

Kotte/Vervaet

„Wir streben einen Marktanteil von rund 30 Prozent an“

In unserer letztwöchigen Ausgabe (eilbote Nr. 39, Seite 32) berichteten wir, dass die Firma Garant Kotte den Vertrieb von Vervaet Gülle-Selbstfahrem in Deutschland und Teilen von Osteuropa übernimmt. Immer strengere Umweltauflagen dürften für einen deutlich wachsenden Markt dieser großen Spezialmaschinen sorgen. Wir sprachen mit Firmenchef Dr. Stefan Kotte über die Perspektiven.



Der Vertrieb von Vervaet Gülle selbstfahrern soll künftig an Fahrt zunehmen.

eilbote: Zur Zusammenarbeit: In Ihrer Meldung sprechen Sie von Deutschland und einigen osteuropäischen Ländern, für den Kotte den Vertrieb der Vervaet Selbstfahrer übernimmt. Welche sind es genau?

Dr. Stefan Kotte: Wir konzentrieren uns aktuell auf den Vertrieb in Deutschland, da wir in diesem Markt das größte Potential sehen. In den nächsten Jahren sind weitere Schritte in Osteuropa geplant.

In welchen Ländern sehen Sie das meiste Potenzial?

Aktuell sehen wir aufgrund der bestehenden Vertriebsstrukturen und der neuen Vorgaben der novellierten Düngeverordnung in Deutschland das größte zusätzliche Absatzpotenzial. Grundsätzlich erwarten wir in allen europäischen Ländern stärkere politische Regulierungen bei der Ausbringung von Flüssigmist, so dass Gülle-Selbstfahrer und höherwertige Applikationstechniken eine große Rolle spielen werden. Allein Deutschland muss entsprechend der NEC Richtlinie bis 2030 die Ammoniakemissionen um 29 Prozent senken.

Wie groß ist der deutsche Markt für Selbstfahrer in der Gülletechnik? Wo steht Vervaet hier jetzt und was ist Ihr Ziel in zwei bis drei Jahren?

In Deutschland werden nach unserer Marktanalyse ca. 60–80 Gülle-Selbstfahrer pro Jahr verkauft. Wir streben in den nächsten Jahren in einem wahrscheinlich wachsenden Markt zusammen mit Vervaet einen Marktanteil von ca. 30 Prozent an.

Sehen Sie mehr Bedarf für das 16 oder das 20 Kubikmeter Hydro Trike?

Der Bedarf hängt wesentlich von den Anforderungen der Kunden ab. Eine pauschale Aussage für das eine oder andere Modell ist nicht möglich. Wesentliche Kriterien für die Wahl zwischen Drei- und Fünf-Rad-Maschinen sind die Befahrbarkeit des Bodens, die Größe der Schläge und die gesamte Ausbringmenge.

Baut Kotte für die Vervaet-Produkte seine Vertriebs- und Servicemannschaft aus?

Der Gülle-Selbstfahrer ist eine Spezialmaschine – entsprechend sind im Vertrieb und auch im Service Spezialisten notwendig. Die entsprechenden Kapazitäten werden sukzessive aufgebaut.

Vervaet nutzt das NIR System von John Deere. Wird es jetzt auch bei der Kotte-Marke Garant Eingang finden?

Kotte kooperiert im Bereich NIR Sensorik ebenfalls seit geraumer Zeit mit John Deere, so dass ebenfalls gezogene Fahrzeuge mit NIR Sensorik von John Deere ausgestattet werden können.

Gibt es Ideen, zukünftig auch Synergien im Einkauf, z. B. Gestänge und Pumpen, sowie in der Produktion zu nutzen?

Die Kooperation zwischen Kotte und Vervaet hat einen Schwerpunkt im Bereich Vertrieb und Service. Die Kooperation wird ebenfalls dazu genutzt werden, Synergien im Bereich Einkauf, Entwicklung etc. zu heben.

Die Fragen stellte Bernd Pawelzik