

## Interview

# „Wir verknüpfen Maschinenoptimierung weiter mit Joboptimierung“

Markwart von Pentz, Präsident der John Deere Landmaschinensparte, skizziert die neu ausgerichtete Unternehmensstrategie mit den Säulen „Produktionssysteme“, „Technologielösungen“ und „Lifecycle Lösungen“.

John Deere will sich zu einer Smart Industrial Company entwickeln. Die Schritte dorthin beschrieb Markwart von Pentz, Präsident der John Deere Landmaschinensparte auf einer Online-Pressekonferenz des Konzerns in der letzten Woche. Dass man sich im Konzern auf die Kernkompetenzen konzentriert, zeigt der Verkauf der Sabo Rasenmäherproduktion über den wir auf der Hefrückseite berichten.

Die neue Unternehmensstruktur stehe auf den drei Säulen, die von Pentz „Produktionssysteme“, „Technologielösungen“ und „Lifecycle Lösungen“ nennt. Zukünftig wolle man das gesamte Produktionssystem des Landwirts und nicht nur die einzelne Maschine in den Mittelpunkt stellen. „Wir werden Lösungen anbieten, die Maschinenkosten optimieren und Einsparmöglichkeiten aufzeigen, die in der gesamten Produktionskette existieren. Dabei konzentrieren wir uns auf Mais und Soja, Getreide, Baumwolle und Zucker, Milchproduktion und Tierhaltung sowie Spezialkulturen. Der Kunde bekommt zukünftig für seinen Betrieb keine „Stand-Alone-Lösung“ mehr, sondern alles aus einer Hand. Dabei erfolgt auch eine stärkere Kooperation mit externen Unternehmen aus dem Bereich Pflanzenschutz, Düngung, Beratung, Softwarelösungen etc. Über 160 Firmen haben sich bereits an unser Operation Center angedockt“, so von Pentz.

Die zweite Säule der neuen Struktur sind Technologie-Lösungen. Hier werde man Themen wie Automation, Autonomie, Elektrifizierung, Künstliche Intelligenz für „smarte Maschinen“ vorantreiben.

Die dritte Säule umfasst Lifecycle Lösungen. Bestehende Angebote von John Deere, wie z.B. Dieselgarantie, Wartungsverträge, betrachten bereits jetzt schon den gesamten Lebenszyklus einer Maschine. „Zukünftig werden wir mit unseren Vertriebspartnern Komplettlösungen anbieten, die unseren Kunden noch mehr Planungssicherheit und einen besseren Überblick über die Produktionskosten liefern“, kündigte von Pentz in der Pressekonferenz an.

**eilbote: Herr von Pentz, Sie wollen Ihr Unternehmen mit den oben skizzierten Maßnahmen für die nächsten Dekaden fit machen. Dabei schauen Sie über den landtechnischen Tellerrand und wollen Lieferanten und Dienstleister des Landwirts verknüpfen und ihm so Mehrwert bieten. Geht dies über Portallösungen wie z.B. 365 Farmnet hinaus? Wie gestaltet sich Ihr Modell konkret?**

**Markwart von Pentz:** Die Grundidee allein, sich als John Deere so organisatorisch aufzustellen, wie unsere Kunden denken und arbeiten, geht weit über den Ansatz von Portallösungen, wie das John Deere Operations Center, hinaus. Das Ziel ist es, den Kunden für die wichtigsten Schritte in der Produktionskette z.B. von Weizen, Lösungen und Vorschläge anzubieten, wie er die Effizienz und die Effektivität der eingesetzten Betriebsmittel ( Maschinen, Geräte, Dünger, Spritzmittel, ) sowohl vom Zeitpunkt als auch der Aufwandmenge erhöhen kann und damit Verluste minimiert. Im Prinzip also Lean Farming in Anlehnung an Lean Manufacturing. Dabei wird aber nicht nur ökonomisches Potential gehoben, sondern auch ökologisches, ganz im Sinne der Nachhaltigkeit. Wir verknüpfen die Maschinenoptimierung weiter mit der Joboptimierung und der durch Portale ermöglichten gesamten agronomischen Optimierung.

**Thema Lifecycle Lösungen: Sie wollen den Kunden hier Komplettlösungen anbieten. Was könnte Wartungsverträge, Miete oder Leasing denn noch ergänzen?**

Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten bezieht sich heute auf die ersten Jahre im Lebenszyklus eines Produktes. Wir haben gar nicht genug Daten, wie sich unsere Produkte im Jahr fünf oder acht des Produkt-Lebenszyklusses bewähren. Auch verlieren wir hier viel Ersatzteilgeschäft an andere. Wir können durch ein abgestuftes Angebot von Nachbauteilen, generalüberholten Teilen neben den Originalersatzteilen bzw. Aufrüst- und Nachrüstkits den Anteil unseres Geschäfts für uns und unsere Vertriebspartner deutlich erhöhen. Dies ist ein lukratives Segment und da wir unsere seit 2012 gebauten Maschinen auch telemetrisch anbinden können, bzw. es auch kostengünstige Lösungen gibt, ältere Maschinen anzubinden, können wir den Kunden hier bedarfs- und kostengerechte Lösungen anbieten. Am Ende geht es doch darum, die geringsten Wartungs- und Unterhaltskosten an jedem Punkt des Lebenszyklusses eines Produktes zu erreichen.

**Der wirtschaftliche Ausblick zum zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres war sehr pessimistisch. Wie bewerten Sie die Situation aktuell?**

In der Veröffentlichung der letzten Quartalsergebnisse haben wir die Prognose angepasst. Die Anpassungen sind unter anderem auf die Auswirkungen der Corona-Pandemie zurückzuführen. Der Landmaschinenbereich ist davon betroffen, jedoch nicht so stark wie z.B. die Baumaschinensparte. Denn die Landmaschinen sind „systemrelevant“ und die Landwirte produzieren weiter. Inzwischen sehen wir sogar schon wieder eine Erholung des Landmaschinenmarktes und die Landwirte sind viel stärker von anderen Einflüssen betroffen, wie z.B. Handelsbeschränkungen, politische Unsicherheit und Trockenheit bzw. Dürre. Trotz der Einschränkungen werden wir insgesamt immer noch ein gutes Ergebnis mit einer entsprechenden Gewinnaussicht erwirtschaften. Wir sehen wieder optimistischer in die Zukunft. Wie in der Pressemeldung zum Quartalsergebnis veröffentlicht, gehen wir vom dort genannten Forecast für 2020 aus. Das heißt, das ursprünglich zu Beginn des Geschäftsjahrs angepeilte Ergebnis ist nicht mehr zu erreichen.

**Die aktuellen Zulassungszahlen in Deutschland lassen den Abstand zwischen Fendt an Platz 1 und John Deere auf Platz 2 wachsen. Was sind die Ursachen?**

Dieses Phänomen ist nicht neu. Bei der deutschen Marktführerschaft im Bereich Traktoren, die wir seit 20 Jahren erzielt haben, zeigt Fendt immer ein starkes erstes Halbjahr und John Deere ein stärkeres zweites Halbjahr. Größere Verschiebungen ergeben sich außerdem durch das Phase in und out von Serien. Und last but not least: Das Rennen endet am 31.12.2020.

Die Fragen stellte Bernd Pawelzik



Markwart von Pentz.