

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

Ein neues Kapitel in der Erfolgsgeschichte vom New Ideas Think Tank

Parts & Service World: jetzt Tickets sichern für den einzigartigen Messe-Kongress für alle im Aftersales

CLAAS: Simply Outstanding!

CLAAS connect: wird das der neue Industriestandard hinsichtlich Cloud-to-Cloud-Datenaustausch in der Landtechnik?

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

Stihl und Kärcher: Allianz in Punkto Akku-Technologie

Deutz AG: das Rüstungsunternehmen **FFG Flensburger Fahrzeugbau GmbH** soll für 1,6 Milliarden Euro übernommen werden!

CEMA-Geschäftsklima-Index: nachdem der Index im Juni in die Rezession abgerutscht war, verharrt er dort auch im Juli

Traktorenmarkt Deutschland: im Juni wurden 2.278 Neu-Zulassungen registriert, 1,0 % über dem Vorjahresmonat

Traktorenmarkt Österreich: im Juni wurden mit 423 Standardtraktoren um 35,1 % mehr neu zugelassen als im Vorjahr

Traktorenmarkt Indien: im Juni wurden 125.833 neue Traktoren an Endkunden verkauft - Quartalzahlen sind Allzeit-Verkaufsrekord!

Samson Agro A/S: Zusammenarbeit mit **Vogelsang** bei neuen Schleppschuh-Gestängen

Frank Gruppe: Investor übernimmt **Lamator-Werk** in Torgau

AGCO_Fendt: Ekkehardt Gläser wird Vice President Manufacturing EME - Dr. Jan Cachay wird sein Nachfolger in der Fendt-Geschäftsführung

Claas: Ludwig Arens kommt als Senior Vice President Global Aftersales

Agrotop: Carsten Appelhoff leitet nun den Vertrieb des Applikationstechnik-Spezialisten

ANZEIGE



Liebe Leserinnen und Leser,

der [LandBauTechnik Bundesverband e.V.](#) und der New Ideas Think Tank (NITT) haben zum 1. Juli 2026 eine Kooperationspartnerschaft gestartet mit dem Ziel, die Mitgliedsbetriebe als Teil des Kompetenznetzwerkes des Verbandes in zentralen Zukunftsfragen praxisnah zu unterstützen und nachhaltig zu stärken.

🎯 Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit sollen strategische Themen stehen wie Digitalisierung, Vertrieb, Arbeitgeberattraktivität, Unternehmensnachfolge, Kommunikation, Wachstum und Zukunftsfähigkeit. NITT wird seine umfassende Branchenkenntnis, strategische Beratungskompetenz und praxisorientierte Umsetzungserfahrung in der Off-Highway-, Landtechnik- und Investitionsgüterbranche einbringen.

👉 [Dieter Dänzer](#), geschäftsführender Gesellschafter von NITT: „Wir haben uns das Ziel gesetzt, die Mitgliedsbetriebe des Verbandes in zentralen Zukunftsfragen praxisnah zu unterstützen und nachhaltig zu stärken.“

👉 [Ilja K. T. Führer](#), geschäftsführender Gesellschafter von NITT: „Unser Anspruch ist es, relevante Zukunftsthemen nicht abstrakt zu diskutieren, sondern sie für mittelständische Handels- und Servicebetriebe unserer Branche verständlich, greifbar und umsetzbar zu

machen.“

👉 **Dr. Michael Oelck**, Hauptgeschäftsführer des LandBauTechnik Bundesverbands:

„Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit, wir kennen die Akteure langjährig persönlich und sehen diese als sehr kompetente Branchenteilnehmer an.“





Erst möglich wurde die Kooperation zwischen dem New Ideas Think Tank und dem LandBauTechnik Bundesverband, weil die [Deutscher Landwirtschaftsverlag GmbH](#) am 6. November 2025 verlautbart hatte, dass man die jahrzehntelange exklusive Organschaft der [AGRARTECHNIK](#) mit dem Bundesverband zum 30. Juni auslaufen lassen werde. (Fotos: NITT, Screenshots Social Media)

➔ **Zweck der Kooperationspartnerschaft ist es, den Mitgliedsbetrieben des LandBauTechnik Bundesverbandes konkrete Orientierung, fachliche Impulse und anwendbare Lösungsansätze für die aktuellen und kommenden Herausforderungen des Marktes zu bieten.** Dazu zählen unter anderem veränderte Kundenanforderungen, zunehmender Digitalisierungsdruck, Fachkräftemangel, Nachfolgefragen, neue Vertriebslogiken sowie die Weiterentwicklung tragfähiger Geschäftsmodelle. Geplant sind unter anderem fachliche Impulse, Austauschformate, praxisnahe Workshops und thematische Beiträge zu den zentralen Zukunftsfragen der Branche.

💡 **Mit der Partnerschaft unterstreicht der New Ideas Think Tank einmal mehr seine Rolle als strategischer Impulsgeber und praxisnaher Begleiter für Unternehmen der Landtechnik-, Off-Highway- und Investitionsgüterbranche.**



Christian Benkenstein (l.) von Liftastic und Dieter Dänzer beim letzten Treffen vom CLUB 46.61, der einzigen Community für den Gebrauchtmaschinenhandel. Seit 2023 repräsentiert Dieter Dänzer in der aus 25 europäischen

Ländern zusammengestellten Jury für die Awards "Tractor of the Year" exklusiv Deutschland.. (Fotos: NITT, Screenshots Social Media)

Weitere Beispiele für die Impulsgeber-Rolle des New Ideas

Think Tank:

 **Als Partner & Sponsor unterstützt NITT den CLUB 46.61, die einzige Community für den Gebrauchtmaschinenhandel.** Gemeinsam mit den Repräsentanten von GEFA, Granit, Grimme, Liftastic und Ritchie Bros. waren wir beim letzten Event in Hamburg vor Ort. Der Club 46.61 verbindet das Beste aus zwei Welten mit Blick auf den Gebrauchtmaschinenhandel als strategischer Schlüsselmarkt für nachhaltige Wertschöpfung, intelligente Bestandssteuerung, neue Geschäftsmodelle und eine zukunftsfähige Land- und Baumaschinenbranche: 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 aufzugreifen, spannende neue Gesichter der Community kennenlernen und gemeinsam über die aktuellen Themen und Entwicklungen der Branche sprechen.

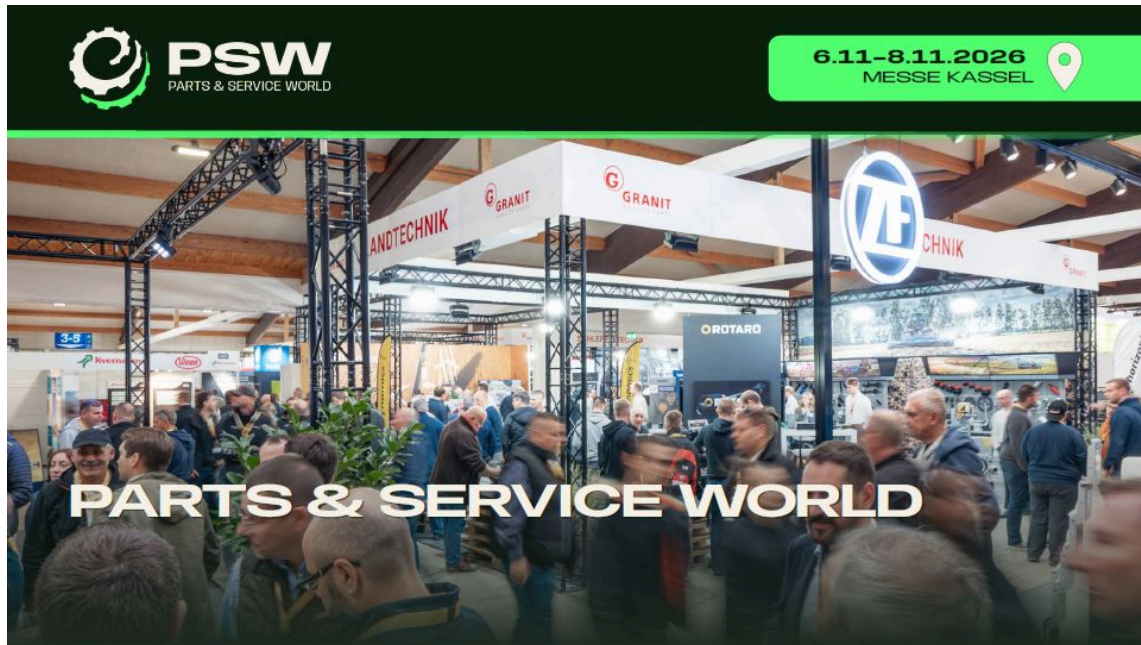
 **Wenn man die Traktoren-Hersteller fragt, welcher Awards die begehrtere Auszeichnung in der Landtechnik-Branche ist, dann bekommt überwiegend zu hören: Der Award „Tractor of the Year“.** Er wurde 1998 vom italienischen Magazin Trattori ins Leben gerufen und wird seitdem jährlich abwechselnd auf der EIMA in Bologna und der Agritechnica in Hannover verliehen. Die aus Medienvertretern bestehende internationale Jury wuchs über die Jahre auf heute 25 vertretene Länder. Deutschland wird seit 2023 durch Dieter Dänzer in der Jury repräsentiert.

 **Der New Ideas Think Tank ist Konzept-Partner für den einzigartigen Messe-Kongress PSW - PARTS & SERVICE WORLD,** der vom 6. bis 8. November 2026 in Kassel zum vierten Mal zum Treffpunkt für alle im Aftersales werden wird (mehr dazu in dieser Ausgabe).

 **Über die Jahre hinweg haben wir vom New Ideas Think Tank eine den Globus-umspannende Community aufgebaut, die uns permanent mit den neuesten Branchen-Informationen versorgt.** Deshalb sind unsere Follower auf den Social Media und die Abonnenten vom #TreckerTalk häufig früher informiert!

 **Danke für die tägliche Inspiration und Motivation, die mit einem Blick auf die aufsummierte Zahl von 3 Millionen monatlichen Impressionen aller Veröffentlichungen immer aufs Neue angefacht wird!**

Parts & Service World: jetzt Tickets sichern für den einzigartigen Messe-Kongress für alle im Aftersales



LIVE-WERKSTATT - HALLE 1 | 2

- 5.600 M² LIVE-WERKSTATT & DIVISION WERKSTATT
- 70 AUSSTELLER RUND UM WERKSTATT-AUSRÜSTUNG & WERKZEUG
- 500 M² GRANIT WERKSTATT - TRAXOR, BLACK EDITION, GRANIT
- HOCHVOLTTECHNIK DIE ZUKUNFT IM FOKUS - MOBILES LADEN, ARBEITSPLATZE
- ACHSVERMESSUNG LIVE IM AUSSENBEREICH

DAS PSW ALL INCLUSIVE-PAKET

EARLY BIRD
NUR BIS 31.07.2025

ALL-INCLUSIVE
KATEGORIE MIT TAGESTICKET UND NETZWERKEN

TICKETKATEGORIE	NORMALPREIS	Partner / Early Bird	VIP / Early Bird
MESSETICKET FREITAG	59,90 €	29,90 € / 19,90 €	19,90 € / 9,90 €
MESSETICKET SAMSTAG	59,90 €	29,90 € / 19,90 €	19,90 € / 9,90 €
MESSETICKET SONNTAG	59,90 €	29,90 € / 19,90 €	19,90 € / 9,90 €
2 TAGE MESSETICKET	79,90 €	39,90 € / 29,90 €	24,90 € / 14,90 €
3 TAGE MESSETICKET	99,90 €	44,90 € / 34,90 €	29,90 € / 19,90 €
PSW NETWORKING NIGHT*	129,00 €	49,00 € / 44,00 €	39,00 € / 34,00 €
PSW TEAM NIGHT**	149,00 €	69,00 € / 64,00 €	54,00 € / 49,00 €

* Exklusiver Zugang zur PSW Networking Night am Freitagabend, nur solange der Vorrat reicht. Inklusive Catering & Getränke. Preis pro Person.
** Exklusiver Zugang zur PSW Team Night am Samstagabend, nur solange der Vorrat reicht. Inklusive Catering & Getränke & Showacts. Preis pro Person.

Werden Sie VIP-Partner und nutzen Sie attraktive Preisvorteile für Ihr Messeerlebnis!
Sie interessieren sich für das GRANIT Partnerprogramm? Dann sprechen Sie Ihren GRANIT Geschäftsführer jetzt an!

BUCHEN SIE JETZT IHRE TICKETS FÜR DIE PSW 2026

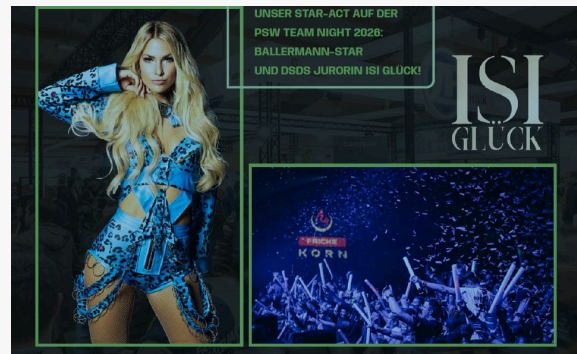
ÖFFNUNGSZEITEN PSW 2026

- FREITAG, 06.11.2026**
10:00 - 18:00 UHR
- SAMSTAG, 07.11.2026**
09:00 - 18:00 UHR
- SONNTAG, 08.11.2026**
09:00 - 15:00 UHR

WIR SUCHEN DEN PSW SERVICE CHAMP

Bewerbung bis 12.08.2026
JETZT SERVICE PROFI NOMINIEREN

Jetzt nominieren >



Mit neuem Logo, veränderter Ausstellungs-Architektur und einer neuen Website kommt die PSW - PARTS & SERVICE WORLD zum vierten Mal nach Kassel zurück!

GRANIT PARTS und der New Ideas Think Tank als Konzept-Partner haben sich jede Menge Neues einfallen lassen, um die PSW wiederholt zum Treffpunkt für alle Beschäftigten in der Land- und Baumaschinen-, Garten-, Kommunal- und Nutzfahrzeugbranche zu machen!

Beispielsweise hat der absolute Besucher-Magnet, die Live-Werkstatt, eine neue Heimat – sie ist in die Hallen 1 und 2 umgezogen! Was dazu führt, dass man nach dem Eingangsbereich mit der Ticket-Kontrolle direkt das Herzstück der PSW bestückt mit der modernsten Werkstattausrüstung betritt. Dieser Ausstellungsbereich wächst im Übrigen gleichzeitig auf nun rund 5.500 Quadratmeter. Gemeinsam mit Mitarbeitern der 70 führenden Hersteller wird das Werkstattausrüstungs-Team von GRANIT PARTS dort die modernsten Lösungen für digital vernetzte Werkstätten in der Landtechnik-, Baumaschinen-, Garten-, Kommunal- und Nutzfahrzeugbranche präsentieren. Das Spektrum reicht von Lager- und Versorgungslösungen über Diagnosesysteme, Hebetechnik und Reifenservice bis hin zu Anwendungen im Bereich Hochvolttechnik. Hier wird gewohnt anschaulich demonstriert werden, wie sich Effizienz, Servicequalität und Wirtschaftlichkeit im Werkstattalltag steigern lassen.

Der klare Fokus auf Service, Ersatzteile und praxisnahe Lösungen sowie die hohe Qualität der Fachbesucher hatten die PSW bereits bei ihrer Premiere im Jahr 2018 zu einem einzigartigen Branchen-Treffpunkt verholfen. Aussteller und Lieferanten schätzen seitdem gleichermaßen den intensiven, professionellen Austausch mit Fachhändlern und Werkstätten.

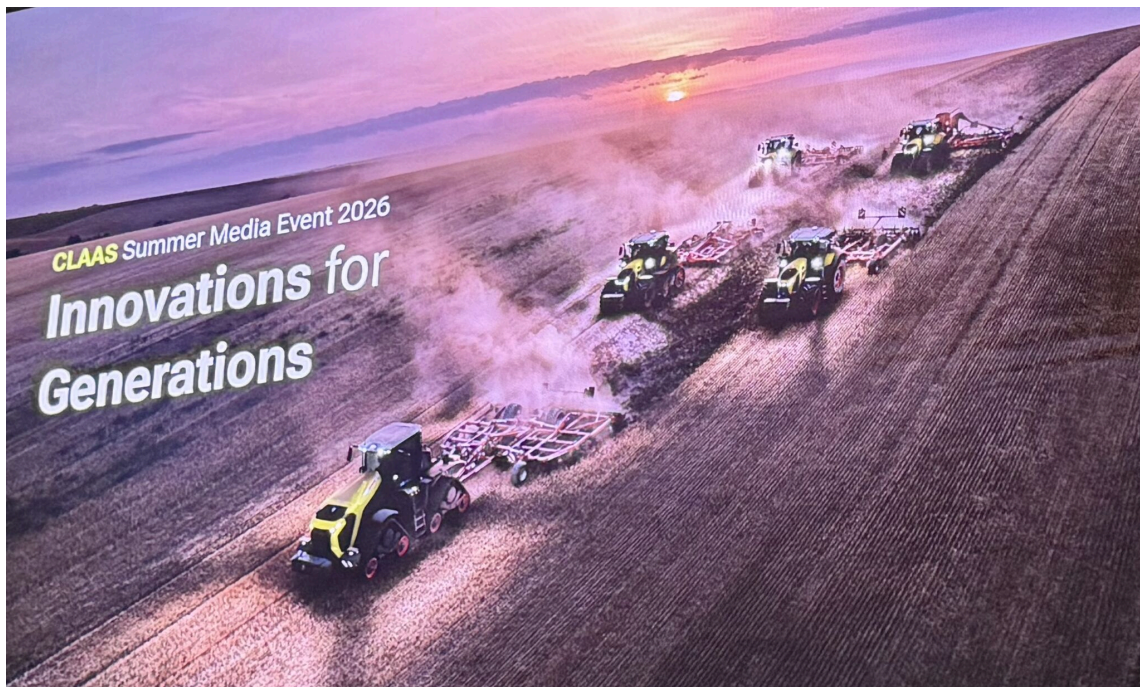
Die PSW Academy wird in 5 Räumen mit Themen, wie Werkstattorganisation, Kalkulation von Verrechnungssätzen und technische Schulungen aufwarten - erstmals auch mit Englisch-Angeboten!

Die Ehrung vom PSW Service Champ wird der emotionale Party-Auftakt! Bis zum 12.8. kann jeder seinen Vorschlag einreichen, wer es sein sollte. Letztlich entscheidet das

👉 Als Star-Act am Samstagabend anlässlich der PSW Team Night wird Isi Glück die Halle 5 in eine Partyhochburg verwandeln.

🎆 Nach den Rekordzahlen der 2024er-PSW) mit 17.500 Fachbesuchern aus 19 Ländern und mit 220 Ausstellern auf der 20.000 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche rechnen wir weiter steigenden Besucher- und Ausstellerzahlen.

CLAAS: Simply Outstanding!





⚡ Unter dem Slogan „**INNOVATIONS for GENERATIONS**“ wurden im Rahmen des „**Summer Media Event 2026**“ den über 100 aus allen europäischen Ländern **angereisten Medien-Vertretern und Juroren von Tractor of the Year** in einer spektakulären Night-Show, Feld-Vorführungen und Work-Shops insgesamt 12 neue Traktor-Modelle, diverse Neuheiten im Bereich Claas Connect, 7 neue Wender-Modelle, die Rundballenpresse Rollant 630 RC mit Mantelfolienbindung und der batterieelektrische Radlader TORION 537e SINUS präsentiert.

⚡ Die Konzernleitung hatte fast vollzählig nicht nur auf der Bühne **Präsentationsaufgaben übernommen**. Zusammen mit diversen Senior Vice Presidenten, Vice Presidenten und Produkt-Spezialisten standen sie außerdem auch für den persönlichen Austausch zur Verfügung. So hatte ich unter anderem die Gelegenheit Worte zu wechseln mit den Mitgliedern des Group Executive Boards:

👉 [Jan-Hendrik Mohr](#), CEO

👉 [Dr.-Ing. Martin von Hoyningen-Huene](#), CTO

👉 [Thomas Spiering](#), COO

👉 [Christian Radons](#), CSMO

🥁 Als Nachfolger der AXION 800 Großtraktoren führt CLAAS im Sommer 2026 die neue AXION 8 CMATIC Baureihe ein: den 8.290 mit 230 kW / 313 PS, den 8.270 mit 214 kW / 291 PS und den 8.240 mit 194 kW / 264 PS. Die mit dem neuen VISOR Gesicht designten Traktoren sind unter anderem mit der auf maximal 67 db(A) geräuschreduzierte Kabine von den im letzten Jahre präsentierten AXION 900 ausgestattet.

🥁 Die ARION 6-CMATIC-Baureihe wird komplettiert: Auf der [AGRITECHNICA 2025](#) feierte der ARION 6.190 CMATIC seine Weltpremiere als Nachfolger des bisherigen Top-Sellers der ARION-600-Baureihe, dem ARION 660 CMATIC. Jetzt stoßen die beiden Modell ARION 6.160 und 6.140 mit 165 respektive 145 PS dazu.

🥁 2 weitere Traktoren-Baureihen mit insgesamt 6 unterschiedlichen Modellen für die ein Presse-Embargo bis Mitte September, respektive den 10. November gilt.

🥁 Gleich in 3 Kategorien hat es Claas unter die Finalisten der Awards [Tractor of the Year 2027](#) geschafft: Der NEXOS 2.120 CMATIC in der Kategorie „Specialized“, der AXION 8.290 CMATIC in der Kategorie „HighPower“ und ein dem Presse-Embargo unterliegender ARION 4 in der Kategorie „Utility“.

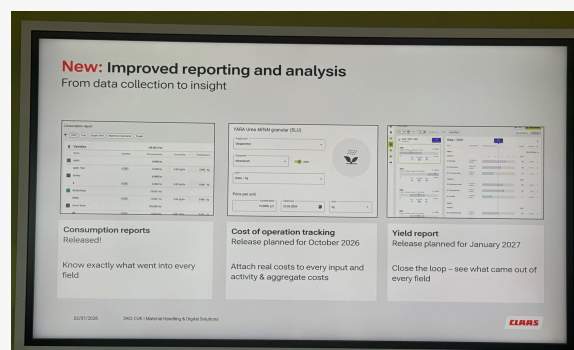
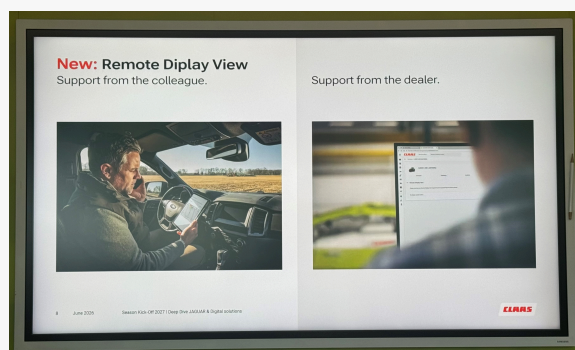
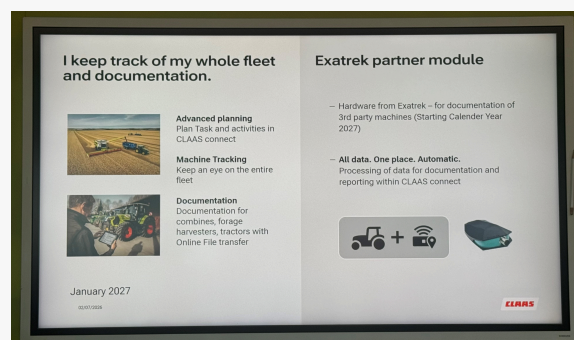
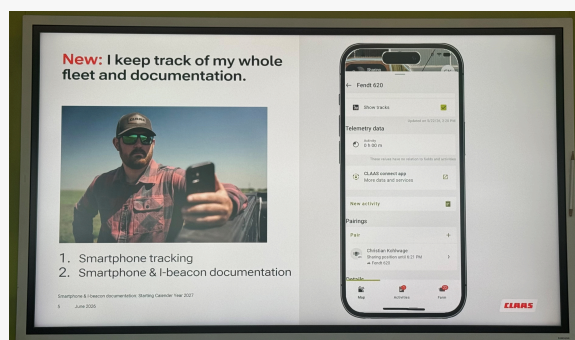
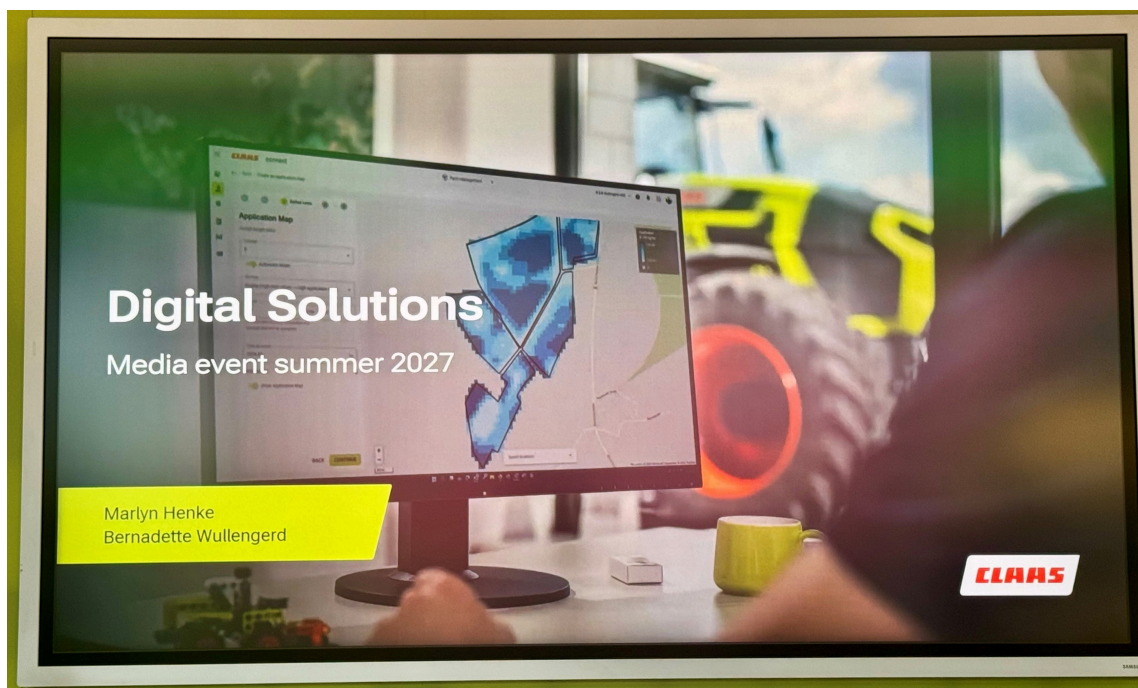
🥁 **Diverse CLAAS connect Neuheiten:** Nahtloser Datenaustausch, herstellerübergreifendes Tracking und datenbasierte Berichte für reduzierten

🥁 **Mit sieben neuen VOLTO und VOLTO T Modellen wird das Wender-Produktprogramm erweitert** unterhalb der 2024 eingeführten vier Spitzenmodelle VOLTO 1300 – 1500 TS mit innovativem Y-Rahmenkonzept und auf Wunsch als TS-Varianten mit in Arbeitsstellung nachlaufender Transportachse.

🥁 **Verkaufsstart für den batterieelektrischen Radlader TORION 537e SINUS** – nach seiner Weltpremiere auf der Agritechnica 2025 wird die in der Sechs-Tonnen-Klasse angesiedelte Maschine in Kürze an erste Kunden ausgeliefert.

CLAAS connect: wird das der neue Industriestandard hinsichtlich Cloud-to-Cloud-Datenaustausch in der Landtechnik?





(Fotos: Dänzer)

➡ Wie den international angereisten Journalisten und Influencern diese Woche beim Summer Media Event 2026 erläutert wurde, sei man dabei die digitale Plattform Claas connect um zahlreiche neue Funktionalitäten rund um das Farm- und Flottenmanagement zu erweitern. Manche davon stünden unmittelbar vor der Einführung, andere würden erst im Herbst oder aber auch erst nach dem Jahreswechsel den Vertriebspartnern, Landwirten und Lohnunternehmern zur Verfügung stehen.

👉 Meine Jury-Kollegen von [Tractor of the Year](#) mit denen ich mich dazu ausgetauscht habe und ich sind zu dem Schluss gekommen, dass Claas mit den ganzen neuen Funktionalitäten die Führungsrolle hinsichtlich einem Data-Connect-Ökosystem in der Branche übernehmen dürfte!

🎯 Die wichtigsten Neuheiten rund um CLAAS connect nachfolgend auf einen Blick:

📌 Automatisierter Datenaustausch (ab Juli 2026): Direkter Datenfluss zwischen Betrieben und Lohnunternehmern wird durch die Funktion „Machine Sharing“ ohne manuelle In- und

Exporte deutlich einfacher.

- ✚ Markenunabhängiges Echtzeit-GPS-Tracking via Smartphone und iBeacons: Lückenlose Übersicht gemischter Flotten zum Ende des Jahres. Auch ältere, nicht-vernetzte Anbaugeräte lassen sich automatisch erfassen und somit integrieren.
- ✚ Automatische Dokumentation: System erkennt Feldarbeiten selbstständig und schreibt Berichte, und reduziert die Büroarbeit im Hintergrund auf ein Minimum.
- ✚ Partnerschaft mit Exatrek: Herstellerübergreifendes Telemetrie-Tracking vollständig integriert. Hardware und Service in Zukunft auch direkt über CLAAS Kanäle verfügbar.
- ✚ Jährliche Verlängerung der „Machine connect“ Lizenz ohne Zusatzkosten für Kunden oder Handel (ab Herbst 2026).
- ✚ Datenbasierte Entscheidungsunterstützung: Automatische Ertrags- und Verbrauchsberichte je Fläche für eine schnelle wirtschaftliche Optimierung.
- ✚ Fernunterstützung mit Remote Display View ab Herbst standardmäßig und ohne zusätzliche Hardware in CLAAS connect verfügbar.
- ✚ DIGITAL CARE Supportpaket: Reibungsloser Saisonstart durch geführte Systemeinstellung, Schulungen und direkte Fernbetreuung bei Fragen.

✚ **Aktuell stünden Schnittstellen unter anderem zu diesen Herstellern und Systemen zur Verfügung:**

- * [Agrinavia - zarządzanie produkcją roślinną](#) FIELD
- * [Agrostream](#)
- * Barto
- * [betriko GmbH](#) Agrarmonitor
- * [LivingLogic AG](#) BiogasPower Erntelogistik
- * [Case IH](#) FieldOps
- * [Climate](#) FieldView
- * [Cropwise Operations](#)
- * [CropX](#)
- * [Danish Agro](#) Cropline
- * DataBaler
- * [ELMIDA Solutions](#) Agrarsoftware
- * [exatrek](#)
- * [FarmAct](#)
- * [John Deere](#) Operations Center
- * [LACOS](#) LC:Fleetnav
- * Næsgaard MARK
- * Näsgrård MARK
- * [New Holland Agriculture](#) FieldOps
- * [Omnia](#)
- * [Razor Tracking](#)
- * [SEGES Innovation](#) CropManager
- * [Varistar](#)
- * [XFarm](#)

ANZEIGE

**DESIGN
AGRICULTURAL
FUTURE**



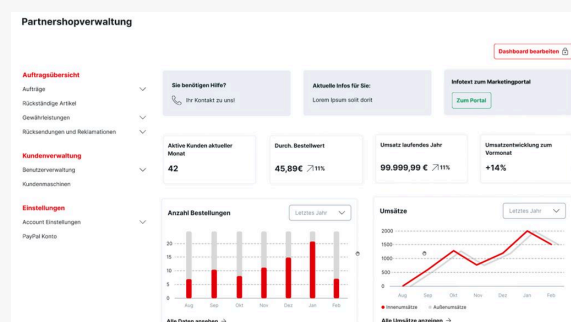
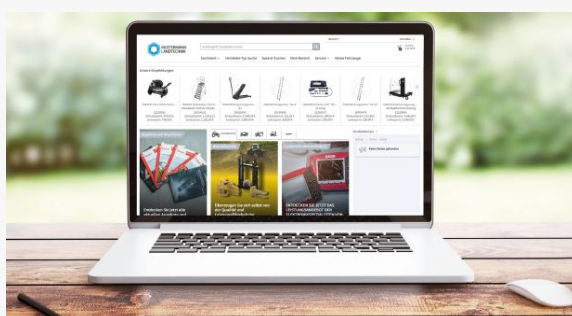
**Bologna,
from Tuesday 10 to Saturday 14
November 2026**



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



(Fotos: Screenshots)



In dem Webinar wird erläutert, wie man als Fachhändler vom Online-Umsatzpotenzial profitieren kann, ohne einen 6-stelligen Betrag für einen eigenen Webshop investieren und diesen aufwändig pflegen zu müssen.

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

📌 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!

🎯 Ziel von diesem [#TreckerTalkWebinar](#) ist, den Teilnehmenden aufzuzeigen, wie sie mit Hilfe eines GRANIT Partnershops ihr Geschäft um einen digitalen Vertriebskanal erweitern und neue Kunden gewinnen können.

👉 Es ist unstrittig, dass durch den Zugriff auf Europas größtes Ersatzteilsortiment mit rund 15 Millionen Artikeln von [GRANIT PARTS](#) 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.

➔ Diese Inhalte erwarten Sie im [#TreckerTalkWebinar](#)?

✓ 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 Partnershop funktioniert

Der Partnershop 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.

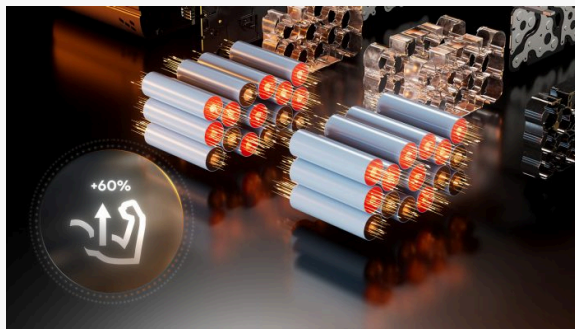
📌 Zielgruppe: Inhaber und Mitarbeiter bei Landtechnik- und Baumaschinen-Händlern (Verkäufer, Werkstatt-Leiter, Service-Techniker, Mechatroniker, Ersatzteil-Verkäufer) in den deutschsprachigen Ländern.

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

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

Stihl und Kärcher: Allianz in Punkto Akku-Technologie





🎯 Basis dafür wäre das von STIHL entwickelte Akkusystem ALLPRO, das künftig die gleichen Hochleistungs-Akkus und Ladegeräte bei den Motorgeräten von STIHL und den Reinigungsgeräten von Kärcher in den Profi-Geräten beider Marken zum Einsatz komme.

➡ Herzstück seien die neuen Hochleistungs-Akkus mit Tabless-Technologie, die auf höhere Spitzenleistung, längere Laufzeiten und deutlich kürzere Ladezeiten ausgelegt wären für professionelle Anwender. Die Tabless-Zellentechnologie ermögliche in nur 8 Minuten bis zu 80 % Ladung bei bis zu 3.000 Ladezyklen und gewährleiste volle Kompatibilität mit dem bestehenden AP-System.

👉 [Michael Traub](#), Vorsitzender des Vorstands der STIHL AG: „Die Allianz mit Kärcher erweitert die Einsatzmöglichkeiten unseres Akkusystems um weitere professionelle Anwendungen und schafft damit einen zusätzlichen Mehrwert im Arbeitsalltag unserer Kunden.“

👉 [Hartmut Jenner](#), Vorsitzender des Vorstands der Alfred Kärcher SE & Co. KG : „Durch das Zusammenspiel unserer Geräte schaffen wir weit mehr als nur eine technische Lösung: Wir treiben die Elektrifizierung professioneller Anwendungen konsequent voran und sichern unseren Kunden so einen entscheidenden Vorsprung“,

📌 Von den weltweit verkauften Geräten von Stihl seien laut Traub derzeit 27 Prozent mit Akku betrieben. In das neue System habe der Motorgeräte-Hersteller in den vergangenen zwei bis drei Jahren einen "kleinen dreistelligen Millionen-Betrag" investiert. Bei Kärcher würden laut Jenner bereits 40 Prozent der Geräte mit Akku betrieben.

📌 ALLPRO bilde einen neuen Akkustandard. Das System komme zeitnah in mehr als 120 Geräten verschiedener Hersteller zum Einsatz, von der Forstwirtschaft über den Garten- und Landschaftsbau bis in die Baubranche und das Facility Management. Beispielsweise könnten künftig auch mobile Tankanlagen & Bewässerungssysteme der [CEMO GmbH](#) kabellos mit ALLPRO betrieben werden.

🎯 Bei Stihl starte der ALLPRO-Geräteverkauf am 1. August 2026. Bei Kärcher starte

Deutz AG: das Rüstungsunternehmen FFG Flensburger Fahrzeugbau GmbH soll für 1,6 Milliarden Euro übernommen werden!

ÜBERNAHME

DEUTZ beschleunigt
Transformation durch
Milliarden-Transaktion im
Defense-Bereich





DEUTZ
DEFENSE

STÄRKEN
FAQ INVESTOR RELATIONS

WAS BEIDE UNTERNEHMEN MITBRINGEN

DEUTZ ANTRIEB UND ENERGIE

rund **60**

Streitkräfte weltweit vertrauen auf
DEUTZ — darunter 14 NATO-Staaten

Weltweites Servicenetzwerk
und Ersatzteillogistik

Breites Antriebsportfolio – von bewährten
Verbrennungsmotoren bis zu Hybridlösungen

Umfassende Erfahrung in Serienfertigung
und Industrialisierungskompetenz

Mobile Energielösungen für militärische
Anwendungen – Notstromaggregate

FFG FAHRZEUGBAU

30+

unterstützte Fahrzeugplattformen und tiefe
Verankerung in europäische Verteidigungssysteme

Modernisierung und Lebensdauerverlängerung
von militärischen Fahrzeugen

Wartung und Instandsetzung von Panzern,
Transportern und Spezialfahrzeugen

Entwicklung eigenständiger Plattformen wie
ACSV (Armoured Combat Support Vehicle)

Integration kompletter Fahrzeugsysteme
inklusive Energieversorgung an Bord

Darum geht's

- >>

DEUTZ erwirbt FFG Flensburger Fahrzeugbau Gesellschaft mbH für rund 1,6 Mrd. Euro
- >>

Das Flensburger Unternehmen zählt zu den führenden europäischen Anbietern für militärische Land- und Spezialfahrzeuge und ist etablierter Partner von Bundeswehr und Streitkräften der NATO sowie der Ukraine

Warum ist das wichtig für uns?

- >>

Gemeinsam entsteht ein neuer führender Systemanbieter für militärische Fahrzeuge, Antriebe und Energielösungen in Europa
- >>

Transaktion wird profitables Wachstum beschleunigen: Strategisches Umsatz- und Margenziel 2030 (4 Mrd. Euro, 10 % EBIT-Marge) soll früher erreicht werden
- >>

DEUTZ erwartet aus dem Zusammenschluss insbesondere in den Bereichen Engines und Service signifikante Umsatzsynergien

➡ Das Flensburger Unternehmen sei einer der führenden europäischen Anbietern für militärische Land- und Spezialfahrzeuge und etablierter Partner von Bundeswehr und Streitkräften der NATO sowie der Ukraine. Mit mehr als 1.100 Mitarbeitenden produziere, warte und modernisiere FFG militärische Rad- und Kettenfahrzeuge. Dazu zählten Berge- und Schützenpanzer, Mannschaftstransporter oder Spezialfahrzeuge. FFG entwickle zudem eigene Plattformen und sei Fertigungspartner in multinationalen Rüstungsprogrammen der NATO. Das Unternehmen befinde in einer starken Wachstumsphase und habe das Geschäftsjahr 2025 mit einem Umsatz in Höhe von rund 760 Millionen Euro abgeschlossen. Der Auftragsbestand liege ein Vielfaches über dem des aktuellen Umsatzes.

🔴 Der Kaufpreis betrage 1,6 Mrd. Euro und solle teilweise in bar und teilweise in neu auszugebenden DEUTZ-Aktien bezahlt werden. Die bisherigen Eigentümerfamilien von FFG würden so neuer langfristig orientierter Ankeraktionär von DEUTZ mit einem

[Anteil von bis zu 29,9 % werden.](#) Entsprechend der geplanten Beteiligung strebten die bisherigen Eigentümerfamilien von FFG nach Vollzug der Transaktion zwei Sitze im Aufsichtsrat der Gesellschaft an. Die Zustimmung der Aktionäre von DEUTZ zur geplanten Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage solle bei einer außerordentlichen Hauptversammlung erfolgen, zu der das Unternehmen seine Anteilseigner für den 24. August 2026 im Rahmen einer virtuellen Hauptversammlung einladen werde. Der Vollzug (Closing) werde bei Eintreten aller Bedingungen für Ende 2026 bis Q1/2027 erwartet.

👉 Dr. Sebastian Schulte, DEUTZ-CEO: „Technologische Souveränität, Innovationskraft, Umsetzungsgeschwindigkeit: Zusammen mit FFG wird DEUTZ zu einem führenden nationalen Systemanbieter für militärische Fahrzeuge, Antriebe und Energielösungen. Gemeinsam nehmen wir unsere Verantwortung für Sicherheit und Zukunftsfähigkeit in Europa wahr, während wir Wertschöpfung und hochwertige Arbeitsplätze in Deutschland sichern.“

📌 Der Pressemitteilung zufolge bleibe FFG als neuer Kern der Business Unit DEUTZ Defense operativ eigenständig. Der Konzern solle die technologische, finanzielle und strategische Skalierung sicherstellen. Die operative Führung der FFG bleibe unverändert bei den Geschäftsführern [Max Heimann](#) und Jörg Kamper.

➡ Die Transaktion solle das Wachstum des DEUTZ-Konzerns beschleunigen und dazu beitragen, dass die kommunizierten strategischen Ziele für 2030 (Umsatz von 4 Milliarden Euro, EBIT-Marge von 10 Prozent) früher erreicht würden.

🎯 Erst vor wenigen Tagen hatte DEUTZ verlautbart, dass im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit [ARX Robotics](#) die industrielle Serienfertigung des GEREON starte, einem unbemannten Bodensystem für den Einsatz im Gefechtsfeld.

ANZEIGE



agrotop
spray technology

CEMA-Geschäftsklima-Index: nachdem der Index im Juni in die Rezession abgerutscht war, verharrt er dort auch im Juli



CEMA

European Agricultural Machinery Association

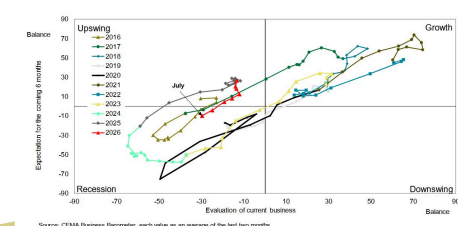
Business Climate Index Development

CEMA Business Climate Index (CBI) - Total



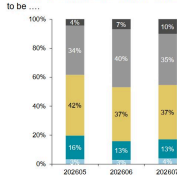
CBI = geometric mean of 1) evaluation of the current business situation and 2) business expectation. Index scale from -100 to +100 or equivalent evaluates the current situation as favourable and also more positive index for 2) in regard of respondents' expectations for the next six months as increasing balance and vice versa respectively compared to the previous year (scale).

Business Climate Illustration of Business Cycle

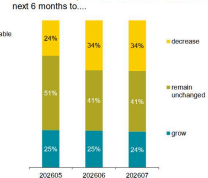


Business Climate Current Evaluation and Expectations

Question: We consider our current business to be...



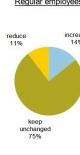
Question: We expect our overall turnover within the next 6 months to...



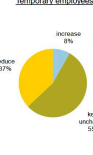
Employment

Question: Our plans regarding the workforce

Regular employees



Temporary employees



👉 Der allgemeine Geschäftsklimaindex für die Landmaschinenbranche in Europa blieb im Juli 2026 nahezu unverändert, nachdem in den vergangenen Monaten starke Rückgänge verzeichnet worden waren, die den Sektor nach etwas mehr als einem Jahr erneut in eine Rezession getrieben hatten. **Der Index stieg auf einer Skala von -100 bis +100 nur leicht von -20 Punkten auf -19 Punkte an.**

📌 Der jüngste Rückgang war auf eine deutliche Verschlechterung sowohl der aktuellen Geschäftslage als auch der Umsatzerwartungen zurückzuführen. Diese Rückgänge haben nun vorerst ein Ende gefunden. Die allgemeinen Erwartungen hinsichtlich künftiger Aufträge haben sich jedoch weiter abgeschwächt. Diesmal ist auch im Segment der Komponenten ein deutlicher Rückgang zu beobachten.

📌 **Mit Blick auf den europäischen Markt bleibt das Vertrauen in Polen, Frankreich und Italien weiterhin gering, insbesondere in den wichtigen Segmenten Traktoren, Ackergeräte und Erntemaschinen. Im Gegensatz dazu bleibt die Stimmung in einigen anderen wichtigen Märkten, darunter Skandinavien, der Alpenraum, Großbritannien, Irland und Deutschland, relativ stabil.**

🎯 Die CEMA, die European Agricultural Machinery Association, erstellt monatlich ein Business Barometer, das immer auf einer Umfrage an die gleichen 140 Geschäftsführer von Landmaschinen-Herstellern in neun europäischen Ländern basiert. Dieses Umfragepanel deckt alle wichtigen Produktkategorien ab. Die Branchenakteure werden gebeten, ihre Meinung zur Stimmung in der Branche auf der Grundlage ihrer aktuellen Geschäftssituation und der zu erwartenden Umsätze in den nächsten 6 Monaten abzugeben. Des Weiteren werden noch ein Konjunktur-Stimmungsbild, ein Barometer für die aktuelle und in den nächsten sechs Monaten zu erwartende Geschäftssituation sowie die Planungen hinsichtlich der Fest- und vorübergehend Beschäftigten ausgewiesen.

Traktorenmarkt Deutschland: im Juni wurden 2.278 Neu-Zulassungen registriert, 1,0 % über dem Vorjahresmonat



Traktorenzulassungen Deutschland nach KW (Newsletter)

Firma: VDMA Landtechnik
Berichtsmonat: 2026/06



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	323	268	20,5	1.791	1.802	-0,6
31-40 PS / 23-29 kW	45	43	4,7	241	251	-4,0
41-50 PS / 30-37 kW	58	52	11,5	327	436	-25,0
Zwischensumme	426	363	17,4	2.359	2.489	-5,2
51-100 PS / 38-74 kW						
51-60 PS / 38-44 kW	47	61	-23,0	270	299	-9,7
61-70 PS / 45-51 kW	27	35	-22,9			
71-80 PS / 52-59 kW	125	135	-7,4	723	819	-11,7
81-90 PS / 60-66 kW	35	32	9,4			
91-100 PS / 67-74 kW	147	109	34,9	684	773	-11,5
Zwischensumme	381	372	2,4	1.973	2.338	-15,6
101-150 PS / 75-110 kW						
101-110 PS / 75-81 kW	46	45	2,2			
111-120 PS / 82-88 kW	147	100	47,0	748	632	18,4
121-130 PS / 89-96 kW	77	65	18,5			
131-140 PS / 97-103 kW	49	38	28,9	274	278	-1,4
141-150 PS / 104-110 kW	119	112	6,3	730	643	13,5
Zwischensumme	438	360	21,7	2.405	2.178	10,4
über 150 PS / über 110 kW						
151-160 PS / 111-118 kW		49				
161-170 PS / 119-125 kW	53	46	15,2			
171-180 PS / 126-132 kW		72				
181-190 PS / 133-140 kW	56	125	-55,2			
191-200 PS / 141-147 kW	92	91	1,1	557	510	9,2
201-250 PS / 148-184 kW	319	392	-18,6	2.273	2.297	-1,0
251-300 PS / 185-221 kW	145	106	36,8	923	773	19,4
über 300 PS / 221 kW	250	277	-9,7	1.378	1.522	-9,5
Zwischensumme	1.033	1.158	-10,8	6.779	6.875	-1,4
Traktoren-Zulassungen						
Summe Traktoren-Zulassungen	2.278	2.253	1,1	13.516	13.880	-2,6
ab 51 PS / 38 kW						
Summe ab 51 PS / 38 kW	1.852	1.890	-2,0	11.157	11.391	-2,1

➡ Bislang wurden im ersten Halbjahr 2026 über alle Leistungsklassen hinweg 13.516

Traktoren neu zugelassen, 2,6 % weniger als die 13.880 Einheiten im Vorjahr

📌 Im Leistungsbereich ab 51 PS / 38 kW aufwärts wurden sowohl im Juni mit 1.852 Traktoren (minus 2,0 %) als auch in den ersten 6 Monaten des Jahres 2026 mit 11.157 Einheiten (minus 2,1 %) im Vergleich zu den Vorjahresjahreszahlen weniger neu zugelassen!

📌 Wie die vom [VDMA](#) erstellte Übersicht zu erkennen gibt, liegen im Juni viele Leistungssegmente über ihren Vorjahreswerten, allerdings liegen auch einzelne gravierend zurück. Das größte Minus ist im Bereich 181 bis 200 PS / 133 bis 140 kW zu konstatieren mit minus 55,2 %, das größte Plus im Bereich 111 - 120 PS / 82 - 88 kW mit plus 47 %.

👉 Fendt führt die Rangliste mit 615 Neu-Zulassungen an, ein Marktanteil (MA) von 27,0 Prozent. Auf Rang folgt mit einem Abstand von 10 %, mit 17,0 % MA John Deere mit 386 Einheiten. Die 3 CNH-Konzernmarken Case IH, New Holland und Steyr kommen zusammen nur auf 225 Neu-Zulassungen, ein MA von 9,9 %.

📌 Im Juni wurden des Weiteren 187 neue Claas (8,2 % MA), 147 neue Deutz-Fahr (6,5 % MA) sowie 140 neue Kubota (zusammen mit Escorts Kubota 6,2 % MA) zugelassen.

Traktorenmarkt Österreich: im Juni wurden mit 423 Standardtraktoren um 35,1 % mehr neu zugelassen als im Vorjahr



Zulassungsstatistik

Zugmaschinen

Österreich

JÄNNER - JUNI

	Stück					Marktanteil %				
	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026
STANDARDTRAKTOREN	2.631	2.338	2.279	1.948	2.179	80,2%	78,0%	75,8%	72,7%	72,9%
OW - TRAKTOREN	112	82	111	89	71	3,4%	2,7%	3,7%	3,3%	2,4%
TRAKTOREN 4 gl. grosse Räder	83	79	59	54	34	2,5%	2,6%	2,0%	2,0%	1,1%
KLEIN/KOMPAKTTRAKTOREN	230	225	224	169	158	7,0%	7,5%	7,5%	6,3%	5,3%
SONSTIGE***	225	275	333	418	547	6,9%	9,2%	11,1%	15,6%	18,3%
TOTAL	3.281	2.999	3.006	2.678	2.989	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 JUNI										
	Stück					Marktanteil %				
	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026
1 STEYR	63	81	80	63	80	16,2%	21,5%	23,7%	20,1%	18,9%
2 JOHN DEERE	48	56	23	34	74	12,3%	14,9%	6,8%	10,9%	17,5%
3 NEW HOLLAND	63	43	57	36	60	16,2%	11,4%	16,9%	11,5%	14,2%
4 FENDT	56	37	27	32	38	14,4%	9,8%	8,0%	10,2%	9,0%
5 LINDNER	45	35	26	25	35	11,5%	9,3%	7,7%	8,0%	8,3%
6 CLAAS	13	19	15	20	31	3,3%	5,1%	4,4%	6,4%	7,3%
7 SAME	14	12	12	25	23	3,6%	3,2%	3,6%	8,0%	5,4%
8 MASSEY FERGUSON	27	15	17	16	20	6,9%	4,0%	5,0%	5,1%	4,7%
9 DEUTZ-FAHR	13	20	17	13	17	3,3%	5,3%	5,0%	4,2%	4,0%
10 VALTRA	21	23	27	22	14	5,4%	6,1%	8,0%	7,0%	3,3%
11 CASE IH	10	13	11	20	11	2,6%	3,5%	3,3%	6,4%	2,6%
12 MERCEDES	4	2	13	0	7	1,0%	0,5%	3,8%	0,0%	1,7%
13 LAMBORGHINI	0	6	3	2	5	0,0%	1,6%	0,9%	0,6%	1,2%
14 KUBOTA	11	3	4	2	2	2,8%	0,8%	1,2%	0,6%	0,5%
15 LANDINI	0	1	3	0	2	0,0%	0,3%	0,9%	0,0%	0,5%
16 MCCORMICK	1	5	2	1	2	0,3%	1,3%	0,6%	0,3%	0,5%
17 HÜRLIMANN					1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
18 SOLIS					1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
19 JCB	0	3	1	1	0	0,0%	0,8%	0,3%	0,3%	0,0%
20 LS MITRON	0	1	0	1	0	0,0%	0,3%	0,0%	0,3%	0,0%
21 REFORM	1	0	0	0	0	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
22 SYNTRAC	0	1	0	0	0	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL	390	376	338	313	423	100%	100%	100%	100%	100%

Quelle: Statistik Austria / Erstellt CLUB LANDTECHNIK AUSTRIA

+35,1%

Zulassungsstatistik Standardtraktoren kumuliert Österreich JÄNNER - JUNI										
	Stück					Marktanteil %				
	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026
1 STEYR	530	477	565	435	462	####	####	####	####	####
2 NEW HOLLAND	364	292	271	230	266	####	####	####	####	####
3 FENDT	288	281	353	284	265	####	####	####	####	####
4 JOHN DEERE	314	324	216	156	243	####	####	9,5%	8,0%	####
5 CLAAS	99	110	98	97	176	3,8%	4,7%	4,2%	5,0%	8,1%
6 LINDNER	298	244	173	152	172	####	####	7,6%	7,8%	7,9%
7 MASSEY FERGUSON	197	129	140	118	143	7,5%	5,5%	6,1%	6,1%	5,6%
8 VALTRA	164	136	156	145	122	6,2%	5,8%	6,8%	7,4%	5,6%
9 SAME	79	60	46	87	101	3,0%	2,6%	2,0%	4,5%	4,6%
# DEUTZ-FAHR	81	124	74	95	95	3,1%	5,3%	3,2%	4,9%	4,4%
# CASE IH	103	82	97	77	65	3,9%	3,5%	4,3%	4,0%	3,0%
# LAMBORGHINI	19	16	9	11	21	0,7%	0,7%	0,4%	0,6%	1,0%
# MERCEDES	18	13	28	19	17	0,7%	0,6%	1,1%	1,0%	0,8%
# LANDINI	3	1	9	4	9	0,1%	0,0%	0,4%	0,2%	0,4%
# KUBOTA	48	22	27	14	8	1,8%	0,9%	1,2%	0,7%	0,4%
# SOLIS	2	0	0	4	6	0,1%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%
# MCCORMICK	3	12	15	8	4	0,1%	0,5%	0,7%	0,4%	0,2%
# ARBOS	1	0	0	0	1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
# BM TRACTORS					1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
# HÜRLIMANN					1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
# JCB	13	11	5	6	1	0,5%	0,5%	0,2%	0,3%	0,0%
# LOVOL					1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
# HATTAT	1	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
# LS MITRON		1	1	3	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%
# REFORM MOUNTY	4	0	0	0	0	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
# RIGITRAC	0	0	0	2	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
# SYN TRAC	2	3	0	0	0	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
# YANMAR	0	0	0	1	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
TOTAL	2.631	2.338	2.279	1.948	2.179	100%	100%	100%	100%	100%

+11,9%

TOTAL / JAHR 4.566 4.233 3.726 3.328

➡ Von Januar bis einschließlich Juni 2026 wurden insgesamt 2.989 (Vorjahr 2.678) Zugmaschinen, darunter 2.179 Standardtraktoren im Vergleich zu den 1.948 im gleichen Zeitraum 2025 neu zugelassen (Plus 11,9 %).

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

1 [STEYR Traktoren](#) bei den Standardtraktoren auch im Juni die Rangliste mit 80

Neuzulassungen und einem Marktanteil (MA) von 18,9 % an.

2 [John Deere](#) rangiert im Juni mit 74 Neuzulassungen und einem MA von 17,5 % auf Platz 2

3 Mit 60 Zulassungen und einem MA von 14,2 % folgt [New Holland Agriculture](#) auf Platz 3.

4 Mit 38 Zulassungen und einem MA von 9,0 % folgt [Fendt](#) auf Rang 4.

5 Mit 35 Zulassungen und einem MA von 8,3 % rangiert [Lindner Traktoren](#) auf Rang 5.

6 Mit 31 Zulassungen und einem MA von 7,3 % rangiert [CLAAS](#) auf Rang 6.

⚡ Auf das erste Halbjahr bezogen haben die beiden Fabrikate John Deere mit plus 87 Einheiten und Claas mit plus 79 Einheiten bei den Standardtraktoren am stärksten von der prosperierenden Nachfrage profitieren können. Bei den beiden AGCO-Marken Fendt (minus 19 Traktoren) und Valtra (minus 23 Traktoren) waren die Verkaufszahlen dagegen sogar rückläufig!

📌 Bei den Obst- und Weinbau-Traktoren liegt der Verkauf im ersten Halbjahr mit 71 Einheiten um 20,2 % hinter dem Vorjahr zurück.

📌 Bei den Klein- und Kompakttraktoren sanken die Neuzulassungen um 6,5 % auf 158 Einheiten, dem niedrigsten Wert der letzten 5 Jahre.

📌 Bei den Mähdreschern wuchs der Absatz im ersten Halbjahr um 10 % auf 55 Einheiten. Der Marktanteil von [CLAAS](#) stieg mit 39 zugelassenen Einheiten auf 70,9 %.

Traktorenmarkt Indien: im Juni wurden 125.833 neue Traktoren an Endkunden verkauft



INDIAN TRACTOR INDUSTRY

DOMESTIC BILLING NUMBERS - JUNE 2026

ALL TIME HIGH Q1 PERFORMANCE IN FY27!



STATE	M&M	Swaraj	Sonalika	Solis	Escorts	Kubota	JD	Eicher	Tafe	New Holland	Others	Total
Uttar Pradesh	3900	4295	3515	90	2259	63	371	1753	1183	598	300	18,327
Madhya Pradesh	2880	2841	1947	170	1806	170	1122	1161	538	774	170	13,579
Rajasthan	3005	1432	1030	23	2239	55	451	330	5408	342	80	14,395
Gujarat	4131	2700	1534	100	1017	190	466	1190	2328	529	727	14,912
Maharashtra	2150	1770	645	80	497	305	720	260	280	375	281	7,363
Haryana	732	1025	1016	5	1015	10	416	405	395	468	135	5,622
Karnataka	1505	1255	795	50	207	160	630	218	370	141	327	5,658
Bihar	1750	2302	794	11	797	11	66	631	233	73	32	6,700
Punjab, HP, J&K	1070	975	716	10	395	58	443	44	169	501	105	4,486
Chhattisgarh	2850	1050	1070	203	365	120	912	400	354	138	90	7,552
Andhra Pradesh	1320	702	660	52	216	92	455	265	487	84	50	4,383
Telangana	1850	1101	529	70	112	129	2051	361	176	167	57	6,603
Tamilnadu	630	430	175	26	100	101	455	67	222	179	40	2,425
Odisha	1250	610	764	80	64	114	601	205	321	136	14	4,159
West Bengal	1260	898	422	21	50	87	501	123	90	83	10	3,545
Jharkhand	1830	1490	625	42	154	0	234	300	50	67	17	4,809
North East	290	260	352	33	195	0	7	25	111	40	2	1,315
Total (June'26)	32,403	25,136	16,589	1,066	11,488	1,665	9,901	7,738	12,715	4,695	2,437	125,833
Market Share %	25.75%	19.98%	13.18%	0.85%	9.13%	1.32%	7.87%	6.15%	10.10%	3.73%	1.94%	100.00%



TOTAL INDUSTRY BILLING
125,833 UNITS
June 2026

ALL INDIA GROWTH MOMENTUM
STRONG START TO FY27

Positive outlook driven by good monsoon & farmer sentiment



ALL INDIA MARKET SHARE %

M&M	Swaraj	Sonalika	Solis	Escorts	Kubota	JD	Eicher	Tafe	New Holland	Others
25.75%	19.98%	13.18%	0.85%	9.13%	1.32%	7.87%	6.15%	10.10%	3.73%	1.94%

KEY HIGHLIGHTS

June 2026 delivers
All Time High Q1
billing in FY27

Strong demand
across key
agriculture states

Positive outlook
driven by good
monsoon & farmer
sentiment

Industry on track for
a record breaking
FY27

mahindra
Farm Equipment Business

tractor sales in June 2026

Sold 59,935 tractors

📈 **Rise 12%**

Read full news at tractorgyan.com



Wholesale: Tractor Dispatched to Dealer by Manufacturer

Escorts Kubota tractor sales
in June 2026

Sold
13,695 tractors

Rise
19.1%

Read full news at tractorgyan.com



Wholesale: Tractor Dispatched to Dealer by Manufacturer

📊 Alle 3 digitalen Berichterstatter aus Indien – [Tractor Gyan](https://tractorgyan.com), [Tractor Junction](https://tractorgyan.com) und [The Work Tribe](https://tractorgyan.com) – haben übereinstimmend und vor allem beeindruckend schnell berichtet, nämlich nur wenige Stunden nach dem Monatsende, **dass der Juni einen neuen Verkaufsrekord bei den endverkauften Traktoren gebracht hat**. Dieser Meilenstein spiegle die Widerstandsfähigkeit der indischen Landwirtschaft, eine positive Monsunperspektive, die starke ländliche Stimmung und die unermüdlichen Bemühungen von OEMs, Händlern, Lieferanten, Finanziers und allen Beteiligten wider, die die landwirtschaftliche Mechanisierung im ganzen Land vorantreiben.

⚡ Der Traktoren-Absatz auf dem Inlandsmarkt beschleunige sich im Haushaltsjahr 2027 weiter, nachdem er bereits im Geschäftsjahr 24 % gewachsen sei. **In den ersten drei Monaten (April, Mai, Juni) weise der Inlandsabsatz ein beeindruckendes Wachstum von 23 % im Jahresvergleich auf mit einem kumulierten Absatz von über 213.000 Traktoren.**

👉 [Mahindra Group](https://tractorgyan.com) habe im Juni 2026 mit seinen Marken insgesamt 59.935 verkaufte Einheiten gemeldet, ein Anstieg von 12 % - die inländischen Verkäufe seien identisch um 12 % auf 58.177 Einheiten gestiegen, die Exportverkäufe dagegen nur um 8 % auf 1.758 Einheiten. Der kumulierte Inlandsabsatz im ersten Quartal des FY27 weise mit 152.426 Einheiten, einen Anstieg von 18 % auf. Die Exporte im Geschäftsjahr 27 (Apr–Jun) seien um 15 % auf 5.615 Einheiten gestiegen. [Mahindra and Mahindra Limited \[Automotive and Farm Equipment Business\]](https://tractorgyan.com) führe die Branche weiterhin mit einem Marktanteil von 44,2 % und dem höchsten Volumenwachstum an.

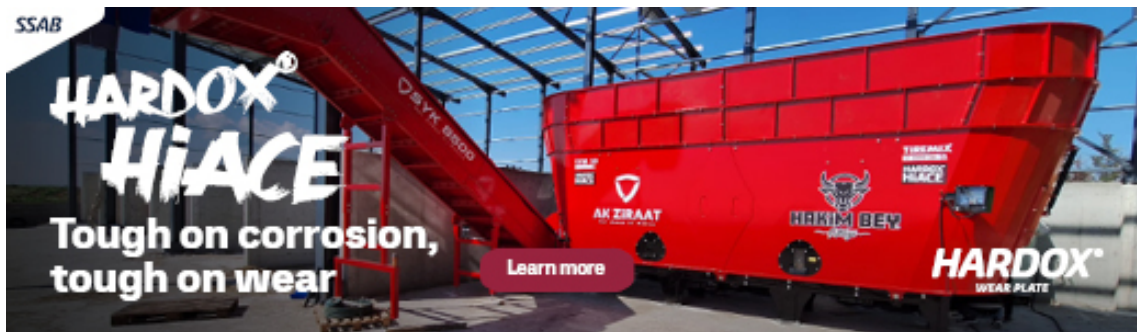
👉 Die Endverkäufe von [Escorts Kubota Limited](https://tractorgyan.com) wären im Juni 2026 um 19,1 % auf 13.695 Traktoren gestiegen gegenüber 11.498 verkauften Einheiten im Juni 2025. Die Inlandsverkäufe seien um 19,8 % auf 13.172 Einheiten, die Exportverkäufe um 4,4 % auf 523 Einheiten gestiegen. Der Absatz im ersten Quartal 27 weise mit 36.862 Einheiten ein Plus von 20,5 % auf (Inlandswachstum von 22,9 % auf 35.457 Einheiten, während die Exportverkäufe um 18,9 % zurückgingen).

• [Sonalika](https://tractorgyan.com) sei als größter Marktanteilsgewinner unter den großen OEMs hervorgegangen.

- [TAFE - Tractors and Farm Equipment Limited](#) habe seine Position durch gesunde Marktanteilszuwächse gestärkt.

- [CNH](#) setze seine positive Dynamik fort, während [John Deere India Pvt. Ltd. \(JDTCI\)](#) den größten Marktanteilsrückgang in diesem Zeitraum verzeichnete.

ANZEIGE



Samson Agro A/S: Zusammenarbeit mit Vogelsang bei neuen Schleppschuh-Gestängen



➡ Mit der Einführung der neuen Baureihen TSB2-C und TSB2-S erweitere SAMSON AGRO sein Sortiment an Schleppschuh-Gestängen um neue Leichtbau-Versionen für die Marken SAMSON und PICHON. **Gemeinsam mit Vogelsang** habe man eine neue **Generation leichter Schleppschuh-Gestänge** entwickelt, die geringes Eigengewicht, transportfreundliche Abmessungen und eine hohe Ausbringungspräzision miteinander vereinen würden.

🎯 Die neuen Baureihen TSB2-C und TSB2-S seien in Arbeitsbreiten von 12, 15 und 18 Metern erhältlich. Dank ihres geringen Eigengewichts könnten nun auch kleinere Güllefässer mit Schleppschuhtechnik ausgestattet werden, ohne die zulässigen Stützlasten zu überschreiten oder die Nutzlast im Straßentransport zu reduzieren. **Die neue Baureihe kombiniere die bewährte Vogelsang-Verteiltechnik mit der bekannten SAMSON-Schleppschuh- und Düsentechologie.** Dadurch würden eine gleichmäßige Gülleverteilerung, eine zuverlässige Bodenöffnung sowie eine präzise Nährstoffplatzierung gewährleistet.

👉 [Thomas Rasmussen](#), Head of Product Management bei SAMSON AGRO: „Bei der Entwicklung dieses neuen Produktsegments war es unser Ziel, geringes Gewicht, hohe Transporteffizienz, präzise Ausbringung und maximale Betriebssicherheit miteinander zu verbinden. Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren erfolgreich mit Vogelsang zusammen und setzen deren Gestänge auf unseren Güllefässern ein. Deshalb war Vogelsang für diese neue Baureihe die logische Wahl. In Kombination mit unserer eigenen Schleppschuh- und Düsentechologie bieten wir unseren Kunden das Beste aus zwei Welten. Vogelsang teilt unsere Leidenschaft für robuste und zuverlässige Landtechnik. Gemeinsam können wir eine professionelle Leichtbaulösung für das Marktsegment zwischen unserem einfachen TSB1-Schleppschuhgestänge und unserem Premium-Modell TSB2 anbieten.“

👉 [Dirk von Dohm](#), Produktmanager Ausbringtechnik bei Vogelsang: „Wir freuen uns, dass unsere ExaCut-Technologie in die neue Gerätegeneration von SAMSON und PICHON integriert wurde. Landwirte und Lohnunternehmer profitieren von einer zuverlässigen Zerkleinerung, einer präzisen Gülleverteilerung und einer hohen Flächenleistung.“

📌 **Technische Merkmale:**

- Arbeitsbreiten: 12 m, 15 m und 18 m
- Bewährte Vogelsang ExaCut-Verteiltechnik
- SAMSON Schleppschuh- und Düsentechologie
- Förderleistung bis zu 5.800 l/min je Verteiler
- Gleichmäßige Gülleverteilerung und reduziertes Verstopfungsrisiko
- Schmale Transportabmessungen und geringes Eigengewicht

Frank Gruppe: Investor übernimmt Lamator-Werk in Torgau



Auf nach z

Auf einen Sprung

Deutsche Bahn

[Startseite](#) >
 [Torgau](#) >
 Lamator-Werk in Torgau gerettet – Investor übernimmt DDR-Traditionsbetrieb

Schließung abgewendet

+ Früherer DDR-Betrieb gerettet: Neuer Investor übernimmt Lamator-Werk in Torgau



Am ehemaligen Lamator-Standort in der Prager Straße in Torgau gehen die Lichter nicht aus: Die Produktion wird seit dem 1. Juli von der Lato GmbH fortgeführt.

Quelle: Silke Kasten



📍 Wie unter anderem in der [Leipziger Volkszeitung](#) zu lesen, würden die Lichter bei dem Torgauer Traditionshersteller Lamator nicht ausgehen. In Torgau würden auch künftig Federzinken, Packerfedern und verschiedene Verschleißteile unter der Marke Lamator entwickelt und gefertigt.

📌 Der Standort Torgau blicke auf eine über 100-jährige Geschichte in der Fertigung von landtechnischen Werkzeugen zurück. Im Jahr 1878 sei die Firma Wilhelm Stoll in Luckenwalde gegründet und später nach Torgau verlegt worden.

📌 Nach dem Zweiten Weltkrieg wäre der Betrieb im Zuge der DDR-Industriestruktur zum VEB Landmaschinenbau Torgau (Lamator) weiterentwickelt worden und habe in Spitzenzeiten dort bis zu 1.500 Mitarbeitende beschäftigt. Es seien unter anderem Schneidwerke für Mähdrescher und Häcksler sowie generell Federzinken für landwirtschaftliche Maschinen gefertigt worden.

👍 Nach der Wiedervereinigung hätten die Eigentümer mehrfach gewechselt. In 2022 habe die Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH den Standort mit rund 30 Beschäftigten übernommen. Diese hatte Ende Mai angekündigt die Produktion von Federzinken vom sächsischen Torgau an den Standort in Ungarn zu verlegen und Torgau im Herbst 2026 zu schließen. Etwa 15 Mitarbeiter aus der Produktion würden nicht weiterbeschäftigt, für weitere Beschäftigte, insbesondere im Vertriebsbereich, prüfe man innerbetriebliche Lösungen innerhalb der Frank Gruppe.

💡 In Kombination von Management-Buyout und einem Investor sei die Lato GmbH gegründet worden, die zunächst unter diesem Interimsnamen firmiere aber künftig wieder als Lamator GmbH auftreten solle. **Das Unternehmen habe zum 30. Juni laut eigener Angaben die Maschinen, Anlagen, Werkzeuge sowie die Wortbildmarke von der Firma Frank Walz- und Schmiedetechnik übernommen.**



AGCO_Fendt: Ekkehardt Gläser wird Vice President Manufacturing EME - Dr. Jan Cachay wird sein Nachfolger in der Fendt-Geschäftsführung





➡ **Ekkehart Glaeser werde ab dem 1. August 2026 als Vice President of Manufacturing EME die Produktionswerke von Fendt, Valtra Inc. und AGCO Power Oy in der Region Europa & Middle East (EME) verantworten.** Mit dem Wechsel in die neue

Rolle erweitere Ekkehart Gläser seinen Verantwortungsbereich von den deutschen Fendt Produktionsstandorten auf das gesamte Produktionsnetzwerk der [AGCO Corporation](#) in der EME-Region (ausgenommen des [Massey Ferguson](#) Standortes Beauvais). Die Position umfasse somit die fünf Produktionsstandorte in Deutschland (Marktoberdorf, Asbach-Bäumenheim, Feucht, Hohenmölsen, Wolfenbüttel), das Valtra Traktorenwerk in Suolahti/Finnland, das Motorenwerk von AGCO Power in Linnavuori/Finnland und die Mähdrescherproduktion in Breganze/Italien.

📌 **Ekkehart Gläser habe im Juli 2011 als Werkleiter am Kompetenzzentrum für Kabinen am Standort Asbach-Bäumenheim begonnen.** Im Januar 2014 folgte der Wechsel nach Marktoberdorf, wo er seitdem als Vice President und Geschäftsführer Produktion die fünf deutschen Fendt Produktionsstandorte verantwortet. In dieser Zeit wurden mehr als 800 Millionen Euro in die Modernisierung und den Ausbau der deutschen Produktionsstandorte investiert.

👉 Ekkehart Gläser: „Mit Dr. Jan Cachay übernimmt ein erfahrener Produktionsmanager und auch echter Fendtlter den deutschen Werkeverbund. Ich selbst konnte seinen Werdegang bei uns im Konzern von Beginn an verfolgen und sehen, über welche Führungsqualitäten er verfügt. Der Geschäftsbereich Produktion ist der größte Organisationsbereich von AGCO in Deutschland und zeichnet sich zudem durch komplexe und ineinandergreifende Strukturen aus.“

Der promovierte Wirtschaftsingenieur [Dr. Jan Cachay](#) habe von Oktober 2013 bis März 2019 als Unternehmensberater bei Porsche Consulting in München gearbeitet. Dann sei zu AGCO gekommen und leite seit Jahresbeginn 2021 das Getriebewerk der AGCO GmbH in Marktoberdorf.

👉 [Christoph Gröblinghoff](#), Vice President und Vorsitzender der Fendt Geschäftsführung: „Ekkehart Gläser hat in der Funktion als Geschäftsführer Produktion die Produktionsstandorte in seinem Verantwortungsbereich sehr erfolgreich aufgebaut und weiterentwickelt. Ich beglückwünsche ihn zur neuen Aufgabe als Vice President of Manufacturing EME. Mit Dr. Jan Cachay konnten wir einen ausgezeichneten Nachfolger finden, der auch über Kenntnisse in der Transformation großer Organisationseinheiten verfügt. Er verbindet die Erfahrung aus der Managementberatung mit fundiertem Produktionswissen zur Entwicklung strategischer Konzepte und deren pragmatischer Umsetzung.“

Claas: Ludwig Arens kommt als Senior Vice President Global Aftersales





CLAAS

➡ Auf [LinkedIn](#) hat er diesen Wechsel von AGCO mit folgenden Worten erläutert:

„Mit einer Seite meines Gesichts lächelnd und der anderen weinend habe ich beschlossen, AGCO zu verlassen und eine spannende Chance bei CLAAS zu verfolgen, wo ich die globale Nachverkaufsorganisation leite. Ich bin unglaublich dankbar für die wunderbaren 13+ Jahre, die ich bei AGCO verbracht habe – ein wirklich außergewöhnliches Unternehmen, das eine entscheidende Rolle in meiner persönlichen und beruflichen Entwicklung gespielt hat. Es ist nicht leicht, sich von einer so fantastischen Organisation, herausragenden Produkten und vor allem den Kollegen und Freunden zu verabschieden, die ich auf meinem Weg gefunden habe. Ihr werdet vermisst werden. Ich bin demütig, dass CLAAS mir die Rolle des globalen Nachverkaufs anvertraut hat, und ich freue mich, zu einem Unternehmen zu stoßen, das für seine Premiumprodukte und sein Engagement für Exzellenz bekannt ist. Ich freue mich darauf, unsere Landwirte zu unterstützen und ihren Erfolg durch unser After Sales-Angebot bei CLAAS voranzutreiben.“

📍 Arens hatte im Mai 2013 am [Fendt](#)-Standort in Marktoberdorf als Market Manager Tractor & Harvesting (Western Europe Distr. Mkts., France, Spain, Africa, NA, APAC) begonnen.

📍 Im November 2015 wechselte er als Senior Manager, Multi-Brand Strategy & Governance in die AGCO-Europa-Zentrale im schweizerischen Neuhausen.

📍 Im Mai 2017 wurde er zum Director Strategy & Integration Asia-Pacific-Africa ernannt.

📍 Im März 2020 ging es für ihn wieder zurück nach Marktoberdorf als Director Global Green Harvesting EME Sources

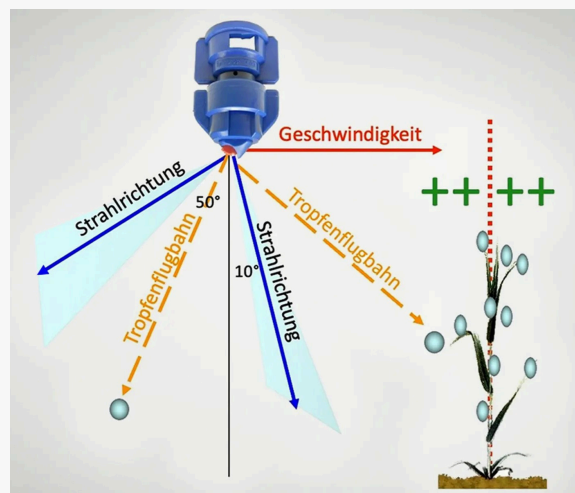
📍 Im Juli 2021 wurde Arens ernannt zum Director, Aftersales Asia-Pacific-Africa mit Sitz in Marktoberdorf, bevor er

📌 im Oktober 2024 über den großen Teich nach Amerika wechselte als Senior Director, Commercial Aftersales & Sparex North America.

Agrotop: Carsten Appelhoff leitet nun den Vertrieb des Applikationstechnik-Spezialisten



agrotop
spray technology



Carsten Appelhoff wurde zum Leiter Gesamtvertrieb national und international berufen. (Fotos: Screenshots, Werkbilder)

📍 Wie die in Obertraubling ansässige agrotop GmbH verlautbart hat, stelle man den Gesamtvertrieb neu auf und hole Carsten Appelhoff als Gesamtvertriebs-Leiter. Er verantworte künftig die weltweiten Vertriebsaktivitäten sowie das internationale Partnergeschäft mit OEM-Kunden, Distributoren und Händlern des Applikationstechnik-Spezialisten. Zu seinen Aufgaben zähle auch der weitere Ausbau der internationalen Marktpräsenz.

📌 Carsten Appelhoff sei Diplom-Agraringenieur und verfüge über mehr als 25 Jahre Erfahrung in internationalen Vertriebs- und Führungspositionen der Landtechnikbranche. Unter anderem wäre er bei Geringhoff, AGCO und Claas aktiv gewesen. In seiner bisherigen Laufbahn habe er unter anderem globale Vertriebsorganisationen verantwortet, internationale Märkte erschlossen und Vertriebs- sowie Partnernetzwerke in verschiedenen Ländern entwickelt.

👍 agrotop gehört seit Jahrzehnten zu den führenden Spezialisten für Anwendungstechnologie im Pflanzenschutz. Das in Bayern, präziser in Obertraubling bei Regensburg beheimatete Unternehmen entwickelt und fertigt praktische Lösungen für die präzise, effiziente und umweltfreundliche Anwendung von Pflanzenschutzprodukten und Düngemitteln.

👍 Auf der [AGRITECHNICA](#) erläuterte der für die Medien zuständige [Hans Wörle](#), das Unternehmen würde die Innovationen immer mit realen landwirtschaftlichen Anforderungen entwickeln. Man entwerfe Düsen und Sprühzubehör, um den Nutzern greifbare Vorteile zu bieten. Die Herstellung in Deutschland erfolge mit höchster Präzision – denn selbst ein Tausendstel Millimeter könne den Unterschied für Qualität, Effizienz und Nachhaltigkeit ausmachen.

👍 Hier ein paar Beispiele

📌 80° Düsen für 25 cm Düsenabstand: Ein Düsenabstand von 25 cm werde seit vielen Jahren als zusätzlicher Standard in der Pflanzenschutztechnologie empfohlen.

📌 Als einer der ersten Hersteller habe agrotop die SoftDrop-Düse speziell für PWM-Systeme entwickelt, die bereits von der JKI anerkannt worden wäre und mit einer 90%igen Driftreduzierung gelistet sei. Zusätzlich habe man die BPDF-Düsen eingeführt, die entweder einzeln als Flachlüfterdüse oder in einer speziellen Kappe als Doppel-Flachventilatordüse verwendet werden könnten. In dieser Kombination erzeugten sie das gleiche bewährte Sprühmuster (10° vorwärts / 50° rückwärts), das bereits aus der HiSpeed-Serie bekannt wäre.

📌 agrotop's neue Closed Transfer Systems (CTS)

📌 Kontinuierliche Innenreinigung für Roboter und Spot-Spraying-Systeme

Der Dropleg® Beluga-Schleppschlauch sei nach seiner erfolgreichen Einführung in Kanada mittlerweile auch in Europa gut etabliert. In Europa werde er insbesondere für späte Herbizidanwendungen im Mais und im Kartoffelanbau eingesetzt.

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