

Das Sieben-Tage-Rennen ist zu Ende

Ein Erfolg: 2.820 Aussteller, 17 mehr als vor zwei Jahren. Die Besucherzahlen lagen wieder bei 450.000, mit 130.000 hat ihre Zahl aus dem Ausland deutlich zugelegt. Sicherlich, auch in diesem Jahr gab es sehr interessante Groß-Technik, die das internationale Publikum anzog. Parallel war das Traktoren-Spektrum in Marken, Leistungsklassen und Farben nie so breit gefächert wie in diesem Jahr. Unter dem Leitthema „Global Farming – Local Responsibility“ zeigten die Aussteller, wie ökologisch Elektronik eingesetzt werden kann. Aber auch, dass das mechanische Potenzial der Landtechnik längst nicht ausgereizt ist. Was bleibt nach dem Sieben-Tage-Rennen? – Wir haben wieder nachgefragt.



Es ist gut vier Jahre her, da präsentierte Conver, eine Tochter der Dutch Power Company, Niederlande, den Greenbot. In Halle 25 konnte die neue Generation bei iTarra aus Irland begutachtet werden.



Birte Bollhorst, Marketing Manager Agrartechnik Vogelsang GmbH & Co. KG: „Präzision in der Gülletechnik ist auch im November

Frage Nr. 1: Haben sich Ihre Erwartungen hinsichtlich der Qualität und Anzahl der Besucher erfüllt?

Marc-Peter Bormann, Geschäftsführer CNH Industrial Deutschland für Case IH und Steyr in Halle 3: „Voll und ganz. Sowohl die Anzahl der Besucher, aber wichtiger noch die Qualität der Gespräche trifft unsere Erwartungen in vollem Umfang. Wir führen dies zum einen auf die sorgfältige Vorbereitung der Agritechnica durch uns und unsere Vertriebspartner zurück. Zum anderen auch auf den neu konzipierten Messeauftritt mit vielen Highlights und technischen Innovationen.“

„Ja, besonders gut informierte Besucher haben wir während der ersten vier Messetage an unserem Stand begrüßen dürfen“, bestätigt Hans Güttler, Güttler GmbH aus Kirchheim/Teck in Halle 11: „Die Landwirte hatten sehr konkrete Vorstellungen und entsprechende Fragen.“ Nicht alle Aussteller waren so zuversichtlich gestartet wie CNH und Güttler. Bei Schäffer aus Erwitte im Einzugsgebiet der Soester Börde hatte man die Erwartungen nicht zu hochgesteckt. Sebastian Bertelsmeier, Marketing Schäffer Maschinenfabrik aus Erwitte in Halle 6: „Nachdem, was aus den Kreisen der Landwirtschaft im Vorfeld der Agritechnica zu hören war, sind wir positiv überrascht. Entgegen aller Erwartungen, dass die Kundenstimmung eher gedreht und zurückhaltend ist, hat die Agritechnica 2019 das Gegenteil gezeigt. Wir sind froh über einen dauerhaft gut besuchten Messestand und überrascht, welch hohes Niveau und Qualität die Anfragen hatten.“

Von schlechter Stimmung war auch auf dem Stand von SIP aus Slowenien in Halle 27 nichts zu spüren. „Wir sind dieses Jahr positiv überrascht von der Besucherfrequenz an unserem Stand. Nicht nur die Frequenz“, so Mihael Mihelj, Marketing Manager SIP: „Sondern auch die Qualität der Besucher an unserem Stand hat sich im Vergleich zur Agritechnica 2017 verbessert. Wir hatten mehr professionelle Besucher als in den Vorjahren.“

Gülle bleibt ein heißes Thema – auch und besonders im November. „Auf jeden Fall“, so Birte Bollhorst, Marketing Managerin Agrartechnik Vogelsang GmbH & Co. KG in Halle 23. „Unser Stand war über die gesamten Messetage stets gut besucht. Die Gespräche mit den Landwirten und Lohnunternehmen haben gezeigt, dass das Interesse an wirtschaftlicher Gülleausbring- und Verteiltechnik ungebrochen hoch ist. Besonderes Augenmerk liegt hier auch auf einzelnen Komponenten, wie Pumptchnik.“

Gelassenheit auch bei Bergmann in Halle 27 – von Sonntag bis Samstag durchgehend gut besucht. „Sie sehen, was hier jetzt noch los ist“, lachend zeigt Viktor Ripke, Prokurist Vertrieb Ludwig Bergmann GmbH, Samstag gegen 16.00 Uhr, über den Stand. „Wir sind sehr zufrieden, hatten qualitativ gute Gespräche.“

Standortwechsel via Messeleitung

Nicht jeder Aussteller fand seinen Stand am gewohnten Platz und das nicht ganz freiwillig. Die großen Aussteller, bzw. sobald ein breiteres Portfolio präsentiert wird, brauchen Platz. Das heißt dann für kleinere Aussteller Standortwechsel. So fand sich das noch sehr junge Unternehmen Dulks-ökologische Agrartechnologie mit der mechanischen Gemüsehacker Abrah, nicht, wie ursprünglich geplant, in Halle 21 Obst/Gemüse, sondern in Halle 5. Auch Tietjen Druckluft-Bremssysteme wechselte vom gewohnten Standort in die Halle 16 Systems & Components. ML Reifen bekam einen neuen Standort in Halle 4. Alle drei bestätigen schlaflose Nächte mit der Furcht, ob die Kunden wohl den neuen Standort überhaupt finden.

Jens Kölker, Leitung Handel ML Reifen GmbH aus Wallenhorst: „Wir lagen hier im Gang B zwar etwas abseits von der Hauptstrecke, aber die Stammkundschaft hat uns erreicht und ebenso zahlreiche potenzielle Neukunden. Letztere haben sich sehr fokussiert auf einen Rundgang über die Agritechnica vorbereitet und wussten genau, wohin und warum sie dorthin wollten. So war dieser Stand ein echter Erfolg mit sehr intensiven Gesprächen.“ Genauso gelassen und zufrieden ist auch Hauke Tietjen, Druckluft-Bremssysteme, aus Bücken: „Als uns die Messeleitung den neuen Standort mitteilte, waren wir gar nicht begeistert. Wir wurden dann beruhigt mit „... versuchen Sie es doch mal ...“. Das konnte ein wirklich teurer Versuch werden. Im Nachhinein hatten wir einen optimalen Standort. In der Halle Systems und Components ist weitaus weniger Laufpublikum, das ermöglicht weitaus intensivere und konzentrierte Gespräche mit Kunden und Interessenten. Sehr fruchtbar!“

Fazit

Zahlreiche elektronische Werkzeuge zur präzisen Steuerung an Maschinen und Geräten und interessante effiziente mechanische Lösungen als Alternative zum chemischen Pflanzenschutz wurden präsentiert. Die Lösungen der mechanischen Zünslerbekämpfung von Kemper, der Stoppelmulcher Stalkbuster, oder der jetzt offiziell präsentierten Horizon Star III Razor (Maispflückervorsatz, Dreiwalzenpflücker mit integrierter Stoppelzerkleinerung, zweiteiliger Rahmen zur besseren Bodenanpassung) von Geringhoff, prämiert mit dem Innovation Award Silber, sind nur zwei Beispiele.

Als Plattform zur Kundenpflege und für neue Kontakte bleibt die Agritechnica ungeschlagen. Ganz gleich, ob es sich um die Silageballen-Pressetechnik von Komsilay aus der Türkei, mechanische Hacken von Avers-Agro aus der Ukraine oder landwirtschaftliche und forsttechnische Kleingeräte von Imbriano aus Italien handelt.



Sebastian Bertelsmeier, Marketing Schäffer Maschinenbau GmbH: „Die Stimmung war weitaus besser als erwartet.“



Marc-Peter Bormann, Geschäftsführer CNH Industrial Deutschland für Case IH und Steyr: „Ein voller Erfolg! Hier auch nochmals großen Dank an unsere Vertriebspartner und deren sorgfältige Unterstützung und Vorbereitung.“



Bei Bergmann war auch noch am Samstag Nachmittag noch Hochbetrieb.



Für Lisa Rüttger, Vertrieb, Service und Konstruktion und Steffen Kentenich, technische Entwicklung Dulks Ökologische Agrartechnologie.



„Konstruktiv und konzentriert waren die Gespräche auf unserem Stand in Halle 11“, fasst Hans Güttler, Geschäftsführer Güttler GmbH aus Kirchheim/Teck, zusammen.



Das Team ML Reifen GmbH aus Wallenhorst. Jens Kölker, Leitung Handel (r): „Obwohl nicht am gewohnten Platz – Kunden und



Mihael Miheljak (rechts), Marketing Manager, SIP Slowenien, ist zuversichtlich: „Wir bauen unser Vertriebsnetz aus.“



Alles was in einen Überseecontainer passt, passt auch auf einen Messestand – asiatischer Pragmatismus.

Kommentar – Sieben Tage Wegelagerei

Zu jeder Agritechnica wieder: In der Abschlusspressekonferenz des Verstalters DLG werden die während der Messe astronomischen Hotelpreise beklagt. Selbst der sonst eher vorsichtig formulierende VDMA-Landtechnik Geschäftsführer Dr. Bernd Scherer bezeichnete das von ihm geschilderte Beispiel von über 300 Euro pro Nacht für ein ungepflegtes Zimmer als „Wegelagerei“. Viele Aussteller pendeln mit ihrem Standpersonal über bis zu weit eine Stunde zwischen (noch) bezahlbarem Bett und Messestand. Für sieben lange Messetage ist das eine Zumutung!

Die Agritechnica zieht als Weltleitmesse viele Aussteller mit ihrem Personal und Beuscher nach Hannover. Das lässt die Zimmernachfrage explodieren. Doch Preise, die noch oberhalb derer in Paris zur SIMA liegen, schädigen das Image des Messestandortes Hannover. Man sei im laufenden Gespräch mit der Stadt und Region Hannover sowie dem Hotel- und Gaststättenverband Dehoga, berichtet DLG Hauptgeschäftsführer Dr. Reinhard Grandke. Verändert hat sich bisher allerdings noch nichts! Natürlich regelt Angebot und Nachfrage in unserer Marktwirtschaft den Preis. Für Aussteller und Besucher sind die Gesamtkosten einer Messeteilnahme entscheidend. Da kann ein Messebesuch noch so wertvoll gewesen sein – wenn die Hotelrechnung in keinem Verhältnis zur Qualität von Zimmer und Service steht, trübt das das Gesamterlebnis und beschädigt auch das Image der Messe!

Auf die freiwillige Selbstbeschränkung der Hannoverschen Hoteliers dürfte kaum zu hoffen sein. Hier sind kreative Alternativen gefragt!

Bernd Pawelzik



Auch das ist Agritechnica: Cooles Design und Blick auf das Wesentliche.



Hauke Tietjen, Geschäftsführer Tietjen Druckluft-Bremssysteme, aus Bücken: Erstmals in der Halle 16 Systems & Components sind zufrieden.“

Fruchtbar war es auch für Dulks. Geschäftsführer André Dülks: „Anfangs haben wir gedacht, das wird furchtbar – wir sind am falschen Platz. Wir haben dann mit etwas Gemüse nachdekoriert, damit klar ist, für welchen Einsatz die Maschine entwickelt ist. Daraus ergaben sich dann aber sehr viele, sehr interessante Gespräche mit Landwirten, die sich mit mechanischer Wildkrautbeseitigung noch nicht auseinandergesetzt hatten. Und so haben wir eigentlich ein breites Publikum erreicht, mit sehr interessanten Perspektiven.“

Nicht viel anders erging es Claus Michael Larsen, CSO Farmdroid, mit dem Standort in Halle 25 (Rodetechnik) mit der Präsentation der vollautomatischen und autonomen Drille und Hackmaschine für Raps, Rüben und Gemüse, geeignet für sandige und anlehmgige Böden. Larsen: „Klar, Rübendrillen und Pflege ist mit dieser Technik möglich, aber den Standort hielten wir nicht für optimal. Letztendlich war er genau richtig. Die Interessenten haben sich genau informiert, was sie sehen wollten und so haben sie uns auch gefunden. Es gab viele interessante Gespräche und eventuell auch weitere Vertriebspartner, bisher haben wir einen in Schleswig-Holstein. Ja, die Messe war ein Erfolg. Die Stimmung längst nicht betrübt, eher bedacht. Während die Politik diskutiert, die Landtechnik konstruiert, der Landwirt und Lohnunternehmer sich informiert – so kann man die Agritechnica 2019 zusammenfassen.“

Frage Nr. 2: Haben sich für Ihr Unternehmen neue ernsthafte Kontakte zu Händlern bzw. Importeuren ergeben?

Mihael Miheljak: „In der ersten Hälfte der Agritechnica ist es uns gelungen, drei bis fünf neue ernsthafte Kontakte für den Vertrieb zu knüpfen. Alle aus den Gebieten und Ländern, in denen wir noch keinen Vertrieb eingerichtet haben. Außerdem ist es uns gelungen, die neue Distribution in Dänemark zu bestätigen.“

„Wir hatten sehr gute Gespräche und wir schauen mal, was sich davon in den kommenden Wochen realisiert“, meint Hans Güttler mit souveräner Gelassenheit.

„Sicherlich haben sich viele neue, auch vielversprechende Kontakte ergeben“, so Sebastian Bertelsmeier, die Messe ist für uns aber auch eine Plattform, um bestehende Verbindungen zu vertiefen. Allgemein ist allerdings auch zu beobachten, dass der Besucherandrang aus West- und Südeuropa ausblieb.“

Birte Bollhorst: „Unsere Kernzielgruppe ist der Endkunde, also der Landwirt und Lohnunternehmer. Hier suchen wir den direkten Kontakt, um im persönlichen Gespräch über unsere Neuheiten im Bereich Agrartechnik zu informieren und uns über die aktuellen Herausforderungen im Agrarsektor auszutauschen.“ Das kann Viktor Ripke voll und ganz bestätigen: Die Agritechnica ist eine gute Plattform, die wir positiv nutzen können, denn hier kriegen wir sehr direktes Feedback auch von den Endkunden.“

„Unser Messestand ist natürlich auch eine Anlaufstelle für wechselwillige Händler. Es gab Gespräche, die im Nachgang sorgfältig ausgewertet werden“, erklärt Marc-Peter Bormann mit einem verschmitzten Lächeln.

Frage Nr. 3: Welche Technik stand im Mittelpunkt des Interesses? Handelte es sich bei den Interessenten eher um Landwirte, Lohnunternehmer oder Maschinengemeinschaften?

„Ganz klar, die Grünlandpflege, hier besonders unser HarroFlex 600. Aber auch die mechanische Unkrautbekämpfung und Frontpacker“, so Hans Güttler. Sehr viele Gespräche drehten sich um die mechanische Unkrautbekämpfung, auch hier waren wir sowohl mit Landwirten, als auch mit Lohnunternehmern im Gespräch. Hans Güttler: „Das Thema wurde bisher auf keiner Agritechnica so vielseitig diskutiert, wie auf dieser.“

Birte Bollhorst: „Im Fokus des Interesses standen vor allem unsere Produktneuheiten: das Schleppschuhgestänge BlackBird, der Exaktverteiler ExaCut ECQ und die getriebelose Drehkolbenpumpe VX186GL. In den Gesprächen hat sich gezeigt, dass das Thema Ausbringtechnik nach wie vor eine große Rolle spielt, besonders vor dem Hintergrund der Düngeverordnung. Hierbei fokussieren wir uns sowohl auf die Landwirte, Lohnunternehmen und die Maschinengemeinschaften. Denn letztendlich müssen die Investitionen auch der nächsten Stufe der Gülleverordnung gerecht werden. Entsprechend zeigen wir, dass wir Lösungen bieten können, die auch der übernächsten Stufe an Verordnungen und darüber hinaus noch standhalten. Dazu ist die Agritechnica ein wichtiger Branchentreff, den die Besucher nutzen, um sich direkt über die neueste Technik zu informieren.“

Bei SIP gab es zwei absolute Publikumsmagneten. Mihael Miheljak: „Zwei unserer Hauptprodukte erregten das größte Interesse an unserem Stand – der 15-m-Mäher-Silvercut DISC 1500 T FC mit einer Flächenleistung von 22,5 ha /h und die Pick-up-Rechentechnologie in den unterschiedlichen Arbeitsbreiten.“

Marc-Peter Bormann: „Gesprächsanlässe boten vor allem der autonome Traktor bei Case IH und der Konzept Traktor bei Steyr mit Hybridantrieb. Ein weiteres Standbein waren die umfassenden Angebote unseres AgXtend-Teams, die in Hannover neue Precision Farming- und ISOBUS-Lösungen für unsere Kunden, aber auch für gemischte Flotten vorgestellt haben. Wie weit die Möglichkeiten der Vernetzung schon heute gehen können, zeigt unser neuester Magnum: Der Magnum AFS Connect ermöglicht die umfassende Übertragung von Informationen, die Durchführung von Ferndiagnosen, internet-gestützte Remote-Verbindungen und Datentransfers von jedem beliebigen Ort aus. Bei unseren Kunden stellen wir ein gleichbleibendes hohes Interesse von Landwirten und großen Agrarbetrieben fest sowie ein steigendes Interesse aus dem Lohnunternehmerbereich.“

Sebastian Bertelsmeier: „Der Fokus der diesjährig präsentierten Produkte lag auf den Neuerungen und den neuen Konzepten zur Erfüllung der Abgasstufe V bei den Ladern bis 75 PS. Damit erfüllen alle Maschinen unseres Programms die Vorgaben der zukünftigen Abgasstufen. In erster Linie haben sich Landwirte über unsere Produkte informiert. Darüber hinaus wurden interessante Gespräche mit Lohnunternehmern geführt und zukünftige Investitionen besprochen.“

Viktor Ripke: „Unser Portfolio bietet eine breite Produktpalette für alle Landwirte, Lohnunternehmer und Maschinengemeinschaften, daher ein ebenso breites Interesse am gesamten Portfolio wie Streutechnik, Ladewagen und Überladetechnik. Da haben wir einiges getan: der GTW 300 mit 30 m3 Ladevolumen mit optionalem TwinBunker für

Saatgut und Dünger.“

Frage Nr. 4: Wie beurteilen Sie die derzeitige Nachfrage nach Landtechnik? Welche Entwicklungen erwarten Sie 2020 und in den darauffolgenden Jahren? Gibt es signifikante Unterschiede zwischen Regionen und Ländern?

Die direkte Investitionsfreude war auf der diesjährigen Agritechnica nicht so hoch, wie in den Vorjahren. Das heißt aber nicht, dass nicht investiert wird. Die landwirtschaftlichen Kunden scheinen die kommenden politischen Richtlinien abzuwarten und nutzten die Messe besonders zur Information über alle möglichen Alternativen in den jeweiligen Produktparten. Entsprechend war nicht überall die Resonanz so konkret wie bei Vogelsang.

Birte Bollhorst: „Die derzeitige Nachfrage im Bereich Agrartechnik ist aufgrund der Düngeverordnung ungebrochen hoch. Für 2020 erwarten wir eine Bestätigung dieses Trends. Mit dem Schleppschuhgestänge BlackBird und dem Exaktverteiler ExaCut ECQ decken wir die aktuelle Marktnachfrage nach wirtschaftlicher, emissionsarmer und bodennaher Gülleausbringtechnik, sowie einer gleichmäßigen Verteilung der Gülle optimal ab. Mit unserem neuen Exaktverteiler ExaCut ECQ haben wir ein Produkt entwickelt, das vorhandene Lösungen in vielerlei Hinsicht übertrifft. Das untermauert auch der DLG-Test unserer Neuheiten. So erfolgte die Gülleverteiler mit dem ExaCut ECQ mit einem Variationskoeffizienten von unter zwei Prozent. Auch der Wartungsaufwand hat sich durch unser QuickService-Konzept deutlich reduziert. Aktuell bestehende Anforderungen im Bereich Präzision, Verteilgenauigkeit, Verschleiß und vor allem der Wartung werden damit grundlegend erfüllt. Die Kunden haben das bereits wahrgenommen und in ersten Praxiseinsätzen erlebt. Das konnten wir in den Gesprächen auf der Agritechnica feststellen.“

Marc-Peter Bormann: „Nach professionellem Abwiegen werden Investitionen getätigt. Dabei stehen Themen wie Vollkostenrechnung und Preis-Leistung im Fokus. Wir spüren aber auch das starke Interesse an zukunftsorientierter Technologie. Mit unserem Portfolio von Case IH und Steyr sind wir dafür sehr gut aufgestellt.“

Sebastian Bertelsmeier: „Wenn man die Nachfrage betrachtet, können wir auch hier eine konstante, nochmals verbesserte Situation verzeichnen. Überraschend großes Interesse hat neben unseren neuen Ladern mit Dieselmotor auch der Elektrolader 23e hervorgerufen. Das Thema Eigennutzung von Strom aus Photovoltaikanlagen spielte hierbei eine große Rolle. Neben der grundsätzlich positiven Erwartungshaltung in allen Vertriebsregionen, gibt es in einigen osteuropäischen Ländern Unsicherheiten in Bezug auf Maschinensubventionen. Und das große Thema Brexit sorgt für Investitionshemmnisse in Großbritannien und Irland. Im Inlandsgeschäft bedeuten Umstrukturierungen der großen Landmaschinenhersteller auch für unsere Vertriebsstruktur Unsicherheit und Chance gleichermaßen.“

„Wir spüren, dass sich das Geschäftsklima abkühlt, auch wenn die Sommer im Norden Europas heißer geworden sind. Wir sind aber zuversichtlich mit unseren ausgereiften Produkten zunehmend mehr Landwirte und Lohnunternehmer zu überzeugen.“ so Mihael Miheljak. Ebenso gelassen bleiben Hans Güttler und Viktor Ripke. „Die Nachfrage hat ein solides Niveau. Wenn die politische Debatte rund um die Landwirtschaft eine klare Richtung gefunden hat, werden die Investitionen steigen. Denn auf keiner der bisherigen Agritechnicas spielte mechanische Bodenbearbeitung und elektronische Steuerung eine so große Rolle.“