

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

Entlassungen, Kurzarbeit, Margendruck und Insolvenzen in Eigenverwaltung gehören mittlerweile zum Alltag in der Landtechnikbranche

USA: Zoll für Landmaschinen auf 15 % gesenkt

Iseki: im ersten Quartal 2026 stieg der Umsatz um 11,5 % auf 51,4 Milliarden Yen (278 Millionen €)

Lindner: im Geschäftsjahr 2025/26 stieg der Umsatz um 5 % auf 98 Millionen Euro

[Trecker Talk Webinar: jetzt registrieren und erfahren, wie man vom Online-Kauf-Boom profitieren kann!](#)

Traktorenmarkt Indien: im Mai wurden laut Tractor Junction mit 83.092 Einheiten um 11,16 % mehr endverkauft

Traktorenmarkt Deutschland: im Mai wurden mit 1.997 Einheiten 14 % weniger als im Vorjahresmonat neu zugelassen

Traktorenmarkt Österreich: mit 356 Standardtraktoren wurden im Mai 17,5 % mehr neu registriert als im Vorjahr

[CLUB 46.61: am Donnerstag trifft sich die einzige Community für den Gebrauchtmaschinen-Handel in Hamburg! Jetzt noch anmelden!](#)

CNH: in fortschrittliche Simulation und automatisierte Logistik wurden 21

Millionen Euro in Moden investiert

Horsch: strategische Beteiligung an SAM-Dimension

Trecker Talk Podcast: neue, super informative Folge über

DealerManagementSysteme mit Traser Software abrufbar

NITT_Branchen-Insights: Big in Japan? - Dies gilt aber nicht für die Größe der Betriebe und Traktoren!

Buhler Industries: der kanadische Landmaschinen-Hersteller will den in Insolvenz befindlichen Baumaschinen-Hersteller ATLAS übernehmen

Frank Gruppe: Federzinken werden künftig am Standort in Ungarn produziert

Antriebstechnik Roth: Moritz Euler und Andre Fischer werden Mitgesellschafter

LandBauTechnik Bundesverband: mit 453 Personen haben so viele wie noch nie die Meisterprüfung abgelegt

ANZEIGE



Liebe Leserinnen und Leser,

wenn man die letzten Monate einmal Revue passieren lässt, so war die Land- und Baumaschinentechnik-Branche von Entlassungen, Kurzarbeit, Margendruck und Insolvenzen in Eigenverwaltung geprägt, die mittlerweile zum Alltag zu gehören scheinen.

➔ **Der Markt sortiert sich neu. Kunden investieren vorsichtiger, Kosten steigen, Margen geraten unter Druck und viele Vertriebsorganisationen arbeiten immer noch zu reaktiv.**

⚠ **Resilienz ist kein Zufall. Sie ist das Ergebnis eines funktionierenden Systems. Genau jetzt entscheidet sich, wer nur verwaltet — und wer gestaltet.**

⚡ **Wir vom [New Ideas Think Tank](#) haben uns zur Aufgabe gemacht, Sie nicht nur mit den aktuellen Nachrichten über die diversen Social Media zu informieren, sondern Sie auch mit ausführlichen Hintergrundinformationen rund um den Globus zu versorgen mit den**

NITT_Branchen-Insights, den #TreckerTalkPodcasts sowie den #TreckerTalkWebinaren – von allem finden Sie Beispiele in dieser Ausgabe.

👉 In der Consulting-Sparte haben wir unter anderem mit dem NITT SMART Development Assessment „Top Retailer 2026“ einen strategischen Gesundheits-Check zusammengestellt, mit dem wir Sales-Organisationen in der Landtechnik ihr Optimierungspotenzial aufzeigen.



Der **Gesundheitscheck** für die Sales Organisation Ihres Unternehmens.

WARUM

„Ein Gesundheitscheck ist eine umfassende Untersuchung, die darauf abzielt, den Gesundheitszustand einer Person zu bewerten und potenzielle Risikofaktoren für Krankheiten zu identifizieren“. Das ist der systemische Ansatz des NITT SMART Development Assessments Top Retailer.

Fokussierung auf die erfolgskritischen und gleichzeitig erfolgsrelevanten Bereiche in Ihrer Sales Organisation.



ILJA K.T. FÖHRER | NEW IDEAS THINK TANK GMBH ©

STATUS Q2-Q3/2026

ZURÜCKHALTUNG
Kunden halten ihr Geld zusammen und geben weniger aus. Inflation der Kostendruck steigt. Die Auftragsrückstände sind auf Talfahrt.

ACHTUNG
Die Unternehmen brauchen Strategien, um Preise stabil zu halten und um Abwanderung zum Wettbewerb zu verhindern.

FOLGEN
Viele Unternehmen schaffen es nicht, mehr Interessen an ihren Unternehmen und Produkten zu generieren.

ZEIT | TIME TO MARKET
Agieren statt reagieren. Unternehmen brauchen immer ein WACHSTUMS - KONZEPT

KOSTENDRUCK
Trotz des steigenden Kostendrucks setzt der Wettbewerb auf Dumpingpreise, damit Kunden überhaupt kaufen.

ILJA K.T. FÖHRER | NEW IDEAS THINK TANK GMBH ©

PROBLEM

FRAGEN
Ohne Wachstums-Konzept gibt es eine ständige Frage: **Woher kommt der nächste Kunde?**

FOLGEN
Es gibt Abhängigkeiten zur (Kalt) Akquise und Empfehlungen. Oder es gibt genügend Anfragen, aber die **Strukturen fehlen**, um alles effizient abzuarbeiten.

AUSWIRKUNG
Ohne existierende Verkaufsmethodik bleibt enorm viel Umsatz auf dem FELD liegen.

BEDEUTUNG
Aufgrund **fehlender Systeme** gefährdet das Unternehmen sein Wachstum – wie 98,6% aller Unternehmen.

ZEIT | TIME TO MARKET
Agieren statt reagieren. Unternehmen brauchen immer ein WACHSTUMS - KONZEPT. Wie agil ist Ihr Unternehmen, wird es verwaltet oder sind Sie der Gestalter?

ILJA K.T. FÖHRER | NEW IDEAS THINK TANK GMBH ©

MAßNAHMEN


DIE LÜCKEN SCHLIEßEN
Ihr Unternehmen braucht ein Umsatz-Fließband.

WARUM

- Zu wenig echte und gute Interessenten
- Falsches Geschäftsmodell
- Umsatzwachstum ist zu schwach
- Anhaltendes negatives Mindset
- Falsche Mitarbeiter

ZIEL & WEG AUS DER UMSATZFALLE

- Erhöhe die Preise
- Gewinne massiv mehr neue Kunden als der Wettbewerb
- Überzeuge die Kunden, jetzt zu investieren
- Jeden Interessenten in einen zahlenden Kunden umwandeln.



ILJA K.T. FÖHRER | NEW IDEAS THINK TANK GMBH ©

🎯 Ziel ist es, sichtbar zu machen:

- 1 Wo steht Ihre Vertriebsorganisation heute wirklich?
- 2 Welche Potenziale bleiben ungenutzt?
- 3 Wo haben sich Zeit- und Kostenfresser eingeschlichen?
- 4 Wie belastbar sind Strukturen, Positionierung, Prozesse, Führung, Kundenmanagement

und Vertriebssteuerung?

5 Was muss passieren, damit das Wachstum wieder planbar wird?

👉 **Mit Hilfe des Assessments wird die IST-Situation strukturiert, objektiv und organisationsweit analysiert** — über zentrale Handlungsfelder in Vertrieb, Verkauf, Mitarbeiterentwicklung, Kundenmanagement, Controlling, Service und Nachhaltigkeit.

[📌 Die auf LinkedIn gezeigte Kurz-Präsentation erklärt das Verfahren, den Ablauf und die Bewertungslogik im Detail — vom Online-Assessment über den Interpretationsworkshop bis zum Maßnahmenbericht und Umsetzungstransfer.](#)

➡ Alle teilnehmenden Unternehmen qualifizieren sich im Übrigen bei entsprechender Punktzahl automatisch für die Kandidatur zum Top Retailer Award 2027 in Bronze, Silber oder Gold.

🚀 **Denn eines ist klar:**

- Ein Ziel ohne Plan bleibt ein Wunsch.
- Ein Vertrieb ohne System bleibt abhängig vom Zufall.
- Resilienz entsteht nur dort, wo Klarheit, Struktur und Umsetzung zusammenkommen.

⚠ **Die gehäuften Insolvenz-Meldungen zeigen klar auf, dass es jetzt der richtige Zeitpunkt wäre, die eigene Sales-Organisation auf Zukunftsfähigkeit zu prüfen.**

👉 Top Retailer 2026 – der Gesundheits-Check für Vertriebsorganisationen, die in schwierigen Zeiten stärker werden wollen.

👉 Nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf, wenn Sie mehr über das NITT SMART Development Assessment „Top Retailer 2026“ erfahren oder prüfen möchten, ob eine Teilnahme für Ihr Unternehmen sinnvoll ist. Wir freuen uns auf den Austausch.

• [Ilja K. T. Führer](#)

✉ ilja.fuehrer@newideasthinktank.de

☎ +49 172 51 35 459

• [Dieter Dänzer](#)

✉ dieter.daenzer@newideasthinktank.de

☎ +49 162 29 79 233

100 Top Retailer 2026 – für Vertriebsorganisationen, die nicht nur reagieren, sondern ihre Zukunft aktiv gestalten wollen!

USA: Zoll für Landmaschinen auf 15 % gesenkt

Die Presse

Von 25 auf 15 Prozent: Trump verringert Zölle auf Metallprodukte

Der US-Präsident hat eine neue Verordnung unterzeichnet. Damit sollen die Zölle auf Kupfer-, Aluminium- und Eisenimporte angepasst werden.



US-Präsident Donald Trump dreht wieder am Zollhahn Imago / Nathan Morris



→ Die offizielle Mitteilung der US-Regierung zu diesen Anpassungen finden Sie im Fact Sheet des Weißen Hauses.

📍 Wie in vielen Medien publiziert, unterzeichnete Präsident Donald J. Trump am 1. Juni eine Proklamation, mit der bestimmte Zölle auf Metalle angepasst werden. Die Zielsetzung – gemäß Wortlaut „den Bedrohungen der nationalen Sicherheit wirksamer zu begegnen, Investitionen in die amerikanische Landwirtschaft, den Wohnungsbau und das verarbeitende Gewerbe anzukurbeln sowie die US-Produktion entsprechender Güter zu fördern.“

📍 Danach sollen die Zölle auf landwirtschaftliche Geräte – wie etwa Mähdrescher und Erntemaschinen – sowie auf bestimmte andere Ausrüstungen von 25 % auf 15 % angepasst werden.

📍 Ferner erweitere die Proklamation die bestehende Kategorie von Industrieausrüstungen, die einem Zollsatz von 15 % unterliegen, um mobile Industrieausrüstungen – wie etwa Planiertrauen und Gabelstapler –, sofern diese aus Ländern importiert würden, mit denen entsprechende Handelsabkommen bestünden und die somit Anspruch auf diese Sonderbehandlung hätten. Ausländische Unternehmen sollen animiert werden, vermehrt Stahl und Aluminium aus den USA zu verwenden; hierfür soll ihnen die Möglichkeit eingeräumt werden, sich für einen ermäßigten Zollsatz von 10 % zu qualifizieren, sofern ihre Investitionsgüter gewichtsbezogen zu mindestens 85 % aus in den USA geschmolzenem und gegossenem bzw. verhüttetem und geformtem Stahl oder Aluminium bestehen.

⚡ Diese Entlastung – die die Kosten für amerikanische Landwirte und das verarbeitende Gewerbe senken soll – sei allerdings befristet und gelte vom 8. Juni 2026 bis zum 31. Dezember 2027.

Iseki: im ersten Quartal 2026 stieg der Umsatz um 11,5 % auf 51,4 Milliarden Yen (278 Millionen €)



Deere & Company

	Zweites Quartal			Erstes Halbjahr		
	2026	2025	%	2026	2025	%
<i>In Millionen US-\$ (außer EPS Angabe)</i>			Änderung			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	



Outline of Consolidated Business Performance

(JPY bn, unless otherwise noted) January 1, 2026 to March 31, 2026	FY2025/12 1Q Actual	FY2026/12 1Q Actual	YoY Change	
			Amount	%
Net Sales	46.1	51.4	+5.2	+11.5%
(Domestic)	26.4	28.6	+2.1	+8.1%
(Overseas)	19.7	22.8	+3.1	+15.9%
Gross Profit	13.8	15.9	+2.1	+15.8%
Gross Profit Margin (%)	29.9%	31.0%	+1.1%	-
Operating Profit	1.3	2.6	+1.2	+88.5%
Operating Margin (%)	3.0%	5.1%	+2.1%	-
Ordinary Profit	0.9	2.5	+1.5	+160.4%
Profit (Loss) Attributable to Owners of Parent	1.5	1.4	(0.0)	-1.9%
Average Exchange Rate (JPY)	US\$ 153.8	156.1	+2.3	-
	Euro 160.7	183.7	+23.1	-

Main factors of YoY changes
Net sales, operating profit, and ordinary profit reached record highs
 Domestic Sales : Domestic sales increased as a result of steadily capturing strong demand. Maintenance revenues also continued to grow.
 Overseas Sales : Sales in Europe expanded steadily.
 Operating Profit : Operating profit increased due to higher sales, price revisions, and positive effects of Project Z.
 Profit : Decrease in gain on sale of non-current assets.

Main factors of YoY change in profit (Positive: profit improvement, JPY bn)
 Increase in operating profit: +11.2
 Improvement in foreign exchange gains (losses): +80.2
 Decrease in gain on sale of non-current assets: ¥(0.8)
 Increase in income taxes: ¥(0.4)

→ Laut der Unternehmenspräsentation hätten die erreichten Umsätze und das Betriebsergebnis das interne Ziel übertroffen. Umsatz, Betriebsergebnis und ordentliches Ergebnis sollen Rekordhöhen erreicht haben.

→ Die operative Marge habe 5,1 % betragen (Veränderung zum Vorjahr: +2,1 %) – die Umsatzstruktur hätte sich stetig verbessert. Sowohl die Bestände als auch die verzinslichen Verbindlichkeiten wären im Vergleich zum Vorjahr weiter reduziert worden.

📌 Für das am 31. Dezember 2026 endende Geschäftsjahr würde die bisherige Prognose Bestand haben, mit einem Umsatz von 180 bn JBY leicht unter dem 2025er-Wert und einer um 1 % auf 3,3 % verbesserten operativen Marge. Hinsichtlich der Auswirkungen der Lage im Nahen Osten würden Kostensteigerungen, beispielsweise bei Kunststoffen und Öl, sowie höhere Logistikkosten erwartet.

Lindner: im Geschäftsjahr 2025/26 stieg der Umsatz um 5 % auf 98 Millionen Euro



(Fotos: Werkbilder, Screenshots)

➔ Ein Grund dafür, dass sich das Tiroler Familienunternehmen im Geschäftsjahr 2025/26 (Bilanzstichtag: 31. März) in einem herausfordernden Umfeld sehr robust gezeigt habe, sei die Unterstützung der bestehenden Händler und der Aufbau neuer Vertriebspartner gewesen, unter anderem in Deutschland. Des Weiteren habe man von der guten Nachfrage nach den neuen Modellen Lintrac 65 LS und Lintrac 70 sowie nach dem Profitransporter Unitrac 122 PRO profitiert.

📌 Der europäische Traktorenmarkt ist in 2025 bekanntlich um fast fünf Prozent zurückgegangen. Lindner habe erfreulicherweise in Österreich seinen Marktanteil von 7,3 auf 8,2 Prozent erhöhen können. Die Exportquote liege bei 60 Prozent – wichtigster Exportmarkt wäre die Schweiz, gefolgt von Deutschland, Frankreich und Südtirol. Auch Kanada gewinne an Bedeutung.

📌 Im laufenden Geschäftsjahr will Lindner die Umsatzmarke von 100 Mio. Euro überschreiten.

👉 David Lindner, Geschäftsführer: „Wir konnten den Umsatz um 5% auf 98 Mio. Euro steigern. Vor dem Hintergrund, dass sich alle wesentlichen Märkte rückläufig entwickelt

haben, konnten wir erfolgreich gegen den Strom schwimmen. Mittlerweile geht bereits ein Drittel unserer Produkte an die Kommunen und die Hälfte an Landwirte. Der Rest entfällt auf Spezialanwendungen für Seilbahnen, Industrieunternehmen oder den Forstsektor. Gerade mit dem neuen Lintrac 160 sehen wir großes Potenzial im Kommunalbereich.“

👉 [Manuel Lindner](#) – er verantwortet die Bereiche Innovation, Qualität und Lehrlingsausbildung: „Beim Lintrac 160 ist es uns gelungen, hohe Leistung mit optimaler Wendigkeit und Kompaktheit zu vereinen. Diese Eigenschaften gehören zur Lindner-DNA und werden von unseren Kunden im Grünland, im Transportbereich und im Kommunalsektor erwartet. Unsere Antwort ist ein von Grund auf neues Fahrkonzept, bei dem zudem die intuitive Bedienung und der Fahrkomfort einen sehr hohen Stellenwert haben.“

📌 Im Geschäftsjahr 2025/26 habe Lindner die Traktorenmontage im Technologiezentrum in Kundl – hier beschäftigt man 60 der 253 Mitarbeiterenden – optimiert und damit die Basis für neue Modelle wie den Lintrac 160 geschaffen. Die Serienproduktion des Lintrac 160 LDrive sei im Mai 2026 angelaufen.

👉 Christoph Lindner – er verantwortet als Geschäftsführer die Montage, Lackiererei und Reparaturwerkstatt: „Der Schwerpunkt lag auf Lösungen, die unseren Teams die Arbeit im Alltag erleichtern.“

ANZEIGE

**DESIGN
AGRICULTURAL
FUTURE**



**Bologna,
from Tuesday 10 to Saturday 14
November 2026**



Trecker Talk Webinar: jetzt registrieren und erfahren, wie man vom Online-Kauf-Boom profitieren kann!



Freitag, 10. Juli, 9:00 AM Anstehend

TreckerTalkWebinar „Vom Online-Kauf-Boom profitieren mit dem GRANIT Partnership“

⚡ 83 % der Menschen in Deutschland kaufen bereits online ein!

🔥 Für jeden alteingesessenen Fachhändler ist es eine Herausforderung, den Veränderungen im Einkaufsverhalten der Kunden mit Blick auf Online-Bestellungen und 24/7-Verfügbarkeit zu begegnen.

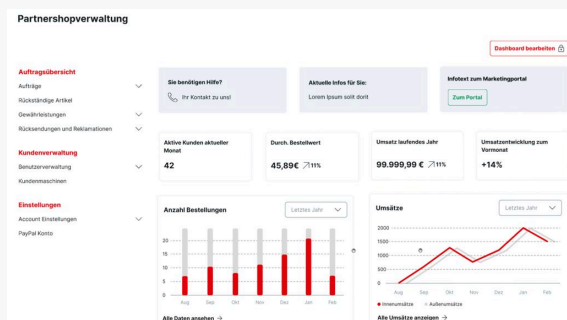
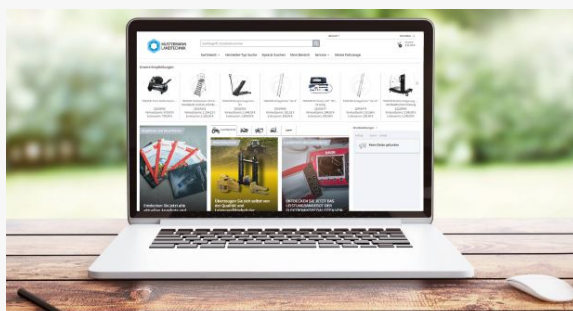
📌 **Bislang verfügen allerdings nur 40 % der Land- und Baumaschinen-Fachhändlern über einen Online-Shop.** Wer jedoch im Internet nicht sichtbar und erreichbar ist, verliert potenzielle Aufträge an Plattformen und Wettbewerber. Um Amazon und Co. das Feld nicht kampflös zu überlassen, ist ein eigener digitaler Kanal heute ein Muss!

🕒 **Im Trecker Talk Webinar am Freitag, 10. Juli 2026, von 09:00 bis 10:00 Uhr zeigen wir den Teilnehmenden, wie man mit dem Partnership-Konzept von GRANIT Parts einen eigenen Webshop aufbauen kann, ohne diesen selbst pflegen zu müssen.**

👉 Es ist unstrittig, dass durch den Zugriff auf Europas größtes Ersatzteilsortiment mit über 14 Millionen Artikeln und damit eine fast grenzenlose Sortimentserweiterung für die Kunden zusätzliches Umsatzpotenzial erschlossen werden kann, ohne bei sich steigende Lagerkosten und das Risiko von Altbestände zu verursachen.

🎯 Ziel des Trecker Talk Webinars ist, den Teilnehmenden aufzuzeigen, wie sie mit Hilfe eines GRANIT Partnerships ihr Geschäft um einen digitalen Vertriebskanal erweitern und neue Kunden gewinnen können. Es geht auf der einen Seite darum zu verhindern, dass man Umsatz an die einschlägigen Online-Händler verliert, und auf der anderen Seite lässt sich damit nachweislich sogar mehr Umsatz erzielen. Das erwartet Sie im Webinar:

(Fotos: Screenshots)



⚡ 83 % der Menschen in Deutschland kaufen bereits online ein!

🔥 Für jeden alteingesessenen Fachhändler ist es eine Herausforderung, den Veränderungen im Einkaufsverhalten der Kunden mit Blick auf Online-Bestellungen und 24/7-Verfügbarkeit zu begegnen.

📌 **Bislang verfügen allerdings nur 40 % der Land- und Baumaschinen-Fachhändlern über einen Online-Shop.** Wer jedoch im Internet nicht sichtbar und erreichbar ist, verliert potenziellen Umsatz an Plattformen und Wettbewerber. Um Amazon und Co. das Feld nicht

kampflos zu überlassen, ist ein eigener digitaler Kanal heute ein Muss!

🕒 Im [#TreckerTalkWebinar](#) am Freitag, 10. Juli 2026, von 09:00 bis 10:00 Uhr zeigen wir den Teilnehmenden, wie man mit dem Partnership-Konzept von [GRANIT PARTS](#) einen eigenen Webshop aufbauen kann, ohne diesen selbst pflegen zu müssen.

[🚀 Jetzt kostenfrei zum Webinar anmelden – die Registrierung ist notwendig, um den Link fürs Einloggen für das Webinar auf MS-Teams zugeschickt zu bekommen!](#)

👉 Es ist unstrittig, dass durch den Zugriff auf Europas größtes Ersatzteilsortiment mit über 14 Millionen Artikeln und damit eine fast grenzenlose Sortimentserweiterung für die Kunden zusätzliches Umsatzpotenzial erschlossen werden kann, ohne bei sich steigende Lagerkosten und das Risiko von Altbestände zu verursachen.

🎯 Ziel des Trecker Talk Webinars ist, den Teilnehmenden aufzuzeigen, wie sie mit Hilfe eines GRANIT Partnerships ihr Geschäft um einen digitalen Vertriebskanal erweitern und neue Kunden gewinnen können. Das erwartet Sie im Webinar:

✅ **Warum Onlinehandel heute unverzichtbar ist**

Erfahren Sie, wie sich das Kaufverhalten Ihrer Kunden verändert und warum immer mehr Kaufentscheidungen online getroffen werden.

✅ **Wie der GRANIT Partnership funktioniert**

Der Partnership läuft unter Ihrem Namen und in Ihrem Firmenauftritt. Ihre Kunden bestellen online, Sie bleiben ihr Ansprechpartner und GRANIT übernimmt die zuverlässige Abwicklung im Hintergrund.

✅ **Schnelle Lieferung und flexible Bestellmöglichkeiten**

Von der Standardlieferung über Nachtversand bis zur Abholung beim Händler.

✅ **Marketingunterstützung inklusive**

Social-Media-Vorlagen, Flyer, Aufsteller, saisonale Angebotsaktionen und vieles mehr.

👉 In dem Webinar wird anhand konkreter Beispiele aufgezeigt, wie Händler ihre Kunden erfolgreich an den digitalen Bestellweg heranführen und wie komfortabel sie zusätzliche Umsätze generieren können.

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

🗣️ Referent: Als Experte wurde [Christoph Wege](#) eingeladen. Er ist der Leiter E-Commerce bei der [FRICKE Gruppe](#).

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

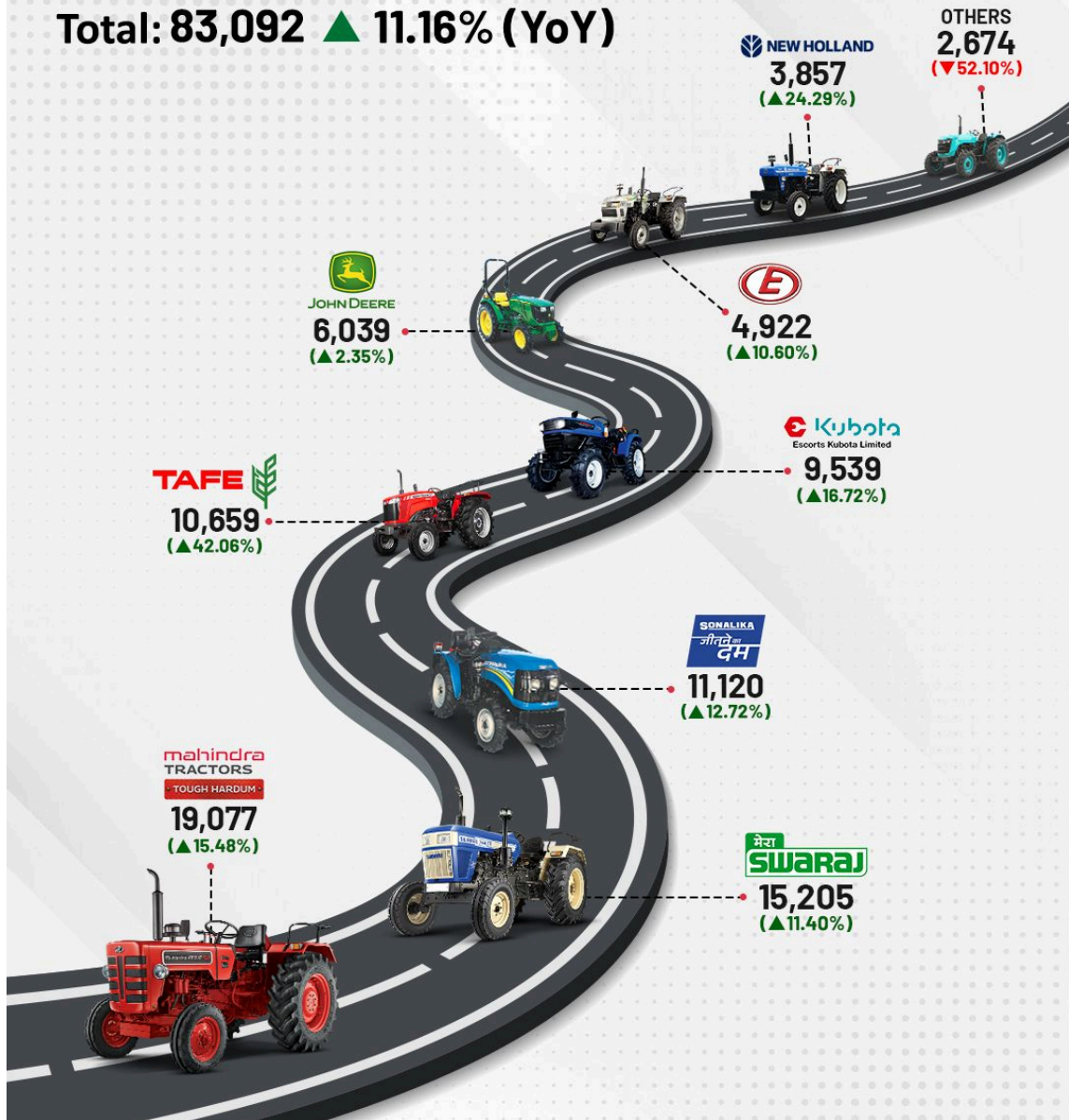
Traktorenmarkt Indien: im Mai wurden laut Tractor Junction mit 83.092 Einheiten um 11,16 % mehr endverkauft



Tractor Sales in India

Retail Sales May 2026 as compare to May 2025

Total: 83,092 ▲ 11.16% (YoY)



India's Tractor Industry Overview

By Tractor Gyan

May 2026

Tractor Industry	May'26	F27 (Apr'26-May'26)
Total Tractor Production	1,12,317	2,22,578
Total Tractors Sold to Dealers (Wholesale)	1,08,229	2,13,250
Total Tractor Registrations (VAHAN Registration)	81,774	1,58,657
Total Tractor Exports	10,165	19,869



Disclaimer: • Based on 1,464/1,467 RTOs;
• Data Captured on 12.06.26 || Variance 0.5%-1% Possible.
• Source: TractorGyan Internal Research.

Need tractor data?

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



Mahindra
Farm Equipment Business
tractor sales in **May 2026**

Sold
47,845
tractors

Rise 23%



Wholesale: Tractor Dispatched to Dealer by Manufacturer

Read full news at tractorgyan.com



Escort Kubota Tractor
Sales Rise 18.9%
in May 2026



SONALIKA
Sets New May Sales Record with
17,204 Units



Der indische Traktorenmarkt eilt zu immer neuen Rekorden – hier ein Überblick über die wichtigsten Zahlen im Mai 2026 laut [Tractor Gyan](http://tractorgyan.com):

- Produktion: 112.317 Einheiten
- Großhandelsverkauf: 108.229 Einheiten
- Einzelhandelsregistrierung: 81.774 Einheiten
- Exporte: 10.165 Einheiten

1 [Mahindra and Mahindra Limited \[Automotive and Farm Equipment Business\]](#) erreichte mit dem Verkauf von 19.073 Traktoren den höchsten Marktanteil, 23,32 % des Traktoren-Einzelhandelsmarktes.

2 [Swaraj Tractors](#) lag mit 15.202 verkauften Einheiten im Monat auf Platz 2.

3 [Sonalika](#) behauptet mit einem Verkauf von 11.119 Einheiten Rang 3.

4 [TAFE - Tractors and Farm Equipment Limited](#) verkaufte von seiner Marke Massey Ferguson im Mai 2026 10.659 Einheiten und belegte den 4. Platz in der Liste.

5 [Escorts Kubota Limited](#) verkaufte insgesamt 9.717 Einheiten und stieg auf den 5. Platz

zurück.

➡ Diese 5 Traktormarken erreichten zusammen 80,42 % des gesamten Traktorumsatzes im Einzelhandel im Mai 2026 und setzten den Trend der Branchenkonsolidierung unter den Top-Marken fort.

👉 **Der Retail-Markt für Traktoren hat im Geschäftsjahr 2026-27 einen guten Start. Der Gesamtumsatz von Traktoren im Einzelhandel betrug von April 2026 bis Mai 2026 kumulierte 158.657 Einheiten.**

📌 Mahindra blieb mit einem Verkauf von 36.797 Traktoren führend, gefolgt von Swaraj mit einem Marktanteil von 19,06 % und einem Absatz von 30.236 Einheiten.

📌 Sonalika verkaufte von April bis Mai 2026 insgesamt 21.854 Traktoren, was 13,77 % des Gesamtumsatzes der Marken entspricht. Massey Ferguson und Escorts Kubota blieben mit einem Verkauf von 19.098 bzw. 18.542 Einheiten auf den Plätzen 4 bzw. 5.

Traktorenmarkt Deutschland: im Mai wurden mit 1.997 Einheiten 14 % weniger als im Vorjahresmonat neu zugelassen



Traktorenzulassungen Deutschland nach KW (Newsletter)

Firma: VDMA Landtechnik
Berichtsmonat: 2026/05



Angaben in Stück.

Leere Zellen = Mindestanforderung zum Ausweisen des Wertes nicht erfüllt.

Klasse	Monat	Monat VJ	Monat % Veränderung	Kumulation	Kumulation VJ	Kumulation % Veränd.
bis 50 PS / 37 kW						
bis 30 PS / 22 kW	301	316	-4,7	1.468	1.534	-4,3
31-40 PS / 23-29 kW	33	52	-36,5	196	208	-5,8
41-50 PS / 30-37 kW	51	82	-37,8	269	384	-29,9
Zwischensumme	385	450	-14,4	1.933	2.126	-9,1
51-100 PS / 38-74 kW						
51-60 PS / 38-44 kW	35	55	-36,4	223	238	-6,3
61-70 PS / 45-51 kW		27				
71-80 PS / 52-59 kW	125	135	-7,4	598	684	-12,6
81-90 PS / 60-66 kW		44				
91-100 PS / 67-74 kW	113	121	-6,6	537	664	-19,1
Zwischensumme	309	382	-19,1	1.592	1.966	-19,0
101-150 PS / 75-110 kW						
101-110 PS / 75-81 kW	28	36	-22,2			
111-120 PS / 82-88 kW	123	105	17,1	601	532	13,0
121-130 PS / 89-96 kW	83	85	-2,4			
131-140 PS / 97-103 kW	37	46	-19,6	225	240	-6,3
141-150 PS / 104-110 kW	100	115	-13,0	611	531	15,1
Zwischensumme	371	387	-4,1	1.967	1.818	8,2
über 150 PS / über 110 kW						
151-160 PS / 111-118 kW		48				
161-170 PS / 119-125 kW	56	59	-5,1			
171-180 PS / 126-132 kW	71	68	4,4			
181-190 PS / 133-140 kW		108				
191-200 PS / 141-147 kW	90	86	4,7	465	419	11,0
201-250 PS / 148-184 kW	322	381	-15,5	1.954	1.905	2,6
251-300 PS / 185-221 kW	112	126	-11,1	778	667	16,6
über 300 PS / 221 kW	186	227	-18,1	1.128	1.245	-9,4
Zwischensumme	932	1.103	-15,5	5.746	5.717	0,5
Traktoren-Zulassungen						
Summe Traktoren-Zulassungen	1.997	2.322	-14,0	11.238	11.627	-3,3
ab 51 PS / 38 kW						
Summe ab 51 PS / 38 kW	1.612	1.872	-13,9	9.305	9.501	-2,1



➡ Über alle Leistungsklassen hinweg wurden von Januar bis einschließlich Mai 11.238 Traktoren neu zugelassen. Im Vergleich zu den 11.627 Einheiten im Vergleichszeitraum 2025 ist dies ein Minus von 3,3 %.

👉 Im Leistungsbereich ab 51 PS / 38 kW aufwärts wurden sowohl im Mai mit 1.612 Traktoren (minus 13,9 %) als auch in den ersten 5 Monaten des Jahres 2026 mit 9.305 Einheiten (minus 2,1 %) im Vergleich mit dem Vorjahresjahreszeitraum weniger neu zugelassen!

📌 Die Fahrstuhlfahrt bei den Neu-Zulassungen hält weiter an! Im Januar waren diese stark ins Minus gerutscht mit minus 9,4 % im Vergleich zu 2025. Im Februar hatte sich der Negativ-Trend erfreulicherweise deutlich abgeschwächt (minus 5 % mit 3.616 Einheiten über alle Leistungsklassen, respektive minus 3,3 % mit 2.890 Einheiten über 51 PS / 38

kW). Im März drehte sich der Trend dann ins Positive und hielt auch im April an. Im Mai rutscht der Markt leider wieder ins Minus ab!

📌 Wie die vom [VDMA](#) erstellte Übersicht verdeutlicht, liegen nahezu alle Leistungssegmente hinter ihren Vorjahreswerte. Das größte Minus ist mit 37,8 % im Bereich 41 bis 50 PS / 30 bis 37 kW zu konstatieren, das größte Plus von 17,1 % im Bereich 111 - 120 PS / 82 - 88 kW.

Traktorenmarkt Österreich: mit 356 Standardtraktoren wurden im Mai 17,5 % mehr neu registriert als im Vorjahr



Zulassungsstatistik

Zugmaschinen

Österreich

JÄNNER - MAI

	Stück					Marktanteil %				
	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026
STANDARDTRAKTOREN	2.241	1.962	1.941	1.635	1.756	80,0%	78,7%	76,1%	73,3%	72,5%
O/W - TRAKTOREN	99	68	91	68	58	3,5%	2,7%	3,6%	3,0%	2,4%
TRAKTOREN 4 gl. grosse Räder	75	67	50	47	24	2,7%	2,7%	2,0%	2,1%	1,0%
KLEIN/KOMPAKTTRAKTOREN	199	187	195	140	131	7,1%	7,5%	7,7%	6,3%	5,4%
SONSTIGE***	186	209	272	342	453	6,6%	8,4%	10,7%	15,3%	18,7%
TOTAL	2.800	2.493	2.549	2.232	2.422	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
TOTAL / JAHR	5.849	5.542	5.087	4.745						

Quelle: Statistik Austria / Erstellt CLUB LANDTECHNIK AUSTRIA

*** Ausschließlich Quads, ATVs, etc. in land- und forstwirtschaftlicher Verwendung

Zulassungsstatistik

Standardtraktoren | monatlich

Österreich

MAI

	Stück					Marktanteil %				
	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026
1. STEYR	88	68	100	71	69	20,0%	18,1%	27,9%	23,4%	19,4%
2. JOHN DEERE	37	52	33	29	54	8,4%	13,9%	9,2%	9,6%	15,2%
3. CLAAS	9	22	9	7	43	2,1%	5,9%	2,5%	2,3%	12,1%
4. FENDT	46	35	46	38	37	10,5%	9,3%	12,8%	12,5%	10,4%
5. NEW HOLLAND	68	46	41	36	33	15,5%	12,3%	11,5%	11,9%	9,3%
6. LINDNER	57	39	29	26	30	13,0%	10,4%	8,1%	8,6%	8,4%
7. MASSEY FERGUSON	35	20	29	25	23	8,0%	5,3%	8,1%	8,3%	6,5%
8. VALTRA	40	24	26	23	16	9,1%	8,4%	7,3%	7,6%	4,5%
9. SAME	18	16	3	16	13	4,1%	4,3%	0,8%	5,3%	3,7%
10. DEUTZ-FAHR	15	29	14	12	12	3,4%	7,7%	3,9%	4,0%	3,4%
11. CASE IH	10	11	16	5	11	2,3%	2,9%	4,5%	1,7%	3,1%
12. LAMBORGHINI	5	2	0	0	7	1,1%	0,5%	0,0%	0,0%	2,0%
13. LANDINI	2	0	0	0	3	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
14. JCB	2	2	0	2	1	0,5%	0,5%	0,0%	0,7%	0,3%
15. KUBOTA	6	3	3	3	1	1,4%	0,8%	0,8%	1,0%	0,3%
16. LOVOL					1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
17. MERCEDES	1	2	4	6	1	0,2%	0,5%	1,1%	2,0%	0,3%
18. SOLIS	0	0	0	0	1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
19. MCCORMICK	0	3	5	2	0	0,0%	0,8%	1,4%	0,7%	0,0%
20. RIGITRAC	0	0	0	2	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%
21. SYNTRAC	0	1	0	0	0	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL	439	375	358	303	356	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
										+17,5%

Quelle: Statistik Austria / Erstellt CLUB LANDTECHNIK AUSTRIA

(Fotos: Screenshots)

➔ Von Januar bis einschließlich Mai 2026 wurden insgesamt 2.422 Zugmaschinen, darunter 1.756 Standardtraktoren neu zugelassen, im Vergleich zu den 2.232 (1.635) im gleichen Zeitraum 2025. Ein Plus von 190 respektive 121 Einheiten.

📍 Wie der Club Landtechnik Austria uns übermittelt hat, führt:

1 [STEYR Traktoren](#) bei den Standardtraktoren auch im Mai die Hitliste mit 69

Neuzulassungen und einem Marktanteil (MA) von 19,4 % an.

2 [John Deere](#) rangiert im Mai mit 54 Neuzulassungen und einem MA von 15,2 % auf Platz

Zulassungsstatistik

Obst- und Weinbautraktoren

Österreich

JÄNNER - MAI

	Stück					Marktanteil %				
	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026
1. FENDT	50	26	29	23	18	50,5%	38,2%	31,9%	33,6%	31,0%
2. SAME	6	7	6	2	10	6,1%	10,3%	6,6%	2,9%	17,2%
3. LAMBORGHINI	0	0	1	0	5	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	8,6%
4. NEW HOLLAND	14	10	15	15	5	14,1%	14,7%	16,5%	22,1%	8,6%
5. DEUTZ-FAHR	2	6	4	4	4	2,0%	8,8%	4,4%	5,9%	6,9%
6. LANDINI	3	7	9	3	4	3,0%	10,3%	9,9%	4,4%	6,9%
7. CASE IH	4	0	6	7	3	4,0%	0,0%	6,6%	10,3%	5,2%
8. MASSEY FERGUSON	12	0	10	8	3	12,1%	0,0%	11,0%	11,8%	5,2%
9. CLAAS	4	4	1	3	2	4,0%	5,9%	1,1%	4,4%	3,4%
10. JOHN DEERE	1	4	1	0	2	1,0%	5,9%	1,1%	0,0%	3,4%
11. HATTAT	0	0	0	0	1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%
12. VALTRA					1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%
13. KUBOTA	3	3	0	3	0	3,0%	4,4%	0,0%	4,4%	0,0%
14. MCCORMICK	0	0	2	0	0	0,0%	0,0%	2,2%	0,0%	0,0%
15. SOLIS		1	7	0	0	0,0%	1,5%	7,7%	0,0%	0,0%
TOTAL	99	68	91	68	58	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
										-14,7%

Quelle: Statistik Austria / Erstellt CLUB LANDTECHNIK AUSTRIA

2

- 3 Mit 43 Zulassungen und einem MA von 12,1 % folgt [CLAAS](#) auf Platz 3.
- 4 Mit 37 Zulassungen und einem MA von 10,4 % folgt [Fendt](#) auf Rang 4.
- 5 Mit 33 Zulassungen und einem MA von 9,3 % rangiert [New Holland Agriculture](#) auf Rang 5.
- 6 Mit 30 Zulassungen und einem MA von 8,4 % rangiert [Lindner Traktoren](#) auf Rang 6.

ANZEIGE



agrotop

spray technology

CLUB 46.61: am Donnerstag trifft sich die einzige Community für den Gebrauchtmaschinen-Handel in Hamburg! Jetzt noch anmelden!

CLUB 46.61

Club 46.61 Events Mitgliedschaft Mitgliederbereich Initiatoren

TRASER Software

DEN AUSTAUSCH ANKURBELN

#GEMEINSAMNACHVORNE IM GEBRAUCHTMASCHINEN- HANDEL

So lautet die CLUB 46.61-Devise! Der CLUB 46.61 ist eine gemeinsame Initiative von traktorpool und MaschinenParkOnline. Gemeinsam haben wir uns gefragt, wie wir den Austausch im Gebrauchtmaschinenhandel ankurbeln und für Bewegung sorgen können.

Unsere Antwort lautet: Mit einem exklusiven Club für die Macherinnen und Macher des Gebrauchtmaschinenhandels in dem es #gemeinsamnachvorne und gemeinsam zur Sache geht: CLUB 46.61!

Dabei verstehen wir uns als Initiatoren und Mäoalichmacher und beweoen im Hintererund. Garan-

Über den CLUB 46.61

Der CLUB 46.61 ist die erste und einzige Community für den Gebrauchtmaschinenhandel. Seit 2022 treffen sich die Macherinnen und Macher der Branche regelmäßig zum echten Austausch, immer gibt es einen starken inhaltlichen Impuls. Inzwischen sind rund 150 Mitglieder aus mehr als 100 teilnehmenden Fachunternehmen Teil des starken Netzwerks. Dabei geht es um das eine, gemeinsame Ziel: Der CLUB 46.61 will den verbindenden Branchenzweig stärken. Mit gebündelter Kraft und gebündeltem Wissen geht es hier gemeinsam nach vorne!

Exklusivpartner – eine starke Komplizenschaft

Noch mehr Power und zusätzliche fachliche Expertise zu relevanten Branchenthemen erhält der CLUB 46.61 von



Herzlichen Dank für die starke Unterstützung!



PROGRAMM

- 17:30 **Willkommen in Hamburg!**
Die Community trifft nach und nach ein
- 18:15 **Ist das schon ein Jubiläum?**
Auf das was war und das, was kommt schauen
Alina Hohweg-Haenel, Torge Maschmann & Torben Weber
- 18:30 **Keynote: Mensch ärgere dich nicht.**
Oder warum Organisationen selten das tun, was man will.
Sandra Zeltner | philoncos
- 19:30 **Gegrilltes vom Buffet**
Das „Alte Mädchen“ ischt auf
- danach **Netzwerkabend + Themen-Tresen**
#gemeinsamachvorne im Gebrauchtmaschinenhandel
- 00:00 **Feierabend**
Das „Alte Mädchen“ schließt die Türen



#9: „Hamburch, unsere Perle!“
Donnerstag, 18. Juni 2026
17:30 – 00:00 Uhr

#GEMEINSAMACHVORNE IM GEBRAUCHTMASCHINENHANDEL

Veranstaltungsort

Ratskammer Brunnshaus „Altes Mädchen“ in den Schanzengraben
Lagerstraße 28b
20357 Hamburg

Teilnahmegebühr

netto, inkl. Verpflegung, ohne weitere Kosten
175,- für CLUB 46.61-Mitglieder
250,- für neue CLUB 46.61-Mitglieder

„Das volle Paket“

CLUB 46.61-Event „Hamburch, unsere Perle“
- Deep Dive-Workshop mit philoncos | 9:00 – 16:00 Uhr
075,- (Specialpreis)

Gut zu wissen

Die Plätze sind limitiert, es gilt das Windhundprinzip.
Die CLUB 46.61-Veranstaltung richtet sich exklusiv und explizit an die Macherinnen und Macher der Gebrauchtmaschinenbranche!

Anmeldung

Jetzt anmelden und dabei sein: www.club4661.de

Kontakt

Torben Weber | Future Rebel Minds
torben.weber@fdigital.de
+49 174 135 76 04

Alina Hohweg-Haenel | traktorpool
+49 2501 801 60 77
alina.hohweg-haenel@fdigital.de

Torge Maschmann | MaschinenParkOnline
+49 431 221 399 38
torge.maschmann@apteam.com

**CLUB
46.61**

🚀 Wenn etwas für den Gebrauchtmaschinenhandel essenziell ist, ist es ein funktionierendes Netzwerk!

⚡ Am 18. Juni 2026 trifft sich im „Alten Mädels“ in Hamburg zum neunten Mal die einzige Community für den Gebrauchtmaschinenhandel: der CLUB 46.61

👉 Wer sich fragt, was zu diesem besonderen Namen geführt hat: 46.61 ist der Wirtschaftszweig-Code für den „Großhandel mit landwirtschaftlichen Maschinen und

Geräten“ (laut WZ 2008, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Statistisches Bundesamt). Nicht mehr und nicht weniger.

🎯 Dem im Juni 2022 von [traktorpool](#) und [MaschinenParkOnline](#) gegründeten CLUB 46.61 gehören aktuell rund 100 offizielle Mitglieder an – allesamt sind Köpfe der Branche, die den Gebrauchtmaschinenhandel gemeinsam nach vorne und Richtung Zukunft lenken wollen.

➔ Der [New Ideas Think Tank](#) wird als Partner & Sponsor mit vor Ort sein – gemeinsam mit den Repräsentanten von der [GEFA BANK](#), [GRANIT PARTS](#), [GRIMME](#), [Liftastic - Christian Benkenstein](#) und [Ritchie Bros. Deutschland](#). Der Gebrauchtmaschinenhandel ist definitiv ein strategischer Schlüsselmarkt: für nachhaltige Wertschöpfung, intelligente Bestandssteuerung, neue Geschäftsmodelle und eine zukunftsfähige Land- und Baumaschinenbranche.

🔥 Was macht dieses Event-Format so einzigartig?

📌 Der Club 46.61 verbindet das Beste aus zwei Welten: Intensive Fachgespräche treffen auf lockere Networking-Atmosphäre.

📌 Man kann diese Veranstaltung besonders gut nutzen, um mit bekannten Weggefährten in den Austausch zu gehen, für Gespräche, die im Tagesgeschäft oft zu kurz kommen.

📌 Man kann Impulse aufgreifen, spannende neue Gesichter der Community kennenlernen und gemeinsam über die aktuellen Themen und Entwicklungen der Branche sprechen.

👉 Das neunte CLUB 46.61-Event steht unter dem Motto: „Hamburg, unsere Perle!“

📌 Mit der Keynote von Sandra Zellner: „Mensch, ärgere dich nicht. Oder warum Organisationen selten das tun, was man will.“

➔ [Wer gerne dabei sein möchte und sich bislang noch nicht angemeldet hat – alle Informationen sowie die Möglichkeit zur Registrierung findet Ihr hier!](#)

CNH: in fortschrittliche Simulation und automatisierte Logistik wurden 21 Millionen Euro in Moden investiert




👉 **Dr. Markus Müller**, Präsident EMEA bei CNH: „In einem anspruchsvollen globalen Markt sind Geschwindigkeit und Präzision entscheidend. In San Matteo kombinieren wir fortschrittliche Simulation mit automatisierter Logistik, um die Entwicklungszeit zu verkürzen, die Produktqualität zu verbessern und eine schnellere Ersatzteilverfügbarkeit für unsere Kunden in ganz Europa sicherzustellen.“


➔ **Wie das Unternehmen mitgeteilt hat, sei im Forschungs- und Entwicklungszentrum San Matteo in Modena, Italien, in Betrieb genommen worden:**


1 ein automatisiertes AutoStore™-Lager, welches eine 24-Stunden-Verfügbarkeit von


Ersatzteilen für mehr als 1.200 Händler ermögliche, die Abwicklung der Lieferkette mit einem fortschrittlichen AutoStore-Roboter-Hochgeschwindigkeits-Kommissioniersystem optimiere und so Geschwindigkeit, Effizienz und Nachhaltigkeit verbessere. Die automatisierte AutoStore™-Logistik reduziere die Entnahmezeit von 15 Minuten auf unter 30 Sekunden, und könne bis zu 550 Teile pro Stunde picken. Die Lagerdichte sei um 70 % höher, die körperliche Belastung der Mitarbeitenden gehe um 85 % zurück. Die jährliche Energieeinsparungen im Vergleich zum vorherigen System lägen bei 93 %.

2 ein fortschrittliches virtuelles Simulationsökosystem: Das neue Ökosystem für virtuelle Simulation verkürze die Entwicklungszeit um über 30 %, indem es Konstruktionsprobleme frühzeitig erkenne und Testprozesse optimiere. Der neue Simulations-Hub etabliere eine „Virtual-First“-Methodik. Er identifiziere Anomalien im Maschinenbau bereits in einer frühen Phase des Produktlebenszyklus und verkürze so die Markteinführungszeit um über 30 %. Als integrierter Digital Twin minimiere dieses Ökosystem technische Risiken, optimiere die Validierung im Feld und reduziere die Testemissionen auf der Grundlage von drei technologischen Säulen:

 **Dynamischer Simulator** – Ein „Driver-in-the-Loop“-System auf einer immersiven 6-Achsen-Bewegungsplattform, um komplexes Fahrzeugverhalten vor der physischen Produktion zu testen.

 **Multi-Dyno-Testzelle** – Eine kontrollierte Umgebung zur Validierung fortschrittlicher Antriebsstrangsysteme und elektrischer Hardware anhand virtueller Modelle.

 **Fortschrittliche Sensor-Teststrecke** – Eine Benchmarking-Anlage mit hoher Wiederholgenauigkeit und vollständiger Wettersimulation zur Überprüfung von Präzisionssensoren und autonomen Funktionen.

 Das Engagement von CNH in der italienischen Region Emilia-Romagna, die als „Tractor Valley“ bekannt ist, werde durch strategische akademische und technische Partnerschaften unterstrichen. So gebe es eine Rahmenvereinbarung mit der Università di Bologna und laufende Forschungsk Kooperationen mit Unimore (Università di Modena e Reggio Emilia).

Horsch: strategische Beteiligung an SAM-Dimension



Presse-Info



➔ **Die seit 2019 bestehende Zusammenarbeit werde nun auf die nächste Stufe gehoben.** Im Fokus stünden die gemeinsame Weiterentwicklung der Technologie sowie deren noch engere Integration in die HORSCH Technik. Ziel sei, das Potenzial von SpotSpraying möglichst schnell und einfach für landwirtschaftliche Betriebe nutzbar zu machen. Beide Häuser würden eigenständig bleiben, Maschinen und Applikationskarten herstelleroffen.

👉 **Auch HORSCH sehe im SpotSpraying großes Potenzial für die Zukunft.** Beim Offline-Verfahren von SAM-DIMENSION wäre das Kamerasystem nicht fest auf dem Gestänge verbaut, sondern der Bestand werde vor der Maßnahme befliegen. Die Auswertung erfolge „offline“ über eine Edge-AI und Cloud-Server. So ließen sich große

Datenmengen verarbeiten und die KI-Modelle stetig erweitern. Das Ergebnis seien robuste und präzise SpotSpraying Maps, inklusive einer Übersichtskarte aller Behandlungszonen und einer detaillierten Flächenangabe zur Berechnung der benötigten Spritzbrühe.

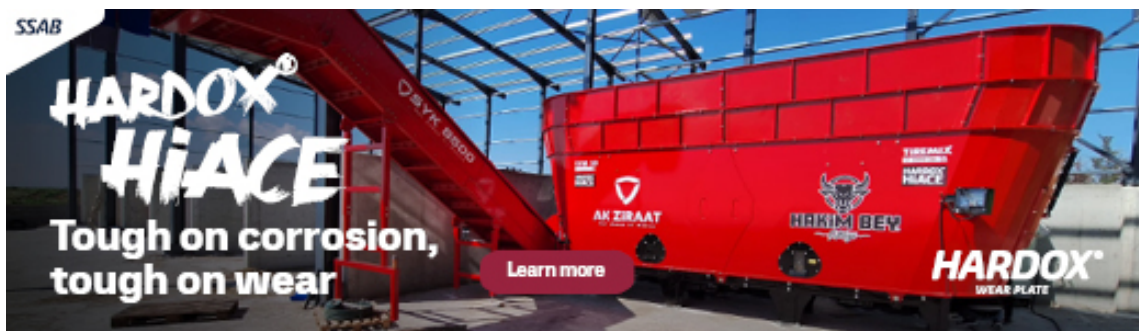
🎯 Voraussetzung für SpotSpraying bzw. PatchSpraying sei SectionControl, die automatische Teilbreitenschaltung auf der Spritze. Dabei könnten sowohl einzelne Spots als auch größere Patches behandelt werden. Die Umsetzung wäre sowohl mit einer pneumatischen Düsenschialtung als auch mit PrecisionSpray möglich. Das Verfahren könne bei allen Pflanzenschutzspritzen von Horsch zum Einsatz kommen. Die technische Vernetzung wäre bereits geschaffen. Applikationskarten aus dem SAM-Portal könnten direkt über myHorsch auf die HORSCH Terminals übertragen werden. Mit dem leistungsstarken HORSCH EOS Terminal seien bereits in der Vergangenheit die Grundlage geschaffen worden, große Applikationskarten zu verarbeiten.

📌 Größtes Potenzial würden die Partner derzeit in klassischen Reihenkulturen sehen wie Zuckerrübe, Mais und Soja. Gleichzeitig gewinne das Thema auch in Getreidebeständen zunehmend an Bedeutung. Die Anforderungen an einen effektiven Pflanzenschutz würden steigen, Wirkstoffe wegfallen, Kosten zunehmen und Resistenzen an Bedeutung gewinnen. SpotSpraying und PatchSpraying böten hierfür einen klaren Ansatz: richtig behandeln, wo es benötigt werde, statt flächig zu applizieren.

📌 Das Team von [SAM-DIMENSION](#) vereine unterschiedliche wissenschaftliche und praktische Hintergründe: Von Doktorarbeiten in Computer Vision, Machine Learning und Spatial Engineering, über Precision Farming mit Schwerpunkt Fernerkundung in der Landwirtschaft, bis hin zu KI-gestützter Phytomedizin mit Fokus auf Herbizidresistenz. Auf dem Bild sei nur ein Teil des Teams abgebildet, das rund um Stuttgart arbeite.

📌 Der Pflanzenschutztechnik-Produktionsstandort von [HORSCH](#) in Landau sei in den letzten Jahren stark gewachsen. Aktuell wären über 600 Mitarbeiter mit der Entwicklung, Produktion und Betreuung der Feldspritzen beschäftigt.

ANZEIGE



Trecker Talk Podcast: neue, super informative Folge über DealerManagementSysteme mit Traser Software abrufbar



TRASER
Pain Points

Lösungen ▾ Referenzen ▾ Leistungen Partnerschaft Unternehmen Jobs ▾ Neuigkeiten [Gespräch vereinbaren](#)

Pain Points im Überblick

Was waren die Kernprobleme?

<p>Gewachsene ERP-Strukturen bremsen das Geschäft</p> <p>Ein über Jahre stark individualisiertes System schafft Komplexität statt Effizienz und wird zunehmend zum Hindernis für weiteres Wachstum.</p>	<p>Jedes Update wird zum Risiko</p> <p>Wenn Anpassungen zu tief im System verankert sind, werden Updates aufwendig, teuer und schwer kalkulierbar.</p>	<p>Wissen steckt in Köpfen statt im System</p> <p>Verlassen erfahrene Mitarbeitende das Unternehmen, gehen oft auch entscheidende Prozess- und Systemkenntnisse verloren.</p>
<p>Alte Technologie limitiert neue Möglichkeiten</p> <p>Moderne Anforderungen wie Skalierbarkeit, Innovation und Zukunftstechnologien lassen sich mit veralteten Systemen nur schwer realisieren.</p>	<p>Branchenspezifische Prozesse sind nur unzureichend abgebildet</p> <p>Service, Werkstatt und Maschinenhistorie benötigen spezialisierte Funktionen, die Standardlösungen oft nicht in der nötigen Tiefe liefern.</p>	<p>Fehlende Transparenz kostet Zeit im Service</p> <p>Wenn relevante Informationen nicht zentral verfügbar sind, steigen Suchaufwand, Abstimmungsbedarf und Reaktionszeiten.</p>
<p>Zu viele manuelle Schritte im Tagesgeschäft</p> <p>Insellösungen, Excel-Listen und Medienbrüche machen Prozesse unnötig langsam und fehleranfällig.</p>	<p>Komplexe Schnittstellen erhöhen die Anfälligkeit</p> <p>Je stärker Systeme miteinander verzahnt sind, desto wichtiger sind stabile Integrationen und eine belastbare technische Basis.</p>	<p>Hohe Komplexität erschwert die Einarbeitung</p> <p>Unklare Sonderlogiken und wenig intuitive Abläufe verlängern die Einarbeitung und erhöhen die Fehlerquote.</p>

DE ▾ [Kontakt](#)

TRASER DMS 365
 DealerManagementSystem für den Land- & Baumaschinenhandel

Das TRASER DMS 365 ist ein ERP-System, das den gesamten Geschäftsprozess von der Kundenakquisition bis zur Rechnungsstellung abdeckt. Es ermöglicht eine zentrale Verwaltung aller Daten und Prozesse, was zu einer erheblichen Steigerung der Effizienz und Transparenz führt.



Auf einem Check
 TRASER DMS 365

Allgemeine Funktionen

- Verwaltung von Kundenkontakten & Adressen
- Verwaltung von Bestellungen & Aufträgen
- Verwaltung von Lagerbeständen & Materialfluss
- Verwaltung von Serviceleistungen & Reparaturschichten
- Verwaltung von Finanzdaten & Rechnungen

Ein Kauf & Verkauf

- Angebot & Auftragsverwaltung
- Rechnungsstellung & Mahnwesen
- Verwaltung von Kunden & Lieferanten
- Verwaltung von Fahrzeugen & Ersatzteilen
- Verwaltung von Serviceleistungen & Reparaturschichten

Ersatzteilwesen & Logistik

- Verwaltung von Ersatzteilen & Lagerbeständen
- Verwaltung von Logistikprozessen & Transportkosten
- Verwaltung von Serviceleistungen & Reparaturschichten
- Verwaltung von Kunden & Lieferanten

Maschinenhandel

- Verwaltung von Maschinenbeständen & Inventuren
- Verwaltung von Verkaufsfördermaßnahmen & Marketing
- Verwaltung von Serviceleistungen & Reparaturschichten
- Verwaltung von Kunden & Lieferanten


Service

- Verwaltung von Serviceleistungen & Reparaturschichten
- Verwaltung von Kunden & Lieferanten
- Verwaltung von Serviceleistungen & Reparaturschichten
- Verwaltung von Kunden & Lieferanten

Auf einem Check
 TRASER DMS 365

Mobile Service 365
 Mobile Ausstattung für den Baumaschinenhandel

Das Mobile Service 365 ermöglicht es den Mitarbeitern, jederzeit und überall auf die Daten des DMS 365 zuzugreifen. Dies erleichtert die Bearbeitung von Aufträgen, die Verwaltung von Serviceleistungen und die Kommunikation mit den Kunden.



Auf einem Check
 TRASER Mobile Service 365

Bindeglied zwischen Ihren Außendienstmitarbeitern und Ihrer Niederlassung

Das Mobile Service 365 verbindet die Außendienstmitarbeiter mit der zentralen Niederlassung. Es ermöglicht eine effiziente Kommunikation und die schnelle Bearbeitung von Aufträgen.

Mobile Service 365 – Funktionen

- Verwaltung von Kundenkontakten & Adressen
- Verwaltung von Bestellungen & Aufträgen
- Verwaltung von Lagerbeständen & Materialfluss
- Verwaltung von Serviceleistungen & Reparaturschichten
- Verwaltung von Finanzdaten & Rechnungen



Auf einem Check
 TRASER Mobile Service 365

🚀 Zukunft statt Systemgrenzen – wie modulare Digitalisierungs-Lösungen Land- und Baumaschinen-Händler dabei unterstützen, Prozesse besser zu vernetzen, Effizienzpotenziale zu nutzen und Schritt für Schritt zukunftssicher aufzustellen.

⚡ „Must Hear!“ – In der neuen Folge des #TreckerTalkPodcast mit Hauke Lamb, Christoph Kumnick und Norbert Kleinekarhoff von der TRASER Software GmbH haben mein Geschäftsführerkollege beim New Ideas Think Tank, Ilja K. T. Führer und ich viel darüber diskutiert, warum man als Fachhändler faktisch nicht auf ein ERP (Enterprise-Resource-Planning-System) verzichten kann!

🔥 Egal wie groß ein Fachhandels-Unternehmen ist, ohne eine weitgehende Digitalisierung der Prozesse, wird man sich extrem schwer tun die künftigen Herausforderungen zu meistern: Kundendaten hier, Maschinendaten dort, Servicehistorien im nächsten System. Dazu Prozesse, die parallel laufen, über die Jahre eingeführte Insellösungen die Medienbrüche verursachen und Teams ausbremsen. Wenn Informationen erst gesucht werden müssen, bevor die Arbeit beginnen kann, kostet das nicht nur Tag für Tag wertvolle Zeit der Beschäftigten, sondern führt zu starken Frustrationen bei diesen!

👉 Mit den Talkgästen schlüsseln wir auf, wie die Händler ihre Prozesse nicht nur digitalisieren, sondern gezielt automatisieren und effizienter gestalten können. Ein modulares ERP-System wie das TRASER DMS 365 macht mit seiner zentralen Arbeits- und Dateninfrastruktur sichtbar, wie ein Unternehmen tatsächlich arbeitet.

🎯 In einem derartigen ERP läuft alles zusammen: Kundendaten, Maschinenhistorien, Angebote, Aufträge, Serviceberichte, Ersatzteilbewegungen, Garantieprozesse, Mietvorgänge, Finanzdaten, Schnittstellen, Auswertungen, etc...

👉 Die Entscheidung für ein ERP ist keine kurzfristige Softwarewahl, kein Streaming-Abo, welches man mal eben wechselt, sondern eine strategische Weichenstellung, die häufig zehn Jahre und länger wirkt. Wir diskutieren, wie sich Insellösungen reduzieren, Module und Schnittstellen sinnvoll verbinden und eine ERP-Basis schaffen lassen, die für mehr Transparenz, Stabilität und Effizienz sorgt. Sie erfahren, wie der Schritt in die Cloud Unternehmen dabei unterstützt, Prozesse nachhaltiger zu vernetzen, effizienter zu arbeiten und sich technologisch zukunftssicher aufzustellen. Gerade in einer dynamischen Branche ist es entscheidend, digitale Strukturen zu schaffen, die mit den Anforderungen wachsen.

➡ Es geht um intelligente Automatisierung, AI und zukunftsfähige ERP-Prozesse und wie sich diese mit Copilot, AppCentral und AI Agents sinnvoll zu einem mitwachsenden ERP-Ökosystem optimieren lassen. Denn wer mit einer Lösung startet, die die Anforderungen der Branche versteht, spart sich teure Umwege, unnötige Anpassungen und ein System, das mehr bremsst als hilft.

NITT_Branchen-Insights: Big in Japan? - Dies gilt aber nicht für die Größe der Betriebe und Traktoren!



Suche



Start



Ihr Netzwerk



Jobs

Artikel bearbeiten

Statistik anzeigen

Beitrag anzeigen



NITT_Branchen-Insights

2.986 Abonnent:innen

Abonniert



Big in Japan? - Dies gilt zumindest nicht für die Größe der Betriebe und Traktoren!



New Ideas Think Tank

6.635 Follower:innen



Basic Data – Status Quo

Small-scale	<ul style="list-style-type: none"> 883,000 farms (only 25% main income) 4,27 m ha farm land 3,6 ha average farm size (Hokkaido 34,1 ha)
Low self-sufficiency	<ul style="list-style-type: none"> Food: 38% (2030 target: 45%) Feed: 22% (2030 target: 34%)
Rapid consolidation	<ul style="list-style-type: none"> Farmer average age: 70 70% of farms have no successor within 5 years
Topography & Climate	<ul style="list-style-type: none"> 70% mountainous areas Subarctic (Hokkaido) to subtropical (Okinawa)



Agriclue
Japan Insights & Consult

New Tractor Market

- Market volume:** Overall shipments stable, but the >50 HP segment surged 30% YoY
- Competition:** Kubota is capturing the 100+ HP market (e.g. M7/M135GE models)
 - Yanmar only offers tractors up to 115 HP
 - Iseki is less relevant despite portfolio of up to 300 HP

Tractor Shipments of Domestic Tractors (2025)

	Total Shipments	Domestic Shipments	Exports
All Tractors (New)	88,481	25,640	62,841
<50 HP	49,519	18,247	31,272
>50 HP	38,962	7,393	31,569

In addition: 1,418 imported tractors (2025)

Agriclue
Japan Insights & Consult

➡ Der Titel „Big in Japan“ – den wir für diese NITT Branchen-Insights gewählt haben – ist an den 1984 veröffentlichter Song der deutschen Synthi-Pop-Band Alphaville angelehnt. Dabei wird eine englische Redewendung thematisiert, die sich ursprünglich auf westliche Künstler bezog, die in Japan mehr Erfolg haben als in ihren Herkunftsländern. Übertragen auf die Traktoren-Hersteller hat sich dieses Ergebnis bislang bei keinem der europäischen oder amerikanischen Fabrikate eingestellt!

🎯 Im Jahr 2025 wurden in Japan zwar insgesamt 1.418 importierte Traktoren abgesetzt, denen stehen jedoch 25.640 Traktoren heimischer Hersteller gegenüber! Davon 18.247 Einheiten im Leistungsbereich unter 50 PS und 7.393 Einheiten im Leistungsbereich über 50 PS.

⚡ Wenn wir die Lyrics zur Seite lassen und „Big in Japan“ auf die Realität im japanischen Traktoren-Markt beziehen, so dominierten diesen lange Zeit die „Big 4“: **Kubota, Yanmar, Iseki und Mitsubishi Mahindra Agricultural Machinery Co.** Daraus werden künftig nur noch die „Big 3“, denn am 3. März haben Mitsubishi und Mahindra verlautbart, dass sich Mahindra & Mahindra im Laufe der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2026 aus der in Japan ansässigen Tochtergesellschaft Mitsubishi Mahindra Agricultural Machinery Co. (MAM) zurückziehen werde. Weitergehende Informationen hierzu sind am Ende dieser Branchen-Insights zu finden.

Kubota (18,3 Milliarden Euro Umsatz): Gegründet 1890, einer der größten Traktorproduzenten weltweit, bekannt für hohe Qualität, zuverlässige Industriemotoren und ein breites Sortiment. Seit Kubota 1960 seine ersten Landwirtschaftstraktoren auf den Markt brachte, sind die in Japan hergestellten Kubota-Traktoren stets Marktführer gewesen.

Yanmar (5,8 Milliarden Euro Umsatz): Bekannt für hochwertige Kleintraktoren (22–60 PS), die sich durch Langlebigkeit auszeichnen.

Iseki (1,16 Milliarden Euro Umsatz): Gegründet 1926, spezialisiert auf Traktoren, Mäher und Anbaugeräte für die Grün- und Anlagenpflege mit Hauptsitz in Matsuyama, Präfektur Ehime und einem zweiten Hauptstandort in Arakawa, Präfektur Tokio.

Mitsubishi / MAM / Shibaura (MAM – 197 Millionen Euro Umsatz): Entwickelt und produziert Kompakttraktoren, die sich durch Effizienz und Robustheit auszeichnen.

Buhler Industries: der kanadische Landmaschinen-Hersteller will den in Insolvenz befindlichen Baumaschinen-Hersteller ATLAS übernehmen



➡ Das zuständige Amtsgericht Delmenhorst hatte am 6. Februar 2026 die vorläufige Eigenverwaltung für den Baumaschinenhersteller Atlas GmbH aus Ganderkesee, Landkreis Oldenburg, angeordnet. Von dem Insolvenzantrag waren außerdem die weiteren Gesellschaften der Atlas-Gruppe betroffen: die Atlas Spare Parts GmbH, Atlas FF GmbH & Co. KG, Atlas Group Services GmbH sowie die Atlas Kompakt GmbH. In all diesen Gesellschaften wurden insgesamt rund 400 Mitarbeitende beschäftigt und rund 150 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet.

🔪 Zur Unterstützung der Geschäftsführung wurden die Sanierungsexperten Dr. Malte Köster und Dr. Hans-Joachim Berner von der Kanzlei KÖSTERBERNER Sanierungsrecht als Generalbevollmächtigte eingesetzt. Rechtsanwalt Hendrik Gittermann von der Kanzlei REIMER wurde vom Amtsgericht zum vorläufigen Sachwalter bestellt. Der Geschäftsbetrieb wurde seitdem fortgeführt. Parallel wurde ein strukturierter internationaler Investorenprozess gestartet, der mit der jetzt erzielten wirtschaftlichen Einigung erfolgreich vorangeschritten ist. Der Investorenprozess wurde von PwC unter der Federführung von Timo Klees und Julius Karp begleitet.

👉 Wie der [Norddeutscher Rundfunk](#) berichtet, hätten sich [Buhler Industries Inc.](#) (der Hersteller von **Versatile-Traktoren**) und Atlas auf die wesentlichen Eckpunkte des **Übernahme-Deals geeinigt**. Sämtliche Vermögenswerte der operativ tätigen Gesellschaften der ATLAS Gruppe würden übernommen, hierzu zählten Atlas GmbH, Atlas Spare Parts GmbH, Atlas Group Services GmbH, Atlas Kompakt GmbH sowie die Anteile an der britischen Atlas Cranes UK Ltd.

⚡ **Die notarielle Beurkundung des Kaufs erfolge am Montag, den 8. Juni in Hamburg. Über den Kaufpreis wäre Stillschweigen vereinbart worden.**

🔪 Offen sei jedoch, ob die Behörden der Übernahme zustimmen und wie es für die Beschäftigten weitergehen werde. Sie hätten Insolvenzgeld erhalten, seit das Unternehmen das Sanierungsverfahren begonnen habe.

🌐 **Der kanadische Landmaschinenhersteller Buhler Versatile aus Winnipeg, Manitoba wurde final im April 2025 von der türkischen @ASKO -Gruppe übernommen.** Dabei handelt es sich um eine weltweit tätige, familiengeführte Industriegruppe mit mehr als 2.500 Beschäftigten und etablierten Aktivitäten in den Bereichen Land- und Baumaschinen – beispielsweise der Traktorenmarke [BAŞAK Traktör](#) oder der Baumaschinenmarke MST in der Türkei, Kanada und den USA.

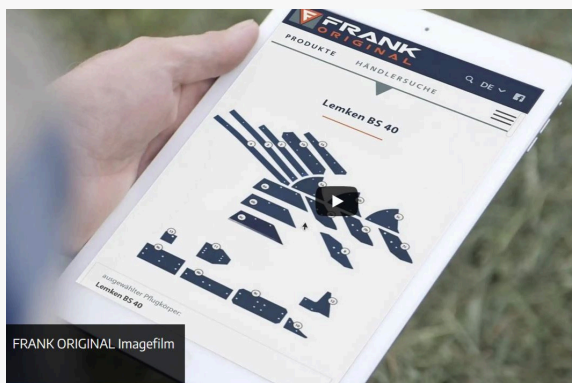
➔ Aus Sicht der Gruppe lägen Synergien insbesondere im Produktportfolio: ATLAS ergänze die bestehenden Aktivitäten um etablierte Maschinenkompetenz, eine bekannte Marke sowie bestehende Händler- und Kundenstrukturen. Auch stärke Buhler Versatile mit der angestrebten Übernahme seine Präsenz in Europa.

ANZEIGE



Frank Gruppe: Federzinken werden künftig am Standort in Ungarn produziert

VERSCHLEISSTEILE UND KOMPONENTEN FÜR DIE AGRAR- UND GARTENTECHNIK



Erfahren Sie mehr zu den einzelnen Mitgliedern der Gruppe!

FRANK Walz- und Schmiedetechnik GmbH – Traditionsunternehmen mit Traditionsmarke

O.E.M. Tec GmbH – der Spezialist für Messer in der FRANK Group

Lamator GmbH – Realisierung von Federzinken-Geometrien nach Kundenvorgabe


Frank Group LLC – Agrartechnik für den US-Agrarmarkt


FRANK Hungária Kft. – bedeutender Produktionsstandort in Osteuropa

FRANK Lemeks TOW – Agrartechnik für die Kornkammer Europas


➡ Im Rahmen der langfristigen Zukunfts- und Wachstumsstrategie verlagere die Frank Gruppe die Fertigung von Federzinken vom Fertigungswerk in Torgau an ihren Produktionsstandort in Ungarn. Neben optimierten Produktions- und Logistikabläufen stünden dabei insbesondere eine technische Weiterentwicklung und die Erweiterung des Produktportfolios im Bereich der Zinken an, ist in einer Pressemitteilung des Unternehmens


zu lesen. Strategisch verfolge die Gruppe unter der Premiummarke FRANK ORIGINAL mit ihren Unternehmen das Ziel, für Kunden zum Vollsortimenter im Bereich der Konstruktions- und Verschleißteile für die Agrartechnik zu werden.


 **Mit vier Fertigungsstandorten in Europa könne die Gruppe 12.000 verschiedene Verschleißteile für Mähwerke, Pflüge, Grubber, Walzen und andere Landmaschinen liefern. In den letzten fünf Jahren habe man den Umsatz auf rund 75 Mio. € verdoppeln können.**


 Dr. [Frank Grote](#), CEO: „Mit der seit langem erprobten Technologie von Lamator gehen wir damit konsequent den nächsten technologischen Schritt und schaffen moderne Produktionsmöglichkeiten, um auch langfristig in diesem Segment mit gewohnter Frank-Qualität wettbewerbsfähig zu sein.“

Das Unternehmen aus dem hessischen Hatzfeld beschäftige mit ihren Tochtergesellschaften heute knapp 500 Mitarbeitende an vier Standorten. Es zählt auf dem Gebiet von Verschleißteilen für die Agrartechnik und als Erstausrüster vieler Landmaschinenhersteller – beispielsweise [LEMKEN](#), [HORSCH](#), [KRONE Agriculture](#), [AGCO](#), [GRIMME](#), [AVR machinery](#), Bergmann, HAWE Wester, Ropa, Holmer und Braun – zu einer der führenden Unternehmensgruppen in diesem Segment.

 Die Geschichte von FRANK ORIGINAL beginnt 1836 mit der Gründung des „Reddighäuser Hammers“ im Landkreis Waldeck-Frankenberg durch den Pfarrer Christian Frank und den Schreinermeister Daniel Reitz. In den mit 2 Wassermühlen betriebenen Hämmern wurden größtenteils Pflugschare hergestellt. Im 20. Jahrhundert erfolgten mehrere Erweiterungen des Produktionsbetriebs der heutigen FRANK Walz- und Schmiedetechnik.

 Auf Grund von Kapazitätsengpässen am deutschen Standort erfolgte 1993 die Gründung der FRANK Hungária in Ózd. Dort arbeiten heute eine CNC gesteuerte Plasmaschneidanlage, drei Laser, zwei 630 to. Schmiedepressen, mehrere 400 to. und 160 to. Exzenterpressen, 3 Härteöfen, einige Härteanlagen und Anlassöfen.

 Zur Ergänzung des Sortiments wurde Ende 2021 die O.E.M.Tec GmbH erworben. Der Spezialanbieter aus Sachsen-Anhalt fertigt ein breites Sortiment an Messern, die beispielsweise bei Häckslern sowie Lade- und Futtermischwagen eingesetzt werden.

 Ende 2022 wurde die Übernahme der Lamator GmbH im sächsischen Torgau vollzogen, wo man seit über 100 Jahren Bauteile wie z.B. Federzinken für die Landtechnik entwickelt und gefertigt hatte.

Antriebstechnik Roth: Moritz Euler und Andre Fischer werden Mitgesellschafter



Der Gesellschafterkreis wurde aus den eigenen Reihen erweitert (auf dem Bild): Neben Gründer [Andreas Roth](#) (2.v.r.) und Mitgesellschafter [Michael Keil](#) (r. _ Konstruktion und Musterbau) seien nun auch Moritz Euler (l. _ geregelte Antriebe und Serienfertigung) und Andre Fischer (2.v.l. _ Versuch) am Unternehmen beteiligt. (Fotos: Werkbilder)



© Andreas Roth hatte sich nach 25 Jahren Antriebstechnik in verschiedenen Unternehmen im Jahr 2012 selbstständig gemacht und das Konstruktionsbüro Systemtechnik-Roth gegründet. Zwei Jahre später folgte die Gründung des

Entwicklungsunternehmens Antriebstechnik-Roth. Das neue Firmengebäude in Bitzen / Much wurde in 2022 bezogen. Das Unternehmen verfügt unter anderem über ein großes Prüffeld und arbeitet für internationale OEMs.

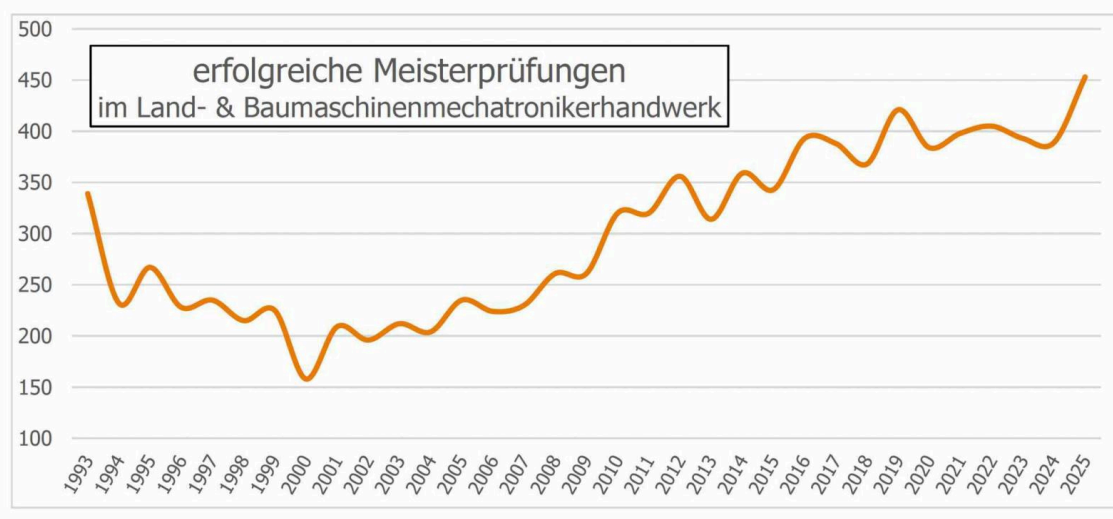
👉 So war Antriebstechnik Roth beispielsweise als Entwicklungspartner an zwei Neuheiten beteiligt, die im Rahmen der Agritechnica 2025 mit Medaillen ausgezeichnet werden:

- 1 Zum einen das Konzept der Quaderballenpresse von [CLAAS](#).
- 2 Zum anderen das Streuscheibenantriebssystem VarioSmart von [RAUCH Landmaschinenfabrik GmbH](#).

📌 Wie in der Pressemitteilung zu lesen, unterstreiche das Unternehmen damit seine Kultur der Verantwortung, Wertschätzung und nachhaltigen Unternehmensentwicklung im Hinblick auf die eigenen Mitarbeiter, seiner Kunden und allen anderen Geschäftspartnern

LandBauTechnik Bundesverband: mit 453 Personen haben so viele wie noch nie die Meisterprüfung abgelegt





Dr. Michael Oelck (l.) und Norbert Stenglein (r.). (Fotos: LBT Bundesverband)

➔ **2025 sind laut der Pressemitteilung des LandBauTechnik-Bundesverbands 81,2 % aller Prüfungsabschlüsse an auditierten Schulungsstätten (nach den eigenen Qualitätsstandard erzielt wurden.**

👉 [Dr. Michael Oelck](#), Hauptgeschäftsführer des LandBauTechnik-Bundesverbands: „Es freut uns, dass die Anpassung der Meisterprüfungsverordnung und die komplette Erneuerung des Rahmenlehrplans nun nach und nach greift. Die vom LandBauTechnik-Bundesverband auditierten Meisterschulungsstätten sind mit den geänderten Anforderungen an die komplexere Technik und eine moderne Bildungsarbeit bestens vorbereitet worden und mit dem Rahmenlehrplan vertraut. Qualität setzt sich durch. Und das mit einem konsequent hohen qualitativen Standard. Mit 15 Bildungsträgern sind mittlerweile alle wesentlichen Akteure der führenden Anbieter der Meisterausbildung in Deutschland dabei. Nur wer sich auf unsere Branche spezialisiert, und mit erfahrenen Fachleuten aus unseren Branchen ausbildet, kann das verbandliche Audit bestehen und mit „vom Bundesverband LandBauTechnik empfohlen“ auftreten. Dann können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sich darauf verlassen, mit einer hochwertigen Fortbildung und Ausstattung aus unserem Gewerk, ihrem beruflichen Ziel näher zu kommen.“

👉 [Norbert Stenglein](#), Bundesinnungsmeister: „Die Meisterausbildung ist der zentrale Garant für Qualität in unseren Betrieben. Sie verbindet theoretisches Know-how mit praktischer Führungsverantwortung und schafft Vertrauen bei Kunden und Partnern, daher freut uns dieser neue Spitzenwert ganz besonders. Die spezialisierten Meisterkursstätten wissen, wo sie im technischen und kaufmännischen Bereich in unserem Gewerk investieren müssen. Vom modernen Personal- und Unternehmensmanager bis hin zum technischen Problemlöser, ist der Meister ein sehr gefragter Allrounder und Ansprechpartner für Mitarbeiter und Kunden in unseren Betrieben.“

👉 Ulrich Beckschulte, Fachberatungs- und Informationsstelle (FIS): „Nach der Neuordnung der Meisterprüfung im Jahr 2024/25 haben einige Schulungsstätten der Handwerkskammern erstmals Meistervorbereitungskurse für unser Gewerk angeboten, andere machen dies traditionell nur alle zwei Jahre.“

📌 Die Handwerkskammer Gera wurde beispielsweise mit ihrer Meisterschule für Land- und Baumaschinenmechatroniker vom LandBauTechnik Bundesverband e.V. erfolgreich auditiert und als anerkannte Schulungsstätte ausgezeichnet. Die offizielle Urkunde sowie ein Publikationsschild hatte im März 2026 Ulrich Beckschulte (m.), Geschäftsführer LandBauTechnik im LandBauTechnik Bundesverband e.V., überreicht an Wolfgang Jacob, Präsident der Handwerkskammer für Ostthüringen.

Ihr



Wie hat Ihnen der Trecker Talk gefallen?

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

Vielen Dank für das Lesen unserer heutigen Ausgabe!

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

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

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

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

Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV: Dieter Dänzer
New Ideas Think Tank GmbH, Leidenberg 2, 91610 Insingen, Internet: newideasthinktank.de
Geschäftsführer: Klaus-Dieter Dänzer & Ilja Führer
AG Ansbach HRB 7317