

**Editorial**

**Liebe Leserinnen und Leser**



© Pawelzik

Die meisten Traktoren wurden hier verkauft. Allerdings im Maßstab 1:32!



Perspektivwechsel: John Deere steht Kopf.



# NEXT Machine Management



FarmFacts: Daten vom Büro aufs Feld.



Studie: Strom statt Diesel.

„Puuh“ – das Aufatmen von Messeveranstaltern und Ausstellern in der zweiten Hälfte der Agritechnica war hörbar. Man war mit relativ niedrigen Erwartungen an den Besuch und die Stimmung der Landwirte nach Hannover gereist.

Die Diskussion in den Medien, die Bauernproteste, besonders aber die politische Unsicherheit sorgen bei den Kunden nicht gerade für Investitionsfreude. Trotzdem erreichte die Agritechnica 2019 mit 450.000 Besuchern das Rekordergebnis von vor zwei Jahren! Die Zahl der ausländischen Gäste stieg um 15 Prozent von 110.000 auf 130.000.

Schauen wir uns die Besucher näher an: Der weit überwiegende Teil kam sehr gut vorbereitet und mit konkreten technischen Fragen zur Messe. Viele hatten sich in der Presse und im Internet vorher informiert und steuerten die bereits zu Hause aufgelisteten Aussteller gezielt an. Viele Hersteller meisterten die Herausforderung – Themen wie Datenverbindung von Maschine, Traktor bis zum Büro – auf ihren Ständen sichtbar zu machen und mit entsprechender Manpower zu erläutern.

Mit dem Beitritt von CNH zur Datendrehscheibe Agrirouter – der Agco Konzern war bereits Mitglied – ist ein weiterer globaler Player dabei. Jetzt fehlen nur noch John Deere, Claas und Kubota. Vielen Landwirten und Lohnunternehmen in Europa würde dies ihr Datenmanagement erleichtern. Was nützt es, wenn jeder auf seiner eigenen Wolke thront? Aus meiner Sicht hat die Agritechnica 2019 Bewegung in die Diskussion der Datenkonnektivität gebracht. Data Connect zwischen den Konzernen John Deere, Claas und CNH ist ein hoffnungsvoller Beginn.

Zwei Drittel der Agritechnica-Besucher wollen laut aktueller VDMA-Umfrage in den nächsten zwei Jahren investieren. Allerdings war das Messepublikum aber kein repräsentatives Spiegelbild der deutschen Landwirtschaft. Wer durch die Pauschalkritik am Berufsstand genervt ist oder konkret keine Investitionen plant, der blieb zu Hause. In der Summe rechnet der VDMA 2020 mit einem Umsatzrückgang um vier Prozent auf 8,2 Mrd. Euro.

Das ist immer noch ein gutes Niveau – mit etwas entspannterer Liefersituation und Preisen seitens der Komponentenlieferanten. Das ist die Gesamtlage. Das Geschäft der Vertriebspartner vor Ort ist aber lokal. Abhängig von den Niederschlägen, Ackerbau- oder Grünlandschwerpunkt sowie der Kundenstruktur haben Sie vor Ort eine Reihe an Aufgaben zu meistern: Profitabilität sichern, Servicepersonal finden, die eigenen Daten schützen.

Unsere Redaktion war für Sie auf der Messe unterwegs und hat viele Anregungen für Ihr Geschäft entdeckt. Darüber werden wir in den nächsten Monaten berichten. Die Signale aus Hannover für Ihr Geschäft fallen jedenfalls deutlich positiver aus als erwartet.

Dass diese sich in konkreten Aufträgen niederschlagen, wünscht Ihnen

Bernd Pawelzik