

## Presseinformation

### „Wichtiges Standbein im Landtechnik-Geschäft“

- Interview mit Johannes Schulte-Althoff, Vorstandsmitglied der AGRAVIS Raiffeisen AG
- Langfristiger Kooperationsvertrag mit Veranstalter Ritchie Bros. Auctioneers
- Größte Frühjahrs-Auktion mit rund 800 Maschinen

Am 8. Juni 2010 geht auf dem neuen Auktionsgelände von Ritchie Bros. Auctioneers, direkt neben dem bisherigen Gelände der AGRAVIS Technik Center GmbH im Meppener Euro-Industriepark, die 10. Internationale Landtechnik-Auktion über die Bühne. Zur Premiere in den neuen Hallen gehen rund 800 Maschinen über die Bühne. Damit ist es eine der größten Frühjahrs-Auktionen, die je in Meppen veranstaltet wurde. Zur Entwicklung der Auktion und der AGRAVIS Technik-Gruppe Johannes Schulte-Althoff, für die Landtechnik zuständiges Vorstandsmitglied der AGRAVIS Raiffeisen AG.

**Frage:** *Meppen ist inzwischen zum etablierten Veranstaltungsort für zwei große AGRAVIS-Gebrauchtmaschinen-Auktionen im Jahr geworden. Sie hat sich von den Stückzahlen her zum bedeutenden überregionalen Absatzkanal entwickelt. Welche Rolle spielt die Auktion in Meppen im Gebrauchtmaschinen-Handel der AGRAVIS Raiffeisen AG?*

**Schulte-Althoff:** Wir freuen uns natürlich sehr, dass wir gemeinsam mit unserem Partner, dem kanadischen Auktionshaus Ritchie Bros. Auctioneers, die 10. Auktion in Meppen durchführen können. Nicht zuletzt, weil aus dieser guten Zusammenarbeit auch die Neuansiedlung von Ritchie Bros. Auctioneers im Euro-Industriepark erwachsen ist. Gemeinsam wollten wir bis 2014 jährlich zwei Auktionen durchführen, das haben wir in einem langfristigen Kooperationsvertrag festgehalten. Die Landtechnik-Auktion ist die einzige ihrer Art und für uns – neben dem regionalen Gebrauchtmaschinen-Geschäft über unsere AGRAVIS Technik-Gesellschaften – ein

weiteres wichtiges Standbein, um Maschinen international zu vermarkten. Auch die 10. Auktion ist deshalb für uns ein interessanter und wichtiger Absatzkanal, wie gesagt, zusätzlich zum normalen Gebrauchtmaschinen-Geschäft.

**Frage:** *Wie haben sich die versteigerten Stückzahlen in den vergangenen Jahren entwickelt?*

**Schulte-Althoff:** Das bisherige Veranstaltungsgelände der AGRAVIS Technik Center GmbH in Meppen hat bei den bisherigen Versteigerungen das Maß durch seine Größe vorgegeben. Mehr als 650 Maschinen konnte dort an einem Tag nicht versteigert werden. In einem ersten Schritt haben wir auf die stetig steigenden Nachfragen von Interessenten reagiert und veranstalten seit 2007 zwei Auktionen pro Jahr – eine im Frühjahr und eine im Herbst. Bei der Premiere in den neuen Hallen werden am 8. Juni erstmals rund 800 Landmaschinen unter den Hammer kommen. Blicken wir in die vergangenen Jahre zurück, so haben sich die Zahlen kontinuierlich nach oben entwickelt: Gestartet sind wir in 2004 mit rund 500 Maschinen bei einer Auktion im Herbst, in 2009 waren es 1.224 Maschinen bei zwei Auktionen. 2010 werden die Zahlen wegen der guten Logistik wohl noch weiter steigen.

**Frage:** *Läuft bei der Auktion in Meppen nicht oft auch ein Maschinenverkauf unter Wert?*

**Schulte-Althoff:** Bei einer Auktion gehen Maschinen immer Mal über und unter Preis über die Bühne. Das ist das Risiko, aber auch die Chance. Unterm Strich ist es für die AGRAVIS Technik-Gruppe immer aufgegangen. Und auch für Landwirte aus der Region und Wiederverkäufer aus dem In- und Ausland scheinen die Preise „gut“ zu sein – anders lässt sich die stets gute Resonanz nicht erklären.

**Frage:** *Wie ist der aktuelle Stand beim Abfluss gebrauchter Landtechnik? Wird auch innerhalb Ihrer klassischen Kundschaft mehr gebrauchte Technik verlangt – aus Kostengründen?*

**Schulte-Althoff:** Die Preise für Gebrauchte stehen unter Druck. Der Markt ist aber noch lebendig. Dass mehr Gebrauchte von Kunden nachgefragt werden, können wir nicht flächendeckend, aber durchaus punktuell feststellen. Der Verkauf von guter gebrauchter und neuer Technik hat sich generell im Verhältnis nicht verschoben – aber, wie schon erwähnt, preislich ist einiges in Bewegung.

**Frage:** *Im vergangenen Jahr gab es im Bereich der Landtechnik einen Umsatzrückgang von drei Prozent. Vor dem Hintergrund der Branchenentwicklung ist das kein schlechtes Ergebnis. Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung beim Verkauf von Neu- und Gebrauchtmaschinen sowie beim Service ein?*

**Schulte-Althoff:** 2009 haben wir mit unserem Technik-Geschäft ein stabiles Geschäft gemacht – der Umsatz ist im Vergleich zum Vorjahr und gegen den Branchentrend nur gering zurück gegangen. Für 2010 wird es allerdings schwierig, dieses Niveau zu halten. Bereits Ende des vergangenen Jahres haben auch wir die Investitionszurückhaltung in der Landwirtschaft gespürt. Wir gehen deshalb von einem weiteren Rückgang aus. Gleichzeitig werden wir aber das langfristige Geschäft durch den weiteren Ausbau unserer Standorte – so wie beispielsweise aktuell in Salzkotten, Schneverdingen und Nienburg – stärken. Die Entwicklung im Neumaschinen-Geschäft wird sich entsprechend dem Markttrend rückläufig zeigen, das Service-Geschäft werden wir versuchen, auf dem jetzigen Niveau weiterzuentwickeln.

Wir haben deshalb frühzeitig in Service- und Werkstattpersonal investiert. Das zeigt sich nun als Vorteil. Wir legen aber auch Wert darauf, dass wir top-geschultes Personal für alle unsere Herstellermarken haben. Wir bilden vernünftig aus und sorgen auch für eine ordentliche Weiterbildung. Das ist für unsere Begriffe der Schlüssel für nachhaltigen Erfolg – und damit auch für Kundenbindung, was letztlich Werkstattauslastung bedeutet.

Meppen, im Juni 2010

*Ritchie Bros. Auctioneers veranstaltet jährlich mehr als 230 öffentliche Auktionen an Standorten in Nordamerika, Südamerika, Europa, dem Nahen Osten und dem asiatisch-pazifischen Raum. Das börsennotierte Unternehmen, das an den Börsen in New York und Toronto unter dem Namen RBA gehandelt wird, ist vor allem durch seine innovative Vorgehensweise bekannt. Experten und Kunden schätzen dabei die „uneingeschränkten“ Auktionen, bei denen keinerlei Einschränkung hinsichtlich der Preisgestaltung besteht – es also keine Mindest- oder Vorbehaltspreise gibt.*

*Die AGRAVIS Technik Center GmbH, ein Unternehmen der AGRAVIS Raiffeisen AG, liegt verkehrsgünstig im Europark-Industriegebiet direkt an der A31 (Ausfahrt Meppen). Die AGRAVIS Technik Center GmbH in Meppen ist ein Unternehmen der AGRAVIS Raiffeisen AG, die in den Bundesländern Niedersachsen, Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Teilen Nordrhein-Westfalens aktiv ist. Darüber hinaus bietet die AGRAVIS-Gruppe ihre Geschäftsmöglichkeiten und Dienstleistungen auch in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern an. Im Bereich Landtechnik ist die*

*AGRAVIS Raiffeisen AG mit 15 Gesellschaften an rund 70 Standorten im Arbeitsgebiet vertreten.  
Insgesamt setzte die AGRAVIS Raiffeisen AG in 2009 rund 5 Mrd. Euro um, der Landtechnik-Bereich  
des Konzerns trug dazu mit einem Produktumsatz von rund 560 Mio. Euro bei.*

*Weitere Informationen: [www.auktion-in-meppen.com](http://www.auktion-in-meppen.com) und [www.agravis.de](http://www.agravis.de). Die Pressefotos sind bei  
Verwendung des Fotovermerks „AGRAVIS Raiffeisen AG“ zur Veröffentlichung frei gegeben – eine  
Auswahl finden Sie unter [www.agravis.de/presse](http://www.agravis.de/presse).*