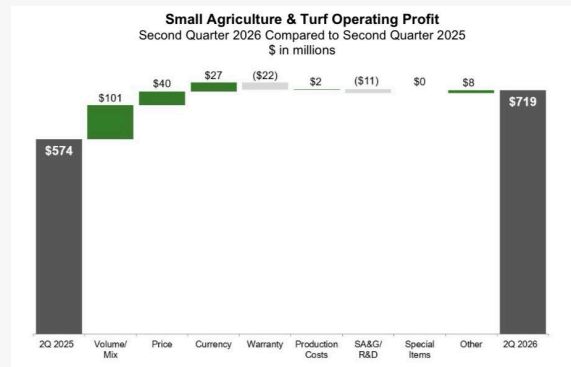
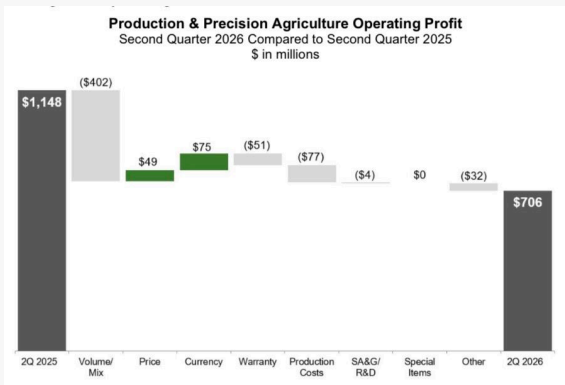
✚ Über die Jahre hat sich Dammann aber auch einen guten Ruf mit seiner Airport- und Kommunaltechnik sowie Gleissprühanlagen erworben.

John Deere: Umsatz stieg in Q2 um 5 % auf 13,369 Milliarden US-Dollar



Deere & Company

In Millionen US-\$ (außer EPS Angabe)	Zweites Quartal			Erstes Halbjahr		
	2026	2025	% Änderung	2026	2025	% Änderung
Umsatzerlöse und Erträge	\$ 13.369	\$ 12.763	5%	\$ 22.981	\$ 21.272	8%
Überschuss	\$ 1.773	\$ 1.804	-2%	\$ 2.429	\$ 2.673	-9%
Ergebnis je Aktie (EPS), verwässert (diluted EPS)	\$ 6,55	\$ 6,64		\$ 8,97	\$ 9,82	



Industrie-Ausblick für das Jahr 2026

Landtechnik, Rasen- und Grundstückspflege

USA & Kanada:

Große Landmaschinen minus 15 bis 20%

Kompakte Landmaschinen sowie Rasen- und Grundstückspflege gleichbl. bis plus 5%

Europa

gleichbl. bis plus 5%

Südamerika (Traktoren & Mähdrescher)

minus ~15%

Asien

gleichbleibend

Bau- & Forstmaschinen

USA & Kanada:

Baumaschinen plus ~5%

Kompakte Baumaschinen plus ~5%

Forstmaschinen (global) minus ~5%

Straßenbaumaschinen (global) plus ~10%

John Deere-Ausblick für das Jahr 2026

In Millionen US-\$	Umsatzerlöse	Umrechnungskurse	Preis-Realisierung
Großmaschinen/Präzisionslandtechnik	minus 5 bis 10%	+3.0%	~ +1.0%
Kompakte Landmaschinen/ Rasen- & Grundstückspflege	plus ~15%	+1.0%	~ +1.5%
Bau- und Forstmaschinen	plus ~20%	+2.0%	~ +2.5%
Financial Services	Überschuss	~ \$860	

➡ Bezogen auf das erste Halbjahr im Geschäftsjahr von John Deere seien die Umsätze um 8 % auf 22,981 Milliarden US-\$ gestiegen. Die Maschinenumsätze beliefen sich auf 11,778 Milliarden US-\$ im Quartal und 19,779 Milliarden US-\$ im ersten Halbjahr, verglichen mit 11,171 Milliarden US-\$ und 17,980 Milliarden US-\$ in den gleichen Vorjahreszeiträumen.

👍 Deere & Company verzeichnet im zweiten Quartal des Geschäftsjahres (3. Mai 2026) einen Nettogewinn von 1,773 Milliarden US-\$ oder 6,55 US-\$ je Aktie, verglichen mit 1,804 Milliarden US-\$ oder 6,64 US-\$ je Aktie im gleichen Vorjahreszeitraum. Für die ersten sechs Monate des Jahres belief sich der Deere & Company zuzurechnende Nettogewinn auf 2,429 Milliarden US-\$ oder 8,97 US-\$ je Aktie, verglichen mit 2,673 Milliarden US-\$ oder 9,82 US-\$ je Aktie im gleichen Vorjahreszeitraum.

👉 [John C. May](#), CEO und Vorstandsvorsitzender von John Deere: „Unsere Leistung in der

aktuellen Marktumgebung unterstreicht die Stärke unseres diversifizierten Portfolios. Das zeigt sich vor allem an den starken Ergebnissen in den Bereichen Kompakte Landmaschinen und Bau- & Forstmaschinen. Während wir die anhaltenden Herausforderungen in den globalen Agrarmärkten bewältigen, trägt unser umfassendes Portfolio weiterhin dazu bei, Marktanteile auszubauen und unsere Ziele für nachhaltiges Wachstum voranzutreiben. Während unsere Kunden weiterhin in einem herausfordernden Umfeld wirtschaften, bleiben wir bei John Deere darauf fokussiert, ihren Erfolg durch effiziente Abläufe und hohe Widerstandsfähigkeit zu unterstützen. Indem wir kontinuierlich in Innovationen investieren – auch in schwierigen Marktphasen – und die Stärke unseres Vertriebspartnernetzes nutzen, sind wir gut positioniert, mit der Verbesserung der Marktbedingungen steigenden Mehrwert für unsere Kunden und Aktionäre zu schaffen.“

👉 Für das Geschäftsjahr 2026 wird ein auf Deere & Company entfallender Nettogewinn in Höhe von 4,5 bis 5,0 Milliarden US-\$ erwartet.

John Deere: Produktion beim italienischen Pflanzenschutztechnik-Tochterunternehmen Mazzotti wird eingestellt





Opslaan


Bedrijfsnieuws


Mazzotti stopt productie – John Deere trekt stekker uit het merk





(Fotos: Werkbilder, Screenshots)


 **John Deere: die Produktion beim italienischen Tochterunternehmen [Mazzotti S.r.l.](#) (by Deere & Company) wird eingestellt**

 Wie unter anderem beim niederländischen Fachmagazin [Mechaman](#) zu lesen war, ziehe John Deere bei dem in 2017 übernommenen italienischen Spritzenhersteller Mazzotti den Stecker in der Produktion. In der Fabrik in Ravenna würden aktuell rund 60 Mitarbeitende beschäftigt.

 Für den niederländischen Importeur [Erik Hogervorst](#) in Noordwijkerhout - er ist seit mehr als 21 Jahren Importeur der Mazzotti-Selbstfahrer - wäre die Nachricht wie ein Blitz aus heiterem Himmel gekommen: „Gestern Abend wurde ich darüber informiert, dass die Produktion komplett eingestellt werde. Für uns ist es jetzt das Wichtigste, dass wir unseren Kunden weiterhin mit Service und Teilen helfen können. Wir wollen auch mit kompakten Selbstfahrern bis zu 4.000 Litern weitermachen. Wir sind in Gesprächen mit anderen Herstellern darüber, aber mehr kann ich noch nicht sagen.“

 Die ersten Pflanzenschutzspritzen-Selbstfahrer von Mazzotti seien 1987 auf den Feldern zum Einsatz gekommen.

 Bis zur Übernahme des im Privatbesitz befindlichen Unternehmens durch John Deere im Jahr 2017 habe man sich nach eigenen Angaben zum Marktführer in Italien bei selbstfahrenden Spritzen mit 85 % Marktanteil entwickelt. Zu diesem Zeitpunkt wurden mit Ibis, All Crop und MAF drei Baureihen produziert.

 [John C. May](#), seinerzeit President für Agrarmanagement-Lösungen bei John Deere wurde zitiert: „Mazzotti steht für Innovationen, Know-how, Design und Kompetenz bei Pflanzenschutzspritzen. Die Übernahme von Mazzotti bietet John Deere die Möglichkeit, weitere Kunden auf europäischen Märkten zu gewinnen.“

📌 Der Markenname Mazzotti sollte genauso erhalten bleiben wie alle Vertriebsvereinbarungen. Die Kunden würden danach weiterhin mit den Spritzen und dem Service bedient. Laut John May, würde Mazzotti die volle Unterstützung von John Deere zur Weiterentwicklung des Spritzengeschäftes erhalten.

📌 Die Pläne von John Deere hätten sich laut Mechaman seit 2017 jedoch mehrmals geändert. Die Integration von verschiedenen John Deere Komponenten wie Motor, Kabine, etc. in die Maschinen wäre ein erster Schritt gewesen. Später sei entschieden worden, dass John Deere mit dem Ibis und den großen MAF-Selbstfahrern aufhören, aber mit den 300M und 400M weitermachen würde.

📌 Nun ziehe John Deere komplett den Stecker von Mazzotti.

ANZEIGE



SDF Group: Umsatz ist in 2025 auf 1,412 Milliarden Euro und die EBITDA-Marge auf 8,4 % gesunken



PRESSEMITTEILUNG



(Fotos: Screenshots)



➔ Im Jahr 2024 lag der Umsatz bei 1.638 Millionen Euro – wobei der Umsatzrückgang geringer ausgefallen war als im Branchendurchschnitt. Das 2024er EBITDA von 187 Millionen Euro – was 11,5 % des Umsatzes entsprach – war das zweitbeste Ergebnis aller Zeiten in Prozent.

📌 Forschung & Entwicklung wären die Grundpfeiler der Wettbewerbsfähigkeit von SDF geblieben. Man habe 66 Millionen Euro bzw. 4,7 % des Umsatzes in die Entwicklung investiert – unter anderem in:

- technologisch fortschrittlichen Traktoren mit besonderem Fokus auf das Hochleistungssegment und Lösungen für die digitale Landwirtschaft;
- digitalen Dienstleistungen mit konsequenter Kundenorientierung;
- der Entwicklung des elektrischen Sektors, unterstützt durch die Eröffnung des neuen Competence Centers in Shanghai Anfang 2026.

📌 Im Jahr 2024 habe man 75 Millionen Euro investiert.

🎯 Was die globale Wettbewerbsposition betreffe, so habe der weltweite Traktorenmarkt (ohne China, Indien, USA, Brasilien, Taiwan, Kanada und Vereinigte Arabische Emirate) einen deutlichen Rückgang von rund 226.000 verkauften Einheiten im Jahr 2024 auf rund 206.000 Einheiten im Jahr 2025 (-9 %) hinnehmen müssen. Im Jahr 2023 seien noch rund

277.000 Einheiten verkauft worden, ein Rückgang von 18,6 % beim Vergleich von 2024 mit 2023.

👉 Vor diesem Hintergrund wäre der Rückgang der Verkaufszahlen von SDF moderater (-7,7 %) ausgefallen, **weshalb man den weltweiten Marktanteil der Gruppe im vergangenen Jahr auf 10,6 % habe steigern können.** In 2024 hatte SDF rund 24.000 Einheiten (-16,3 %) verkauft, wobei der weltweite Marktanteil von 10,1 % im Jahr 2023 und 9,4 % im Jahr 2022 auf 10,4 % im Jahr 2024 gestiegen war.

➡ **Zu den bedeutendsten Entwicklungen 2025 gegenüber 2024 zählen:**

- **Italien: Marktanteil von 19,8 % auf 21 % gestiegen**
- Portugal: 29,1 % (+3,9 Prozentpunkte)
- Frankreich: 7,6 % (+1,2 Prozentpunkte)
- Türkei: 14 % (gegenüber 13,7 %)
- Schweiz: 17,3 % (+0,9 Prozentpunkte)

📌 Das Segment der Spezialtraktoren blieb der wichtigste Wachstumstreiber, mit deutlichen Absatzsteigerungen bei den Marken DEUTZ-FAHR und SAME. Im Segment der Spezialtraktoren bestätigt SDF seine Führungsposition mit einem Marktanteil in Europa von 26,9 % (+6,6 Prozentpunkte gegenüber 2024).

📌 **Vor dem Hintergrund einer allgemein rückläufigen Nachfrage konnte SDF seinen Marktanteil in den wichtigsten europäischen Ländern mit eigenen Vertriebsgesellschaften auf 11,4 % steigern (+1,1 Prozentpunkte gegenüber 2024).**

📌 Geografisch betrachtet stammten 65 % des Umsatzes 2025 aus Europa und 35 % aus Märkten außerhalb Europas.

📌 Die Gruppe habe ihre internationale Präsenz gestärkt, die heute 8 Produktionsstandorte und 17 Vertriebsgesellschaften in Europa, Asien, Amerika und Afrika umfasse.

SDF Group: neue Vertriebsniederlassung in Südafrika in der Subsahara-Region eröffnet





➡ **Der neue Standort befindet sich in Paarl in der Provinz Westkap, im bekannten Weinbaugebiet rund um Kapstadt, und stelle einen wichtigen Schritt zur weiteren Stärkung der Präsenz von SDF in Südafrika dar.**

👉 Lodovico Bussolati, CEO von SDF: „Die Eröffnung der Vertriebsniederlassung SDF South Africa markiert einen bedeutenden Meilenstein für SDF. Dies ist unsere zweite Niederlassung in der Subsahara-Region und unterstreicht unser uneingeschränktes Engagement für unseren Wachstumskurs in Afrika sowie unsere Entschlossenheit, ein integraler Bestandteil der landwirtschaftlichen Entwicklung Südafrikas zu sein. Sie spiegelt unseren Wunsch wider, belastbare, nachhaltige und langfristige Partnerschaften aufzubauen und damit unsere Position als einer der weltweit führenden OEMs weiter zu stärken, die aktiv in die bedeutende Zukunft des südafrikanischen Agrarsektors investieren.“

📌 **Im Februar 2025 hatte SDF die erste Vertriebsniederlassung in Subsahara-Afrika eröffnet, und zwar in Tansania.**

🎯 Mit der Eröffnung der Vertriebsniederlassung in Paarl verfolge SDF South Africa (Pty) Ltd das Ziel, seine Ressourcen weiter auszubauen, um lokale Partner zu unterstützen und die nachhaltige Entwicklung seiner Marken über viele Jahrzehnte hinweg sicherzustellen. Dieses Engagement verdeutliche die Absicht, die afrikanischen Märkte im Einklang mit seiner Strategie einer starken lokalen Präsenz weiterzuentwickeln, um die Nähe zum Endkunden zu erhöhen. Durch die direkte Marktpräsenz wolle man bestehende Partnerschaften stärken und gleichzeitig ein tieferes Verständnis für die Anforderungen des Marktes und das eigene Produktportfolio aufbauen.

Das Büro in Paarl werde künftig die kommerzielle Betreuung aller Marken in Südafrika übernehmen – darunter DEUTZ-FAHR, SAME und Grégoire (von Erntemaschinen bis hin zu Spritzen) – in Zusammenarbeit mit den bestehenden südafrikanischen Importeurspartnern. Strategisch gelegen nahe der renommierten Weinregionen, der Obstbaugebiete im Osten sowie der Zitrusanbaugebiete im Norden des Kapgebiets, befinde sich die Niederlassung in einer Region, die in den vergangenen Jahrzehnten ein starkes Wachstum in der Mechanisierung des Obstbaus verzeichnet habe.

👉 Alessandro Maritano, Chief Commercial Officer von SDF: „Wir sind sehr stolz darauf, diesen wichtigen Schritt in der Entwicklung von SDF in Afrika erreicht zu haben. Er stellt einen bedeutenden Erfolg beim Ausbau unserer Präsenz im größten Traktormarkt Afrikas dar.“

BAG Allgäu-Oberschwaben: Übernahme der sich im Insolvenzverfahren befindlichen

Händler SDF Zentrum SBH und Hägele Technik



Markus Bitterwolf (links _ Spartenleiter Technik BAG Allgäu-Oberschwaben eG) und [Alessandro Sapia](#) (COO SAME DEUTZ-FAHR DEUTSCHLAND GmbH). (Fotos: Werkbilder, Screenshots Social Media)



Die Standorte vom SDF Zentrum SBH in Geisingen (I.) und von der Hägele Technik GmbH in Uhingen werden einschließlich der Mitarbeiter von der BAG übernommen. (Fotos: Screenshots)

→ Der Bereich Handel mit Landmaschinen, Gartengeräten und Zubehör werde laut der Pressemitteilung ebenso wie die angeschlossenen Fachwerkstätten von der BAG sowohl in Geisingen wie auch in Uhingen fortgeführt. Des Weiteren würden bestehende Partnerhändler und somit wertvolle regionale Strukturen erhalten bleiben.

✚ Auf dem Bild Markus Bitterwolf (links _ Spartenleiter Technik BAG Allgäu-Oberschwaben eG) und [Alessandro Sapio](#) (COO SAME DEUTZ-FAHR DEUTSCHLAND GmbH)

🎯 Man bedankt sich ausdrücklich auch für die konstruktive Zusammenarbeit im Rahmen des Insolvenzverfahrens bei den beiden Insolvenzverwaltern, Rechtsanwalt Kästle und Rechtsanwalt Dr. Hattler, Rottweil. Diese hätten die Lösung in kurzer Zeit möglich gemacht und somit den Fortbestand der Unternehmen und den Erhalt der 30 Arbeitsplätze realisiert.

👉 Die Übernahme markiere für DEUTZ-FAHR weit mehr als die Fortführung bestehender Standorte – sie sei ein klares Bekenntnis zur Region, zu den Kunden und zu einer langfristigen Wachstumsstrategie in Baden-Württemberg.

👉 [Alessandro Sapio](#), COO / Sprecher der Geschäftsführung der [Same Deutz-Fahr Deutschland GmbH](#): „Für uns ist entscheidend, dass wir unseren Kunden auch in herausfordernden Situationen Stabilität, Verlässlichkeit und Zukunftsperspektiven bieten können. Mit der BAG Allgäu-Oberschwaben haben wir einen starken, professionellen und langfristig orientierten Partner gefunden, der die Region kennt, die Landwirtschaft versteht und die Marke DEUTZ-FAHR mit hoher Kompetenz vertreten wird“,

👉 [Stephan Leitl](#), Vorstand der BAG Allgäu-Oberschwaben eG: „Die Landwirtschaft in Baden-Württemberg braucht leistungsfähige, regionale Partner mit technischem Know-how, Nähe zum Kunden und hoher Servicequalität. Genau das wollen wir gemeinsam mit den bestehenden Teams an den Standorten weiter ausbauen. Wir sehen in der Region großes Potenzial und freuen uns darauf, die Marke DEUTZ-FAHR hier aktiv weiterzuentwickeln. Nach den guten Erfahrungen, die wir mit DEUTZ-FAHR und den hervorragenden Produkten an den anderen Standorten gemacht haben, werden wir sicher auch hier, viele Kunden von DEUTZ-FAHR Produkten und den BAG Serviceleistungen überzeugen.“

✚ Die BAG konnte im Jahr 2019 ihr 100jähriges Jubiläum feiern. Ein Jahr vorher, sprich 2018, wurde das neue Technikcenter der Raiffeisen Bezug + Absatz eG (BAG) Bad Wurzach offiziell eröffnet. Es beinhaltet zum einen eine 550 Quadratmeter große Werkstatt für Groß- und Kleinmaschinen und zum anderen einen 300 Quadratmeter große Verkaufsraum für Kleinmaschinen und Zubehör.

ANZEIGE

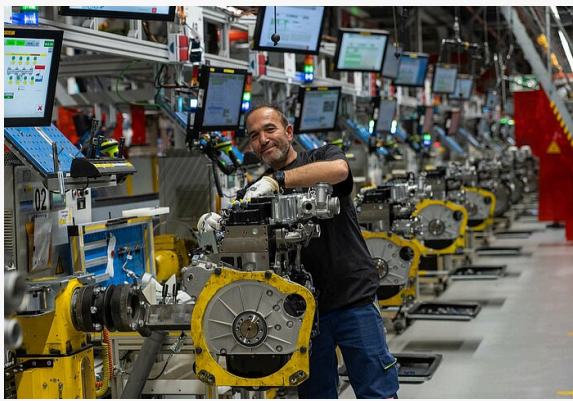


agrotop

spray technology

Trecker Talk Podcast: neue, zukunftsweisende Folge mit dem Motorenbauer Deutz ist über alle Kanäle abrufbar!





🎙 [Super informativer, zukunftsweisender Trecker Talk Podcast über den konsequenten strategischen Konzernumbau der DEUTZ AG und die Transformation hin zu Industrial Intelligence in der Service Unit ist ab sofort online abrufbar!](#)

🎯 Der Motorenbauer hatte für das Geschäftsjahr 2025 einen Umsatzanstieg um 12,7 % auf 2,044 Milliarden Euro vermeldet. Bis 2030 wolle man den Umsatz mit dann rund 4 Mrd. € verdoppeln und dabei die bereinigte EBIT-Rendite auf 10 % steigern.

📌 Um diese ehrgeizigen Ziele zu erreichen habe der Konzern Anfang des Jahres 5 organisatorisch voneinander unabhängige Business Units geschaffen und so sichergestellt, dass Entscheidungen unternehmerischer und deutlich näher am Kunden getroffen werden könnten.

👉 Unter anderem darüber haben sich die beiden Geschäftsführer beim [New Ideas Think Tank](#), [Dieter Dänzer](#) und [Ilja K. T. Führer](#), bei der neuen Folge vom [Hashtag#TreckerTalkPodcast](#) mit den Gesprächspartnern ausgetauscht, die da wären:

- [Andreas Schmidt](#), CEO Business Unit Service, [DEUTZ](#)
- [Sebastian-Friedrich Kowitz](#), CEO Fusion Hub ([talpasolutions GmbH](#))
- [Carsten Hensel](#), Head of Strategy & Digital BU Service, DEUTZ

➡ Nachfolgend eine kleine Auswahl der Fragen, die in diesem Podcast beantwortet werden:

- Wie greifen die fünf Geschäftsbereiche systemisch ineinander?
- Welche Rolle spielt die Business Unit Service als Klammer innerhalb des DEUTZ-Ökosystems?
- Wie verändern sich Erwartungshaltungen von OEMs und Endkunden an Serviceleistungen?
- Wird Service zunehmend zum Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb?
- Was ist der Fusion Hub – und warum spricht man hier von Industrial Intelligence?
- Wie werden Echtzeit-Maschinendaten analysiert und priorisiert?
- Was unterscheidet Fusion Hub von klassischem Monitoring?
- Wie ist Fusion Hub in das Service-Ökosystem integriert?
- Wie erfolgt die direkte Verknüpfung mit Ersatzteilversorgung und Serviceeinsatz?
- Welche Use Cases zeigen bereits messbaren Mehrwert?

🌟 [Andreas Schmidt](#) war übrigens auch schon einer der Talkgäste vor rund 2 Jahren in Neu-Ulm. Damals ging es vorrangig um das Thema Remanufacturing, mit dem sich viele Unternehmen gerade erst anfangen zu beschäftigen – Deutz startete damit bereits vor 75 Jahren! Genau so lange werden nämlich im industriellen Stil Motoren und Komponenten schon aufbereitet! Die Argumente für das Xchange-Konzept sind mehr als stichhaltig:

➡ CO₂-Einsparungen von rund 60 Prozent im Vergleich zu einem neuen Motor!

- 30 Prozent kostengünstiger
- schnelle Verfügbarkeit mit 5 bis 6 Arbeitstagen
- Garantie wie für einen neuen Motor

😊 Apropos Garantie: wir können versprechen, dass auch diese Podcast-Folge nicht nur richtig informativ, sondern auch sehr unterhaltsam ist:

ClearOps: Serie-A-Finanzierung für den Ausbau der KI-Plattform für globale Aftersales-Prozesse





⚡ Die Series-A-Finanzierungsrunde mit einem Volumen von 8,6 Millionen Euro werde von Hitachi Ventures angeführt und von der Schoeller Group sowie der Barkawi Group begleitet. Mit dieser Finanzierung nehme ClearOps erstmals institutionelles Kapital auf und beschleunige seine Mission, die führende KI-Plattform für globale Aftersales-Prozesse von OEMs zu werden.

➡ In Kundennetzwerken führender Industrieunternehmen wie [AGCO Corporation](#), [Jungheinrich AG](#), [Terex Corporation](#) und [Lippert](#) habe ClearOps die Ersatzteilverfügbarkeit um bis zu 40 Prozent steigern, das Ersatzteilgeschäft um 5 bis 15 Prozent ausbauen und Reparaturzeiten um bis zu zwei Tage verkürzen können.

👉 [William Barkawi](#), Gründer und CEO, ClearOps: „Die Welt industrieller Service-Netzwerke verändert sich gerade fundamental. Maschinen werden intelligenter, globale Lieferketten komplexer und Ausfallzeiten zunehmend inakzeptabel. Wir glauben, dass die Zukunft den Unternehmen gehört, die Probleme nicht mehr nur lösen, sondern frühzeitig vorhersagen und Prozesse in Echtzeit koordinieren und automatisieren. Unsere Vision ist klar: Wir bauen die KI-Plattform für industriellen After Sales – mit dem Ziel, Maschinen weltweit mit

minimalen Ausfallzeiten zu betreiben. Ermöglicht durch vollständig autonome Service- und Supply-Chain-Netzwerke.”

🎯 Die Mittel aus der Series-A-Finanzierung würden vor allem in die internationale Expansion von ClearOps fließen. Geplant seien zudem erhebliche Investitionen in den Ausbau der Vertriebs- und Go-to-Market-Organisationen, strategische Ökosystem-Partnerschaften sowie die Weiterentwicklung der KI-Plattform. Mit der zunehmenden Vernetzung und Komplexität industrieller Servicenetzwerke baue ClearOps seine Präsenz innerhalb relevanter Ökosysteme weiter aus und stärke Partnerschaften, die das Unternehmen als zentrale Plattform moderner After-Sales-Prozesse etablieren. Parallel dazu investiere ClearOps gezielt in KI-Funktionen, die OEMs und Händlern nicht nur präzisere Bedarfsprognosen ermöglichen, sondern zunehmend auch die Automatisierung und Steuerung komplexer Ersatzteil- und Serviceprozesse in globalen Netzwerken.

🚀 [Seit Oktober 2025 ist eine Folge vom #TreckerTalkPodcast über ClearOps abrufbar von allen bekannten Podcast-Plattformen und natürlich auch der Homepage des New Ideas Think Tank: „Aftersales neu gedacht – Wie ClearOps Hersteller und Fachbetriebe mit digitalen Plattformen zukunftsfähig macht“!](#)

🎙️ Was William Barkawi, der Founder und CEO der ClearOps GmbH und Vertriebsleiter [Louis Giess](#) in dem Podcast erläuterten, passt 1:1 zur Intension vom New Ideas Think Tank – eben neue Lösungen für die Branche zu entwickeln.

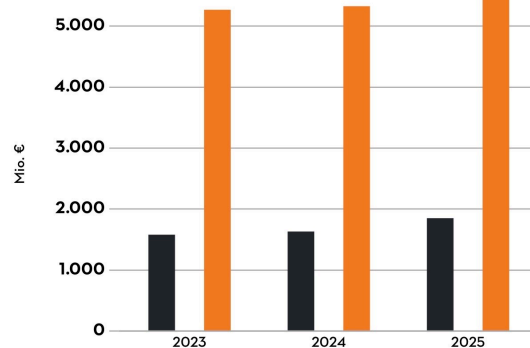
📌 Welche konkreten Herausforderungen im Ersatzteilgeschäft oder Serviceprozess löst ClearOps für OEMs und Fachbetriebe?

Stihl: Umsatz im Geschäftsjahr 2025 stieg um 2,8 % im Vergleich zu 2024 auf 5,48 Milliarden Euro



Umsatzerlöse

Alle Jahre ✓ 2023 ✓ 2024 ✓ 2025



✓ ANDREAS STIHL AG & CO. KG

✓ STIHL HOLDING AG & CO. KG

→ Der führende Hersteller von Motorsägen und motorgetriebenen Gartengeräten habe – trotz der herausfordernden Zollpolitik des größten Einzelmarktes USA und trotz Kaufzurückhaltung aufgrund einer vielerorts lahmen Konjunktur und negativer Wechselkurseffekte – damit nahezu das Niveau des Rekordjahres 2022 (5,49 Milliarden Euro) erreicht. Knapp 91 Prozent der Erlöse wären im Ausland erwirtschaftet worden.

→ Die hohe Eigenkapitalquote unterstreiche die Stabilität des Familienunternehmens: Mit 71,2 Prozent sei sie weiter gestiegen (Vorjahr: 69,0 Prozent), ebenso wie die Liquidität. Beides ermögliche es STIHL, Investitionen grundsätzlich aus eigenen Mitteln zu tätigen. Zum Jahresende hätten weltweit 20.246 Menschen für die STIHL Gruppe gearbeitet, 2,6 Prozent mehr als im Jahr 2024 (19.732 Mitarbeitende).

👉 [Michael Traub](#), STIHL Vorstandsvorsitzender. „Wir entwickeln STIHL aus einer Position der Stärke heraus konsequent weiter. Auch wenn das Umfeld unsicher ist, handeln wir vorausschauend: Wir forcieren weiter die Transformation hin zur Akku-Technologie und investieren in unseren weltweiten Fertigungs- und Vertriebsverbund.“

📌 Das Geschäft in Westeuropa habe sich positiv entwickelt, die Marktanteile hätten in einem schwächer werdenden Marktumfeld insgesamt zugelegt. Überdurchschnittlich zugelegt habe das Akku-Geschäft in der Region mit zweistelligen Wachstumsraten, teils über 20 Prozent.

📌 Osteuropa habe sich leicht erholt trotz der handelspolitischen Folgen des Krieges in der Ukraine – sie würden aber weiterhin bremsend wirken und die lokalen Währungen schwächen. Auch in Osteuropa habe der Absatz und Umsatz von Akku-Geräten in allen Hauptmärkten spürbar zugelegt. Der Absatzanteil im Akku-Segment bewege sich hier bereits deutlich über 20 Prozent.

📌 Nordamerika wäre mit einem Umsatzanteil von rund einem Drittel der größte Einzelmarkt der STIHL Gruppe. Der Umsatz sei in einem zunehmend verunsichertem Marktumfeld noch leicht über Vorjahresniveau geblieben.

📌 Lateinamerika habe kumuliert deutlich zugelegt, zeige aber ein sehr differenziertes Bild: Im größten regionalen Markt Brasilien sei die Konsumstimmung verhalten gewesen. In Argentinien habe sich das Geschäft hingegen weiterhin erholt. Märkte wie Kolumbien, Peru, aber auch Ecuador, Nicaragua und Honduras würden zweistellig im Plus liegen.

📌 In Asien hätten sich die beiden größten Einzelmärkte China und Indien in 2025 ebenfalls positiv entwickelt. In China habe ein profitablerer Produktmix bei Motorsägen und Ketten die Ergebnisqualität stark verbessert bei gleichzeitigem Umsatzwachstum.

📌 Afrika/Naher Osten wäre 2025 die am dynamischsten wachsende Region für die STIHL Gruppe gewesen, wenngleich auf noch niedrigem Niveau.

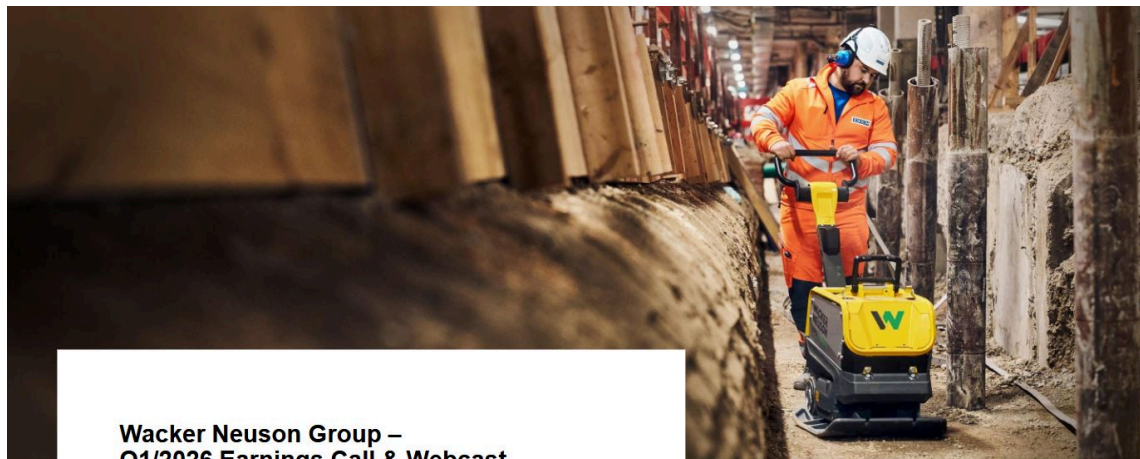
ANZEIGE

**IHRE FINANZIERUNGSPARTNER
FÜR DIE LANDWIRTSCHAFT**

Seit 30 Jahren gemeinsam in die Zukunft


30 Jahre Wacker Neuson

**Wacker Neuson Group: im ersten Quartal
2026 wächst der Umsatz um 20 % auf rund**



**Wacker Neuson Group –
Q1/2026 Earnings Call & Webcast**

Dr. Karl Tragl (CEO), Christoph Burkhard (CFO)
May 7, 2026



**Wacker Neuson
Group**

Overview Q1/2026



Q1/2026

<p>Revenue € 591.4 m (+19.8% YoY)</p>
<p>EBIT margin 7.0% (py: 2.5%)</p>
<p>NWC ratio¹ 30.7% (py: 32.8%)</p>
<p>FCF € -2.6 m (py: € 19.4 m)</p>



Revenue +20% YoY. Notable upward trend in compact equipment.



EBIT margin +4.5 PP YoY supported by higher revenue with unchanged operating costs.

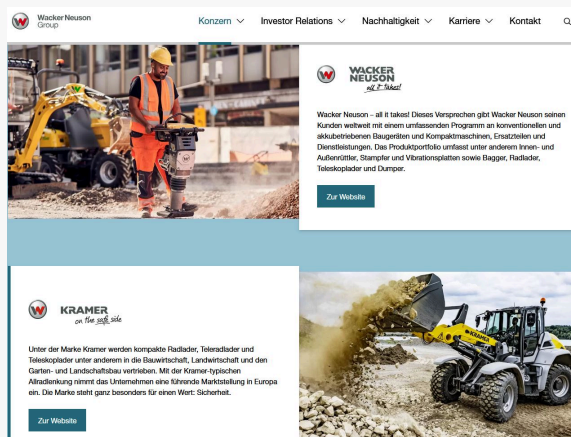


NWC ratio¹ in Q1/2026 significantly lower compared to previous year.



Slightly negative free cash flow in Q1/2026.

¹ Net Working Capital (NWC) in % of LTM revenue (last 12 months).



WACKER NEUSON
auf 2. Platz

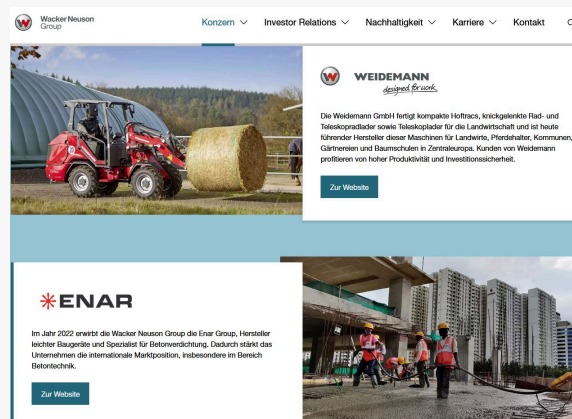
Wacker Neuson – all it takes! Dieses Versprechen gibt Wacker Neuson seinen Kunden weltweit mit einem umfassenden Programm an konventionellen und akkubetriebenen Baugeräten und Kompaktmaschinen, Ersatzteilen und Dienstleistungen. Das Produktportfolio umfasst unter anderem Innen- und Außenlöcher, Stampfer und Vibrationsplatten sowie Bagger, Radlader, Teleskoplader und Dumper.

Zur Website

KRAMER
on the job

Unter der Marke Kramer werden kompakte Radlader, Teleskoplader und Teleskoplader unter anderem in die Bauwirtschaft, Landwirtschaft und den Garten- und Landschaftsbau vertrieben. Mit der Kramer typischen Abdrückung nimmt das Unternehmen eine führende Marktposition in Europa ein. Die Marke steht ganz besonders für einen Wert: Sicherheit.

Zur Website



WEIDEMANN
design for process

Die Weidemann GmbH fertigt kompakte Hoftracs, knickgelenkte Rad- und Teleskopradlader sowie Teleskoplader für die Landwirtschaft und ist heute führender Hersteller dieser Maschinen für Landwirte, Pferdehalter, Kommunen, Gärtnerinnen und Baumschulen in Zentralsuropa. Kunden von Weidemann profitieren von hoher Produktivität und Investitionssicherheit.

Zur Website

ENAR

Im Jahr 2022 erwirbt die Wacker Neuson Group die Enar Group, Hersteller leichter Baugeräte und Spezialist für Betonverdichtung. Dadurch stärkt das Unternehmen die internationale Marktposition, insbesondere im Bereich Betonverteilung.

Zur Website

⚡ Das operative Ergebnis (EBIT) verbesserte sich gleichzeitig deutlich von 12,1 auf 41,5 Mio. Euro, womit die EBIT-Marge auf 7,0% anstieg – eine signifikante Steigerung um 4,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

👉 Dr. [Karl Tragl](#), Vorstandsvorsitzender der Wacker Neuson Group: „Die spürbare Erholung in unserem europäischen Kernmarkt sowie die gestiegene Nachfrage nach unseren Kompaktmaschinen ermöglichen der Wacker Neuson Group einen soliden Start in das Jahr 2026. Es ist uns darüber hinaus gelungen, die geplanten Effizienzmaßnahmen umzusetzen und unsere Ertragskraft wieder deutlich zu steigern. Wir blicken nun zuversichtlich auf den weiteren Jahresverlauf und bestätigen unsere Prognose für das Gesamtjahr.“

🎯 Die Ergebnisse des ersten Quartals 2026 spiegeln die seit Ende 2025 spürbar verbesserte Auftragslage wider. Nachdem das Vorjahr noch von einer schwachen Nachfrage geprägt war, zeigte sich insbesondere in der Region Europa bereits im zweiten Halbjahr 2025 eine deutliche Belebung. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2026 setzte sich der positive Trend fort, insbesondere dank der starken Entwicklung im Segment der Kompaktmaschinen.

📌 Der Umsatz in Europa (EMEA) stieg kräftig um 26,7 Prozent auf 471,6 Mio. Euro (Q1/2025: 372,1 Mio. Euro). Der Umsatz in Amerikas ging nominal leicht um 2,3 Prozent auf 108,0 Mio. Euro zurück (Q1/2025: 110,5 Mio. Euro), stieg jedoch wechsellkursbereinigt um 7,6 Prozent an. Auch der Umsatz in Asien-Pazifik legte um 8,3 Prozent auf 11,8 Mio. Euro zu (Q1/2025: 10,9 Mio. Euro).

📌 Während der Geschäftsbereich Kompaktmaschinen mit einem Plus von 40 Prozent ein starkes Wachstum verzeichnete, entwickelte sich der Bereich Dienstleistungen mit einem Minus von 2,9 Prozent leicht rückläufig. Der Geschäftsbereich Baugeräte verharrte mit 114,2.

📌 Im Bereich Landwirtschaft entwickelte sich Wacker Neuson im ersten Quartal 2026 verhaltener als im Baugeschäft. Das Unternehmen weist darauf hin, dass die Stimmung in der Agrarbranche weiterhin zurückhaltender sei als in der Bauindustrie. Dennoch profitiere die Gruppe mit ihren Marken [Kramer-Werke GmbH](#) und [Weidemann GmbH](#) von einer stabilen Nachfrage nach Kompaktmaschinen und Teleskopladern für landwirtschaftliche Anwendungen. Strategisch bleibe die Landwirtschaft für Wacker Neuson ein wichtiger Wachstumsmarkt. Dazu zählen insbesondere die Kooperationen mit John Deere im Bereich landwirtschaftlicher Rad- und Teleskoplader sowie die Weiterentwicklung elektrifizierter Maschinenlösungen.

Amazone und CultiWise: strategische Partnerschaft bei Smart Farming vereinbart



→ Im Zentrum der Zusammenarbeit stünden laut der Presseverlautbarung ein klarer Anspruch: Digitale, teilflächenspezifische Anwendungen müssten in der Praxis ohne Umwege funktionieren und einen unmittelbaren Mehrwert auf dem Feld schaffen.

🎯 CultiWise ist ein im tschechischen Brno ansässiges, innovatives Unternehmen, das satellitenbasierte und drohnenbasierte Applikationskarten sowie Lösungen zur Pflanzenerkennung KI-unterstützt entwickelt und dabei starke Synergien mit dem AMAZONE Portfolio bietet. Mit einem jungen und agilen Team aus Tschechien und der Slowakei sei CultiWise seit Jahren nah an den aktuellen Entwicklungen: Automatisierte Flugplanung, Bildverarbeitung auf der Drohne und Einbindung von vollautomatischen Drohnendocks.

👉 Sowohl CultiWise wie auch AMAZONE würden unabhängige Partner bleiben und ihre Lösungen jeweils eigenständig weiterentwickeln. So profitierten Nutzer von hoher Innovationsgeschwindigkeit, Offenheit und Zukunftssicherheit. Egal welche Fabrikate auf dem Betrieb im Einsatz seien.

📌 CultiWise bietet ein leistungsstarkes, weltweites Onlineportal mit KI-Modellen, das auf Basis von umfassenden Trainingsdaten alle agronomischen Prozesse im Betrieb abbildet. Künftig sollen Auftragsdaten nahtlos erstellt, übertragen und mit AMAZONE Technik umgesetzt werden können.

📌 Der Schlüssel für den Kundennutzen liege in der Verbindung mit AmaConnect. Die cloudbasierte Datenplattform von AMAZONE schaffe die digitale Brücke zwischen Planung, Maschineneinsatz und Dokumentation. Für AMAZONE Kunden entstehe damit ein entscheidender Vorteil: Durch die intelligente Verknüpfung von digitalen Daten aus Applikationskarten für Düngung, Saat und Pflanzenschutz von CultiWise mit den AMAZONE Anwendungen in AmaConnect lasse sich die Leistungsfähigkeit moderner Landmaschinen

noch gezielter ausschöpfen.

Im Pflanzenschutz würden beispielsweise die innovativen Technologien von AMAZONE wie die elektrische Einzeldüsenschaltung AmaSelect und das Düsensystem AmaXact mit Pulsweiten-Frequenzmodulation ihr volles Leistungspotenzial erst auf Basis optimal vorbereiteter Spot-Applikationskarten entfalten. Die Direkteinspeisung DirectInject würde bei automatisierten Schaltungen am Feldrand und variablen Ausbringungsmengen im Feld besonders profitieren.

Für die variable Saat von Mais bietet AMAZONE mit EasyTram eine automatisierte, applikationskartenbasierte Fahrgassenanlage, unter anderem für die Einzelkorn-Sämaschine Precea. Im Rahmen der Zusammenarbeit beider Unternehmen können Kunden beide Karten in einem nahtlosen Prozess über die App AmaTron Share auf das Bedienterminal AmaTron 4 übertragen.

Lemken: Hackgeräte und Hackstriegel sollen künftig im Stammwerk in Alpen produziert werden



Alpen, 27.05.2026

Sehr geehrter LEMKEN Vertriebspartner,

LEMKEN verfügt im Bereich Crop Care über eine starke Marktposition. Im europäischen Markt haben wir mit unseren Hackmaschinen und Hackstriegeln einen Marktanteil von rund 20 Prozent erfolgreich etabliert.

Vor diesem Hintergrund nutzen wir die aktuell ruhige Marktphase sowie die saisonal weniger intensive Zeit für Hackmaschinen und Hackstriegel, um unser Produktprogramm gezielt neu aufzustellen. Ziel ist es, unser Angebot weiter zu schärfen, die Produktionsstrukturen zu optimieren und die langfristige Lieferfähigkeit sowie Wettbewerbsfähigkeit unserer Crop Care-Produkte zu stärken.

Im Rahmen dieser Neuaufstellung integrieren wir die Produktion der Hackmaschinen und Hackstriegel künftig in unser Werk am Stammsitz Alpen. Damit bündeln wir Know-how, schaffen effiziente Abläufe und stellen die Weichen für eine zukunftsfähige Weiterentwicklung dieses strategisch wichtigen Produktbereichs. Gleichzeitig überprüfen und fokussieren wir das Produktprogramm. So entsteht ein klareres, marktorientiertes Angebot mit den für unsere Kunden wichtigsten Varianten, welche weiterhin kundenindividuelle Lösungen einschließen.

Nach aktueller Planung werden wir ab KW48 die ersten Geräte aus Alpener Produktion liefern. Selbstverständlich sind Angebote und Bestellungen weiterhin jederzeit möglich. Unsere Gebietsverkaufsleiter und Produktspezialisten sind hier gerne in gewohnter Weise behilflich. Sollten Ihnen bereits konkrete Kundenaufträge oder Anfragen vorliegen, bitten wir Sie, zeitnah Kontakt mit Ihrem zuständigen GVL aufzunehmen. So können wir die weitere Planung frühzeitig abstimmen und die termingerechte Produktion bestmöglich sicherstellen.

Gemeinsam mit Ihnen, liebe Vertriebspartner, möchten wir die erfolgreiche Entwicklung in diesem Segment fortsetzen und unsere Position im Markt weiter ausbauen.

Für zusätzliche Informationen stehen Ihnen Ihre bekannten Ansprechpartner im LEMKEN Vertrieb gerne zur Verfügung.



Nicola Lemken



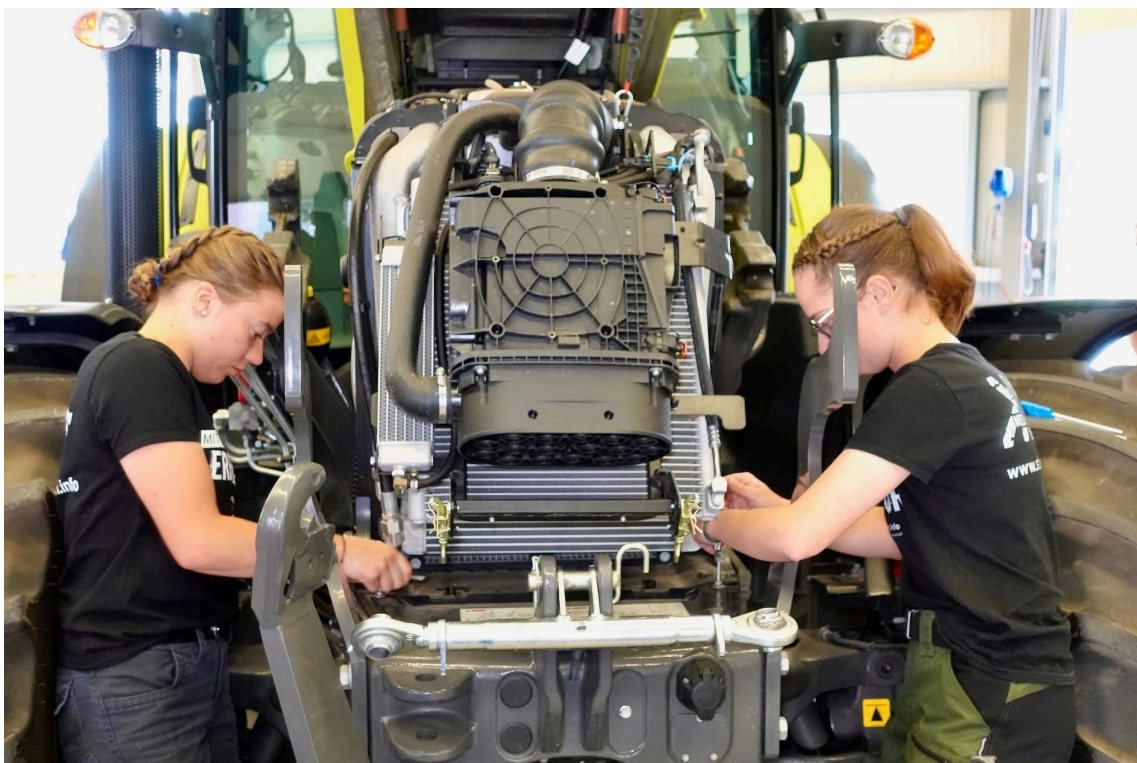
Anthony van der Ley

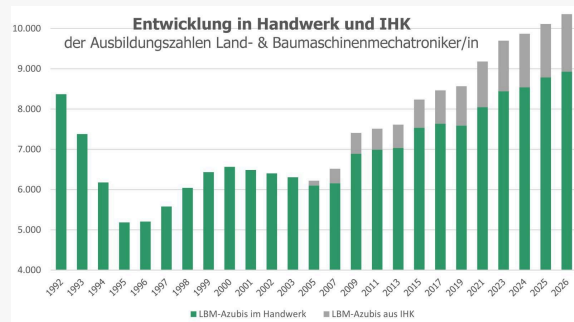
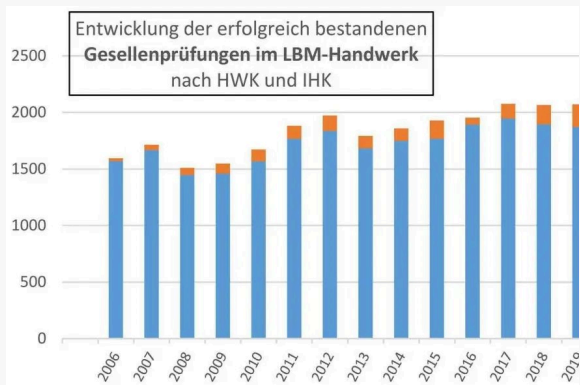
→ Dies hat das Unternehmen den Vertriebspartnern mit dem abgebildeten Schreiben mitgeteilt.

👉 Was dies für das in 2024 eröffnete Kompetenz-Zentrum für CropCare mit einer Produktionsfläche von rund 15.000 Quadratmetern bedeutet, lässt sich dem **Anschreiben nicht entnehmen**. Nach der Übernahme des niederländischen Hacktechnik-Spezialisten Steketee im Jahr 2018 wurde die Produktion 2024 vom ursprünglichen Standort Stad aan 't Haringvliet ja nach Dinteloord verlegt und deutlich erweitert.



LandBauTechnik Bundesverband: 2.296 neue Gesellen/innen in der Branche und Spitzenwert mit 10.357 Auszubildenden





👉 Zum Stichtag 31.12.2025 hatten bundesweit 2.296 Kandidatinnen und Kandidaten die Gesellenprüfung zum Land- und Baumaschinenmechatroniker/in erfolgreich abgelegt, davon allein im Handwerk 2.039. Das seien 68 beziehungsweise 2,9 Prozent weniger als im Vorjahr, teilte der Bundesverband mit – ein kleines, aber zu verkraftendes Minus auf hohem Niveau.

👉 [Norbert Stenglein](#), Bundesinnungsmeister im LandBauTechnik Bundesverband: „Den kleinen Rückgang können wir verkraften. Wichtig ist, dass wir so 2.296 neue Fachkräfte für unsere Branche gewonnen haben. Die Ausbildung zum Land- und Baumaschinenmechatroniker wird immer komplexer und facettenreicher. Unsere Branche bietet gute Perspektiven und einen spannenden Beruf von der Landtechnik über die Baumaschinen und Flurförderzeuge bis hin zu Motorgeräten. Ein großes Lob möchte ich an dieser Stelle an die Ausbildungsbetriebe sowie die dortigen Ausbilderinnen und Ausbilder richten. Nur durch Fachbetriebe und Fachkräfte ist dieses Ergebnis möglich.“

📌 Sein Appell an die Gesellinnen und Gesellen: weiter Erfahrung im Beruf sammeln und die Karrierewege nutzen. Neben der Meister-Laufbahn hätten Gesellinnen und Gesellen auch die Möglichkeit, sich als Systemtechniker weiterzubilden und tiefer in die Fabrikate einzuarbeiten.

📌 Nach Ländern betrachtet zeige sich ein differenziertes Bild: Am meisten zulegen könne habe Niedersachsen mit 20 erfolgreichen Absolventen mehr als 2024, gefolgt von Sachsen mit plus 18 und Brandenburg-Berlin mit plus 16. Die größten Rückgänge wären in Bayern zu beobachten mit minus 51, gefolgt von Mecklenburg-Vorpommern mit minus 18 und Schleswig-Holstein/Hamburg mit minus 11.

📌 Die Bestehensquote liege ohne Wiederholer im Abschlussjahrgang 2025 auf Handwerksseite bei 93,5 Prozent und damit im mehrjährigen Mittel beziehungsweise in einem guten Rahmen. Unter den 2.039 erfolgreichen Absolventen im Handwerk seien 49 Frauen, das entspreche 2,4 Prozent.

📌 Nach Berufsbildungsgesetz kann seit 2003 auch ein ansonsten dafür fachlich geeigneter Betrieb außerhalb der Handwerksordnung den Beruf Land- und Baumaschinenmechatroniker/in ausbilden. Im internen Jargon heißen diese Ausbildungsstandorte „IHK-Betriebe“, weil deren Dachverband die Zahlen meldet. 2025 waren es 257 Absolventinnen und Absolventen beziehungsweise 11,2 Prozent der deutschlandweit 2.296 jungen Gesellinnen und Gesellen.

📌 Pro Bundesland betrachtet machen die IHK-Absolventinnen und -Absolventen beispielsweise im Saarland bereits ein Drittel aller Junggesellinnen und Junggesellen aus, gefolgt von Hessen mit 31,1 Prozent und Thüringen mit 25,8 Prozent. Am geringsten ist die Quote in Nordrhein-Westfalen mit 6,4 Prozent, Niedersachsen mit 6,9 Prozent und Sachsen mit 7,1 Prozent.

➡ **Nachdem im Jahr 2024 erstmals die Marke von 10.000 Auszubildenden über alle Ausbildungsjahre hinweg geknackt worden sei, habe die Branche mit exakt 10.357 Azubis einen neuen Rekord aufgestellt.** Ermöglicht hätte diese Gesamtzahl die Struktur des Berufs Land- und Baumaschinenmechatroniker/-in: Er könne sowohl nach der Handwerksordnung (HwO) als auch nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG) ausgebildet werden. So hätten sich am Stichtag 31.12.2025 8.928 junge Menschen verteilt auf insgesamt 2.847 Ausbildungsstätten in regulären Ausbildungsverhältnissen im Handwerk befunden. Hinzu kämen noch einmal 1.429 Auszubildende aus dem IHK-Bereich.

📌 Die 8.928 handwerklichen Auszubildenden hätten sich bundesweit auf 2.847 Ausbildungsstätten verteilt – pro Ausbilder oder Ausbilderin rechnerisch also 3,14 Auszubildene. Die Verteilung nach Lehrjahren 2025 wäre ausgewogen (gerundet je 23 / 28 / 26 / 23 Prozent im 1. bis 4. Lehrjahr).

👉 Bundesinnungsmeister [Norbert Stenglein](#): „Wir sind begeistert, dass wir 2025 exakt 10.357 Azubis im Handwerk in der Industrie in unseren Beruf verzeichnen dürfen – ein abermaliger Spitzenwert und ein Erfolg für die Starke Typen-Kampagne. Wir sind wieder mal vorne dran. Während in anderen Branchen leider immer mehr Rückgänge gemeldet werden, ist bei uns die Entwicklung weiterhin positiv. Und die Zahlen machen mich als Bundesinnungsmeister natürlich sehr stolz. Denn es geht ja um die Fachkräftesicherung, die Achillessehne in den Betrieben. Für die jungen Leute zählt, dass sie in einer zukunftssicheren und systemrelevanten Branche sind.“

🎯 Der Beruf des Land- und Baumaschinenmechatronikers sei attraktiv und dieses scheint bei jungen Menschen gut anzukommen: inhaltlich breit angelegt für die Branchen Land- und Baumaschinen, Flurförderzeuge, Motor- und Kommunalgeräte sowie der Melk- und Fütterungstechnik. Im Übrigen habe sich der Bundesverband in den vergangenen Jahren

stark für die Weiterentwicklung der Fort- und Weiterbildung eingesetzt.

👉 Hauptgeschäftsführer [Dr. Michael Oelck](#): „Wir bieten mit dem neuen Karriereplan vielfältige Möglichkeiten und das nicht nur für diejenigen, die den Meister im Blick haben, sondern auch für die, die sich als Systemtechniker stärker in die Technik der Fabrikate einarbeiten wollen. Mit dem Wandel der LandBauTechnik hat sich auch unser Beruf stark verändert, neben handwerklichem Geschick, braucht es auch digitales Know-how und nachhaltiges Denken. In besonderer Weise trägt die Nachwuchs- und Karrierekampagne Starke Typen zu dem Erfolg bei. Wir sitzen in einem Boot und sind gemeinsam verantwortlich – Hersteller, Handel und Handwerk. Erneut konnten dafür 61 Partner gewonnen werden, die die Kampagne in den kommenden vier Jahren unterstützen.“

Fricke Gruppe: offizielle Eröffnung des neuen Ersatzteilzentrums im saarländischen Tholey





⚡ **Ein ganz besonderer Anlass: über 500 Gäste - darunter die Ministerpräsidentin Anke Rehlinger - waren zum Festakt geladen, durch den Ruth Moschner führte!**

📍 Bereits 2017 habe man die bisherige Strategie mit dem einen Zentrallager in Heeslingen überdacht, um mit einem weiteren Lager näher an die Kunden in Südeuropa heranzurücken. 2018 sei es dann konkret geworden: In Tholey hatte man ein Grundstück mit über 120.000 Quadratmeter Fläche gefunden. Von dort aus sind es nur eine halbe Stunde bis nach Frankreich über die Autobahn, ins Stammhaus an der A1 seien es rund 6 Stunden Fahrtzeit.


📌 Anke Rehlinger war seinerzeit übrigens als amtierende Wirtschaftsministerin bereits involviert.


📅 Nicht zuletzt Corona-bedingt verzögerte sich dann jedoch der Baubeginn geraume Zeit. Am 8.7. 2024 durfte ich bei schönstem Wetter bei der offiziellen Grundsteinlegung im Industrie- und Gewerbegebiet „BAB1 – Am Schaumberg“ in Tholey dabei sein. Zu dieser hatten sich neben Frau Rehlinger – mittlerweile war sie saarländische Ministerpräsidentin – und Jürgen Barke als nun amtierendem Wirtschaftsminister noch weitere mehr als 100 geladene Gäste eingefunden.


📌 Der erste Bauabschnitt dieses Logistik-Standortes mit einer Investitionssumme von rund 160 Millionen Euro konnte Ende 2025 abgeschlossen und der symbolische Schlüssel seitens der BREMER AG übergeben werden. In den in der Endausbaustufe verfügbaren

86.000 Quadratmeter Hallenfläche – in Heeslingen sind es aktuell 90.000 Quadratmeter – stünden 230.000 Stellplätze für zunächst 85.000 und später 300.000 verschiedene Ersatzteil-Positionen zur Verfügung. Die Kleinteile würden automatisch gepickt und verpackt werden.

 **Am Tag sollen von dort über 9.000 Pakete in den Versand gehen.** Der Großteil davon in Richtung Süd-Deutschland, Frankreich und Süd-Europa. Über 25 Jahre gesammelte Erfahrungen in der Logistik von [GRANIT PARTS](#) seien genutzt worden, um eine Logistik nach neuestem Stand der Technik zu realisieren. Dazu gehöre die Automatisierung von Prozessen und damit schrittweise Entlastung der Mitarbeitenden. Die Startzahl der Beschäftigten wurde mit 200 angegeben, in der Endausbaustufe würden es 600 sein.

 Das Projekt wurde übrigens mit mehr als zwei Millionen Euro aus Landes- und Bundesmitteln gefördert.

 Die Unternehmerfamilie war generationen-übergreifend präsent mit [Hans-Peter Fricke](#), seiner Frau [Kirsten Ann Fricke](#) und den beiden Söhnen [Adrian Fricke](#) und [Philipp Fricke](#).

 Mit welcher ausgefeilter, langfristiger Strategie man in der Fricke Gruppe agiert, lässt sich vielleicht erahnen, wenn man sich vor Augen führt, dass Hans-Peter Fricke vergangene Woche ein neues Kundenzentrum im österreichischen Klosterneuburg bei Wien eröffnet hat. Mit dem neuen Standort bringe man die Unterstützung der österreichischen Kunden direkt vor Ort zusammen, einschließlich des internen Vertriebsteams.

Monnoyeur und Faresin: in Frankreich Partnerschaft für den Vertrieb von Teleskopen





➔ Um die optimale Umsetzung dieser Initiative zu gewährleisten, stelle der französische Generalimporteur von [Caterpillar Inc.](#), Bergerat Monnoyeur, sein Vertriebsnetz und den technischen Service in ganz Frankreich zur Verfügung.

🎯 Das Unternehmen ist Teil des 1906 gegründeten französischen Familienunternehmens [Monnoyeur](#), das mit seinen 4 Tochterunternehmen Bergerat Monnoyeur, SITECH, [Aprolis Iberia](#) und [IPSO](#) in den Bereichen Bauwesen, Industrie und Landwirtschaft in diversen Ländern Europas tätig ist. Mit insgesamt mehr als 9.000 Beschäftigten wurde im Jahr 2024 ein Umsatz von 3,4 Milliarden Euro erzielt.

🎯 Das international agierende Familienunternehmen Faresin Industries wurde 1973 in Breganze, Italien, gegründet. Es entwickelt und produziert Maschinen für die Landwirtschaft, den Bau und die Industrie, darunter Futtermischwagen und seit 2001 eine immer breitere Palette an Teleskopladern, von denen einige zu 100% elektrisch betrieben werden.

👉 [Benoît Poussou](#), General Manager Bergerat Monnoyeur France: „Mit dieser Partnerschaft möchte Bergerat Monnoyeur die Synergien zwischen der technologischen und innovativen Kompetenz von Faresin und der Vertriebsstruktur von Bergerat Monnoyeur nutzen, um unsere Führungsposition zu stärken. Ziel ist es, den Kunden ein komplettes Angebot zu bieten, das Produkt, technische Unterstützung, damit verbundene Dienstleistungen und territoriale Präsenz vereint.“

👉 [Silvia Faresin](#), Vizepräsidentin FARESIN INDUSTRIES: „Für FARESIN stellt diese Zusammenarbeit eine wichtige Gelegenheit dar, unsere Präsenz auf einem Schlüsselmarkt wie Frankreich zu stärken. Die Stärke des Netzwerks von Bergerat Monnoyeur werden es uns ermöglichen ein hohes Maß an Service und Unterstützung zu garantieren.“

➔ Mit Blick auf die im April 2025 bevorstehende weltgrößte Baumaschinenmesse [bauma](#) in München, hatte Faresin Industries im Januar eine Kooperation im Bereich der starren Teleskoplader mit der [Zeppelin Baumaschinen GmbH](#) verlautbart, um neue Märkte in der Bau- und Landwirtschaft in Deutschland und Österreich zu erschließen. Der Zeppelin

Konzern – der deutsche Importeur von Caterpillar hatte das Geschäftsjahr 2025 mit einem Umsatz von 4,4 Milliarden Euro abgeschlossen – habe zehn Modelle in sein Programm aufgenommen. Die Maschinenpalette reiche vom kleinsten Modell mit einer Hubhöhe von sechs Metern und einer Nutzlast von 2,6 Tonnen bis zum größten Modell mit einer Hubhöhe von 17 Metern und einer Nutzlast von 4,5 Tonnen. Darunter befänden sich auch drei Modelle mit batterieelektrischem Antrieb. Um die neuen Maschinen sichtbar in die Produktpalette zu integrieren, bekämen sie das typische Branding und die Nomenklatur von Zeppelin.

Ihr



Wie hat Ihnen der Trecker Talk gefallen?

[Hier](#) haben Sie die Möglichkeit, uns Rückmeldung zu geben.

Vielen Dank für das Lesen unserer heutigen Ausgabe!

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder Kritik für uns? Schreiben Sie uns eine [Nachricht](#).
Wurde Ihnen dieser Newsletter weitergeleitet? Hier finden Sie den [Link zur Anmeldung](#).

Fügen Sie bitte die E-Mail-Adresse kontakt@newideasthinktank.de Ihrem Adressbuch oder der Liste sicherer Absender hinzu. Dadurch stellen Sie sicher, dass unsere Mail Sie auch in Zukunft erreicht.

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

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

