

Lemken

Trotz großer Herausforderungen ein neues Rekordjahr

Umsatzplus in 2021 von 22 Prozent – Marke von 400 Millionen Euro deutlich übertroffen



© Lemken

„Zu den Rennern gehörten auch unsere Drillmaschinen, wo viele neue Modelle für deutlich mehr Stückzahlen in unserem Werk i

Das abgelaufene Geschäftsjahr hat Lemken mit einem Umsatzsprung von 22 Prozent abgeschlossen. Die erreichten 446 Mio. Euro bedeuten eine Rekordmarke für das seit 242 Jahren bestehende Familienunternehmen. Das neue Jahr startete ebenso gut mit einem hohen Auftragsbestand.

„Wir sind sehr stolz auf dieses Ergebnis und bedanken uns für den überdurchschnittlichen Einsatz aller unserer Mitarbeiter“, so Gesellschafterin Nicola Lemken und CEO Anthony van der Ley. Der Auftragseingang habe die Erwartungen übertroffen. Die meisten Landwirte und Lohnunternehmer profitierten vor allem von den durchweg hohen Erzeugerpreisen und investierten deshalb in moderne Profi-Landtechnik. In dieser positiven Situation bedeuteten die Einschränkungen durch die Corona-Maßnahmen zusammen mit einer erschwerten Materialbeschaffung und steigenden Beschaffungskosten besondere Herausforderungen, die in sehr guter Teamarbeit gemeinsam bewältigt wurden. Damit konnte die Produktion über das ganze Jahr hinweg bestmöglich aufrechterhalten und nahezu alle bestellten Geräte ausgeliefert werden. Die Zahl der weltweit beschäftigten Mitarbeiter stieg auf 1.697.

Steketee mit „starkem“ Geschäft

Besonders stark verlief das Geschäft beim noch jungen Tochterunternehmen Steketee. Unter dieser Marke werden mechanische Hackmaschinen angeboten, die mittels Kamera Einzelpflanzen erkennen können und damit auf wirtschaftlich sinnvolle Weise dazu beitragen, Pflanzenschutzmittel einzusparen. Unter den erschwerten Bedingungen konnte sich der deutsche Markt auf hohem Niveau behaupten. Dabei hat der gute Absatz bei den Drillmaschinen die weggefallene Sparte der Feldspritzen kompensiert. Der Exportanteil ist auf 81 Prozent gestiegen, denn es haben sich nahezu alle Auslandsmärkte sehr gut entwickelt. Insbesondere in den Überseemärkten Kanada, USA, Ozeanien und Südafrika waren die Zuwächse erfreulich. In den USA hat der Landtechnikspezialist im letzten Jahr einen eigenen Vertriebs- und Servicestützpunkt nahe Des Moines aufgebaut, um die steigende Nachfrage noch besser zu organisieren.

Für das laufende Jahr 2022 sieht sich der Landtechnikspezialist einerseits durch die Kriegssituation in der Ukraine nicht nur wirtschaftlich, sondern vor allem auch, aufgrund der langjährigen Beziehung zu diesem wichtigen Agrarmarkt, menschlich betroffen und hofft auf ein möglichst baldiges Ende dieses Konfliktes. Lesen Sie das ausführliche Interview mit CEO Anthony van der Ley in der Ausgabe 12/2022.