

## Halbjahreszahlen der AGRAVIS

# Ziele für 2021 bleiben realistisch

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,**

**wie Sie es von uns gewohnt sind, informieren wir Sie mit dieser Ausgabe der „AGRAVIS Info“ über aktuelle Entwicklungen in unserer, in Ihrer AGRAVIS. In diesen Wochen läuft in weiten Teilen des AGRAVIS-Arbeitsgebietes die Ernte auf vollen Touren. Und ein Blick in die Regionen der „AGRAVIS-Welt“ deutete lange Zeit auf Mengen und Erträge hin, die anders als in den Vorjahren wieder dem langjährigen Mittel entsprachen – ehe dann die regionalen Starkregeneignisse im Juli die Ernte wieder spürbar erschwerten.**

Ungeachtet dieser Unsicherheiten verlief das erste Halbjahr für die AGRAVIS unter dem Strich positiv. Wir hatten ein ordentliches Frühjahrsgeschäft, in allen Sparten der AGRAVIS konnten wir – trotz der Corona-Pandemie – ordentliche

Geschäfte machen. Und die Zahlen bis Ende Juni zeigen, dass wir uns im Plan befinden, sodass wir unsere Ziele für 2021 – Stand heute – weiterhin erreichen können. Der Umsatz zum 30. Juni 2021 betrug 3,4 Mrd. Euro, rund 8 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Auch auf der Ertragsseite zeigt die Entwicklung in die richtige Richtung, beim Ergebnis vor Steuern liegen wir zur Jahresmitte sogar über den Planungszielen.

Dennoch bleiben wir natürlich realistisch und mit beiden Beinen auf dem Boden: Trotz des gelungenen Starts wird das Geschäftsjahr uns weiterhin alles abverlangen. Der Druck auf die Schweinehalter, gelebte Veränderungen von Verzehrsgewohnheiten und gesellschaftspolitisch sicherlich zu begründende Maßnahmen rund um die Klimapolitik fordern unsere AGRAVIS und den genossenschaftlichen Verbund zu höchster Anstrengung. Die AGRAVIS konzentriert sich auf klare und



Der Vorstand der AGRAVIS Raiffeisen AG (v. li.): Hermann Hessler, Johannes Schulte-Althoff, Dr. Dirk Köckler (Vorsitzender), Jörg Sudhoff.

schlanke Prozesse, das Mindset von Gemeinsamkeit und Stärke bei konsequenter Kundenorientierung.

Gemäß unserem Zukunftsbild 2030, über das wir Sie im Geschäftsbericht 2020 bereits ausführlich informiert haben, verstehen wir uns als Brückenbauer, der offen ist für Kooperationen mit Partnern, als Lösungsgeber und Digitalisierungstreiber – nach außen immer mit Blick auf den Kundennutzen,

nach innen mit dem Fokus auf schlanke, einheitliche Prozesse. Hierzu haben wir im ersten Halbjahr an verschiedenen Stellschrauben gedreht, Neues angeschoben und Vorhandenes weiter nach vorn entwickelt. Als Beispiele seien hier nur kurz erwähnt: die Neuaufstellung im Vertrieb von Geflügelfutter, die Weiterentwicklung unseres Portals myfarmvis, der Start des Kompetenzzentrums Biodiversität oder verschiedene Logistikvorhaben – all das gern gemeinsam mit unseren genossenschaftlichen Partnern. Diese und weitere Themen haben wir für Sie in dieser Ausgabe aufbereitet.

Die Sparte Agrar Landwirtschaft umfasst die AGRAVIS Ost und die Agrarzentren der AGRAVIS im westlichen Arbeitsgebiet, die Sparte Agrar Großhandel die Großhandelsbereiche im Pflanzenbau, den Bereich Agrarerzeugnisse, das Futtermittelgeschäft und die Tiergesundheit. Die Sparte Technik spiegelt den Landtechnik-Umsatz wider, die Sparte Märkte umfasst das Raiffeisen-Markt-Geschäft im Groß- und Einzelhandel sowie die Regio-Baustoffe. Und in der Sparte Energie wird das umfangreiche Energiegeschäft der AG und der Energie-Holding abgebildet.

Wir straffen das Reporting und berichten klar in den Geschäftsstrukturen. Sprechen Sie uns auch gern dazu an.

  
Dr. Dirk Köckler

  
Johannes Schulte-Althoff

  
Hermann Hessler

  
Jörg Sudhoff

(weiter nächste Seite)

Kommen wir zurück auf die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr und schauen auf die einzelnen Segmente, in denen die AGRAVIS tätig ist. Hier informieren wir Sie schon heute über eine Anpassung in der Struktur unseres Reportings, die vollständig erstmals im Geschäftsbericht 2021 zum Tragen kommen wird. Wir werden ab jetzt nicht mehr die manuell ermittelten Produktumsätze in den Geschäftsfeldern darstellen, sondern die Berichterstattung an die Führungs- und Holdingstruktur der AGRAVIS anpassen. Das bedeutet, dass Umsätze künftig nach Sparten ausgewiesen werden. An die Stelle der Geschäftsfelder Pflanzen und Tiere rücken die Sparten Agrar Großhandel und Agrar Landwirtschaft. Hinzukommen die Sparten Technik, Märkte und Energie. Ausgewiesen werden jeweils die extern erzielten Umsätze.

– ho –

## Johannes Schulte-Althoff geht zum Jahresende in den Ruhestand

# Jan Heinecke wird Vorstand



Jan Heinecke

**Getreide GmbH aktiv und ein anerkannter Branchenkenner.**

Er verfügt über langjährige Führungserfahrung und steuert als Geschäftsführer seit rund zehn Jahren das private Landhandelsunternehmen mit Stammsitz in Vahldorf bei Magdeburg. Zuvor war er rund zehn Jahre verantwortlich bei der Rabo Trading Germany GmbH tätig, einem Tochterunternehmen der Rabobank International, die sich als anerkannter Financier für Rohstoffe aus der Nahrungsmittel- und Agrarbranche engagiert.

„Diese Erfahrungen, seine breit gefächerte, fachliche Qualifikation und seine Persönlichkeit passen bestens in unser Zukunftsbild. Wir freuen uns deshalb

sehr, dass wir mit Jan Heinecke einen erfolgreichen Unternehmer für uns begeistern können, der das Geschäft von der Pike auf kennt“, macht Franz-Josef Holzenkamp, Vorsitzender des AGRAVIS-Aufsichtsrates, deutlich.

Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff wird zum Jahreswechsel planmäßig nach 18 Jahren im AGRAVIS-Vorstand sowie 30 Jahren in der AGRAVIS und den Vorgängerunternehmen in den wohlverdienten Ruhestand wechseln. Das Finanzressort wird dann auf Vorstandsmitglied Hermann Hessler übergehen, sodass Kontinuität in dieser wichtigen Vorstandsfunktion gesichert ist.

**Der AGRAVIS-Aufsichtsrat hat Jan Heinecke zum Mitglied des Vorstandes der AGRAVIS Raiffeisen AG bestellt. Der 47-jährige gelernte und studierte Landwirt ist aktuell als Geschäftsführer der Magdeburger**

## AUS DEM INHALT

■ Seite 3  
Zukunftsfähige Logistik  
Gemeinsam Lösungen entwickeln

■ Seite 4  
Landwirtschaftsportal myfarmvis  
Kundennutzen wird stetig erhöht

■ Seite 5  
Nachhaltige Landwirtschaft  
Projekte für mehr Biodiversität

■ Seite 8  
Save the date  
Hauptversammlung 2022

## Die Entwicklung der Sparten im ersten Halbjahr:



**Agrar Großhandel:** Im Pflanzenbau verzeichnete der Produktbereich Düngemittel preisbedingte Absatzrückgänge. Die hohen Preise sorgten jedoch dafür, dass die Mindermengen beim Umsatz kompensiert wurden. Der Produktbereich Pflanzenschutz profitierte vom frühen Saisonstart in diesem Jahr. Herbizide und Fungizide wurden entsprechend der Witterung verkauft. Auch der Folienumsatz lag deutlich über dem Vorjahresniveau. Der Umsatz im Produktbereich Saatgut lag knapp über den Planungen – allerdings erforderte der ertragreiche Grünlandschnitt auch weniger Nach- bzw. Neueinsaaten.

Die Getreide-Vermehrungsbestände standen ordentlich. Die AGRAVIS-Sorten liefen im Vorverkauf gut. Im Bereich Agrarerzeugnisse blieben

die Mengenumsätze im Wesentlichen durch weniger Importmais deutlich hinter den Planungen. Wettermärkte, Biodieselmmandate und eine sehr gute weltweite Nahrungsmittel- und Futternachfrage beherrschten lange Zeit die Getreide- und Ölsaatenmärkte. Hinzukamen sehr volatile Börsennotierungen an der Matif und in Chicago.

Beim Mischfutter entsprachen die Verkaufsmengen insgesamt der Planung. Während Schweine- und Geflügelfutter ein leichtes Plus verzeichneten, verlor Rinderfutter leicht, blieb damit aber auf dem Niveau des Vorjahres. Die im Vergleich zum Verkauf hohen Einstände für Rohware wirkten sich allerdings deutlich belastend auf das Ergebnis aus. Beim Spezialfutter



waren im Export von Mineralfutter die Sanktionen gegen Russland spürbar. Der Absatz von Siliermitteln ist auf Vorjahresniveau gestartet. Der Mengenabsatz beim Pferdefutter entwickelte sich stärker als geplant. Im Segment der Futtermittel-Spezialprodukte wurden sehr gute Umsätze erzielt – trotz herausfordernder Logistiksituation lagen die Ergebnisse über den Planungen. Die Sparte Tiergesundheit bewegte sich im konsolidierten Umsatz auf Planniveau und über dem Vorjahr.

**Agrar Landwirtschaft:** Bei der AGRAVIS Ost lag der Umsatz zur Jahresmitte im Planungsniveau und über dem Vorjahr. Auch die Ertragskraft bei Getreide und Ölsaaten ist im Vergleich zum Vorjahr weiterhin im Plan. Bei Tierfutter ist trotz Mengenrückgangs Ertragsstabilität

zum Vorjahr erkennbar, ebenso im Mineralölgeschäft. In den Agrarzentren der AGRAVIS Mitte-West zeichnet sich ein ähnliches Bild – bei Getreide und Ölsaaten liegen sie aufgrund des guten Mengenniveaus im Soll und über dem Vorjahr. Der Einzelhandelsbereich der Agrarzentren erfuhr positive Umsatzimpulse durch den Corona-Effekt.



**Sparte Technik:** Hier lag der kumulierte Umsatz auf Planniveau. Die Werkstattumsätze und das Gebrauchtmaschinengeschäft liefen im ersten Halbjahr weiterhin gut. Trotz der weiterhin herausfordernden Marktsituation wurde ein starker Auftragsvorlauf erreicht, der sich deutlich über dem des Vorjahres bewegte.

**Sparte Märkte:** Der Wachstumskurs wurde fortgesetzt. In den

Märkten der Terres-Kooperation gab es ein gutes operatives Geschäft, ebenso in der Raiffeisen-Markt GmbH. Die im Frühjahr gelockerten Corona-Beschränkungen machten sich positiv bemerkbar, ebenso wie Effekte aus der Neukundengewinnung und der Omnichannel-Präsenz. Der Baustoffumsatz (Regio Baustoffe) spürte die Rohstoffknappheit.

**Sparte Energie:** Das Energiegeschäft litt unter dem Wettbewerbsdruck bei Brenn- und Kraftstoffen. Deutlich beeinflusst war der gesunkene Absatz von der CO<sub>2</sub>-Bepreisung seit Jahresbeginn und der Rücknahme der Mehrwertsteuererhöhung. Die Erträge im Tankstellensegment bleiben weiterhin über den Erwartungen. Auch der Schmierstoffhandel hat mit starkem Wettbewerbsdruck vor allem im Biogassegment zu kämpfen.



## Integriertes Kundenmanagement für Genossenschaften

# AGRAVIS und GWS bieten CRM-System

**Mit einer leistungsfähigen Software sämtliche Kundenbeziehungen planen, steuern und durchführen: In der digitalen Welt von heute ist das ein wichtiger Baustein für den langfristigen Unternehmenserfolg. Die AGRAVIS und die GWS Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme mbH, Münster, haben daher ihr Know-how und ihre Erfahrungen mit CRM-Systemen als Angebot für Genossenschaften gemeinsam in die Waagschale geworfen.**

Sie bieten Raiffeisen-Genossenschaften mit Microsoft Dynamics 365 CRM eine integrierte Gesamtlösung für das Kundenmanagement an, die auch mit anderen Geschäftsprozessen verknüpft werden kann. „Wir freuen uns, dass wir eine CRM-Lösung für den genossenschaftlichen Verbund zur Verfügung stellen

können, die technisch an das Warenwirtschaftssystem gevis der GWS angedockt ist“, hebt Dr. Torsten Feldbrügge, Bereichsleiter Digitalisierung bei der AGRAVIS, hervor.

Die Vertriebsunterstützung für die Genossenschaften bis hin zur Organisation von Kampagnen stehe dabei

für die AGRAVIS neben dem agrarfachlichen Input im Vordergrund. Die GWS wiederum ist für die technische Seite inklusive Verknüpfung an die Warenwirtschaften verantwortlich.

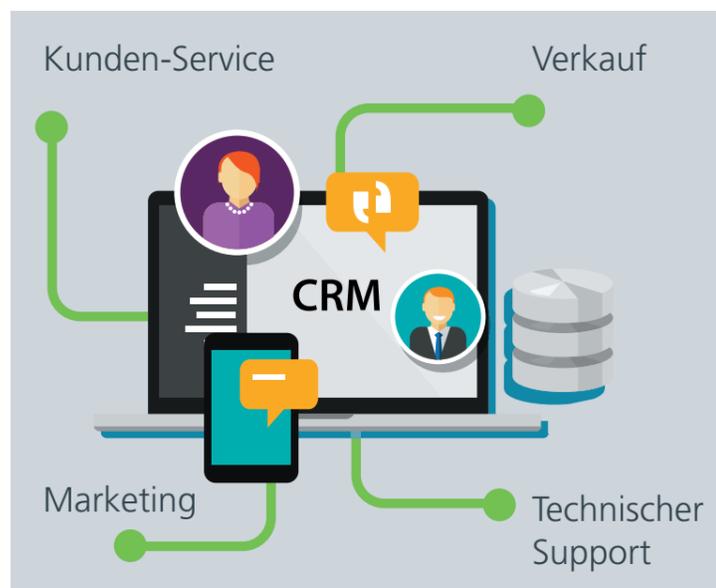
Das cloudbasierte CRM zeichnet sich neben der Vernetzung mit Microsoft Office und gevis durch eine Vielzahl an Funktionalitäten aus, Daten können in beide Richtungen übertragen werden und es ist auch offline verwendbar. Das System ist sehr anpassungsfähig, an weiteren Ausbaustufen wird bereits gearbeitet: Geplant ist unter anderem die direkte Erfassung von Kontrakten und Aufträgen mit automatisierter Übermittlung an gevis.

Der AGRAVIS-Bereich Digitalisierung hat Vertrieb und Marketing für das Kundenmanagementsystem in den vergangenen Monaten weiter optimiert und stellt kompetente

Ansprechpersonen zur Verfügung. Der Erfolg dieser Vertriebskampagne zeigt sich bereits. „Wir haben eine sehr positive Resonanz bekommen und sind deutschlandweit im Roll-out“, berichtet Dr. Feldbrügge über zehn Genossenschaften, die Microsoft Dynamics 365 CRM bereits nutzen oder kurz vor der Einführung stehen. Weitere 20 Genossenschaften haben aktuell ihr konkretes Interesse bekundet.

Auch nach erfolgter Einführung begleitet die AGRAVIS die Genossenschaften weiter – bei der Prüfung einer möglichen genossenschaftsinternen Ausweitung zum Beispiel auf Raiffeisen-Märkte oder andere Geschäftsbereiche, bei Schulungen oder Vertriebskampagnen. Perspektivisch ist auch eine Anbindung an das Landwirtschaftsportal myfarmvis vorgesehen.

– rog –



## Zweiter Standort der AGRAVIS Technik Polska Sp.z.o.o.

# Aktivitäten in Polen ausgeweitet

**Die AGRAVIS Raiffeisen AG hat in Karlıno den zweiten Standort der AGRAVIS Technik Polska Sp.z.o.o. eröffnet. Im kommenden Jahr sollen zwei weitere Niederlassungen von ähnlicher Größe und Ausstattung hinzukommen.**

In Karlıno ist ein moderner Landtechnik-Standort mit einer Grundfläche von knapp 600 Quadratme-

tern und einer Grundstücksgröße von rund 10.000 Quadratmetern entstanden. Um die zwölf Mitarbeitende werden dort im Bereich Vertrieb, Ersatzteil- und Werkstattservice für die AGRAVIS Technik Polska tätig sein.

Die AGRAVIS Technik Polska betreut seit ihrer Eröffnung im Jahr 2018 ein Drittel Polens als Vertriebsgebiet für Fendt und

Valtra. „Mit der Eröffnung des zweiten AGRAVIS-Standes in Karlıno intensivieren wir unsere ausländische Marktcompetenz auf einem Zukunftsmarkt, der in direkter Nachbarschaft zu unseren Kernarbeitsgebieten in Deutschland liegt“, erläutert Gerd Schulz, Geschäftsführer der AGRAVIS Technik Holding GmbH, die Strategie. „Zugleich positionieren wir uns als starker AGCO-Partner für die



AGRAVIS-Vorstand Jörg Sudhoff (re.) und Jörg Denekas, Geschäftsführer der AGRAVIS Technik Polska Sp.z.o.o., bei der Eröffnung des Standortes in Karlıno.

Marken Fendt und Valtra auf dem polnischen Markt.“

[www.agravistechnik-polska.pl](http://www.agravistechnik-polska.pl)

– ix –

Zukunftsorientierte Konzepte sind gefragt

# Im Verbund Logistiklösungen entwickeln

Über E-Commerce-Kanäle sind Bestellungen heute rund um die Uhr möglich. Dadurch wachsen die Anforderungen an eine leistungsstarke Logistik. Denn die Ware muss pünktlich und effizient zur Kundschaft gelangen.

Dazu bedarf es eines zukunftsorientierten Logistikkonzeptes, in dem sinnvolle Kooperationen zum Tragen kommen. Noch größer neu zu bauen, kann dabei selbstverständlich weiterhin ein Teil der Lösung sein. Genauso wichtig ist es, im genossenschaftlichen Verbund Lagerlösungen in 80 bis 100 Kilometer-Radien zu entwickeln. Diese Lagerflächen sind idealerweise schon heute im Verbund vorhanden. AGRAVIS bietet an, sie gemeinsam mit den Raiffeisen-Genossenschaften in der Region in ein sinnvolles logistisches Gesamtkonzept einzubinden.



## Zusätzliches Lager in Isernhagen

Der Standort des Saatgut-zentrallagers in Isernhagen wird in den nächsten Monaten um ein Gefahrstofflager erweitert. Dazu erfolgte kürzlich der symbolische erste Spatenstich.

Das Erweiterungsgebäude umfasst rund 2.600 Quadratmeter und bietet Stellflächen für etwa 3.900 Europaletten. Das Lager unterliegt dem Bundes-Immissionsschutzgesetz und wird umfangreiche Sicherheitsstandards aufweisen. „Wir investieren rund 3,8 Mio. Euro in das Lager – das ist ein klares Bekenntnis zur Region, in unser Geschäft und ein gutes Zeichen für die genossenschaftliche Zusammenarbeit“, so Logistikvorstand Jörg Sudhoff. Die Inbetriebnahme ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen. Das neue Gebäude wurde vom AGRAVIS-Projektbau geplant und wird das bisherige Gefahrstofflager in Braunschweig ablösen.

– rog –

Genossenschaftliche Betreibergesellschaft wird angestrebt/Umzug nach Nottuln Anfang 2024 geplant

# Neues Logistikzentrum offen für Partner

Die AGRAVIS Raiffeisen AG möchte im münsterländischen Nottuln ein neues Logistikzentrum errichten. Es soll das aktuell an den Kapazitätsgrenzen arbeitende Distributionszentrum der AGRAVIS im Gewerbepark Münster-Loddenheide ablösen.

„Seit geraumer Zeit wissen wir, dass unser zentrales Distributionszentrum in Münster zu klein geworden ist und keine Erweiterungsmöglichkeiten mehr bietet“, erläutert Dr. Dirk Köckler, Vorstandsvorsitzender der AGRAVIS Raiffeisen AG: „Wachsende Volumen und Kundenanforderungen haben unsere Logistik in den vergangenen Jahren erheblich gefordert – der Handlungsdruck für unser Unternehmen ist spürbar.“ Das Logistikzentrum im Gewerbepark Loddenheide wurde 2007 eröffnet und in der Folge um eine Lagerhalle für den Onlineshop raiffeisenmarkt.de erweitert.

Zusätzlich unterhält die AGRAVIS drei angemietete Außenlager im Stadtgebiet Münster.

Daher drängt die Umsetzung eines zukunftsorientierten Logistikkonzeptes, das alle Bausteine der modernen Arbeitswelt nutzt und somit Transporte minimiert. Die Beteiligung des genossenschaftlichen Verbundes ist der AGRAVIS dabei besonders wichtig. „Es geht darum, gemeinsam zu nutzende Lagerlösungen zu entwickeln“, betont Dr. Köckler. Ziel ist es daher, für das künftige Zentrallager Nottuln eine neue gemeinsame genossenschaftliche Gesellschaft zu gründen. Mit der örtlichen Raiffeisen Steverland eG gibt es bereits einen genossenschaftlichen Partner, der das Projekt unterstützt. „Wir sehen durch eine Zusammenarbeit die Chance, unsere Stückgut-Logistik zu optimieren, um so die Kundenbindung und Qualität der Auslieferung im Endkunden-

geschäft zu steigern“, erläutert Michael Grewe, Geschäftsführer der Raiffeisen Steverland eG. „Unsere Genossenschaften können sich perspektivisch beteiligen und von der gebündelten Schlagkraft im Verbund mit der AGRAVIS profitieren“, ergänzt Dr. Dirk Köckler. Erklärtes Ziel ist die Schaffung eines effizienten und in Summe flächensparenden Logistikkonzeptes. „Mit Nottuln als leistungsfähigem Distributionszentrum im Herzen der Region entfallen verschiedene Maßnahmen mit zusätzlichem Verkehrsaufkommen und Flächenbedarf“, erklärt Dr. Dirk Köckler.

Zwischen 130 und 180 Beschäftigte werden am neuen Standort tätig sein. Konkret geht es um eine rund 90.000 Quadratmeter große Fläche, die derzeit noch landwirtschaftlich genutzt wird. Die Gemeinde Nottuln hat im Juni den planungsrechtlichen Prozess gestartet. „Bei der Standortwahl Nottuln geht es

uns auch um den Erhalt unserer überwiegend gewerblichen Arbeitsplätze, die wir heute in Münster anbieten“, so der Vorstandsvorsitzende weiter. Die AGRAVIS hofft auf einen Baubeginn zum Ende des Jahres 2022, um dann Anfang 2024

den Standort in Betrieb nehmen zu können. Realisiert werden soll das Vorhaben über ein Investorenmodell, wie es auch beim Logistikzentrum in Münster praktiziert wurde.

– rog –



Stellten die Pläne für ein neues Logistikzentrum in Nottuln vor: Markus Menne /Bereichsleiter Logistik, Bürgermeister Dr. Dietmar Thönnies, Jonas Sonntag (Bauamt Nottuln), Michael Grewe (Raiffeisen Steverland eG), Werner Schulze Esking (AGRAVIS-Beauftragter) und Ressortvorstand Jörg Sudhoff.

Neuer Standort für Stückgut-Logistik

# Kooperation mit GS agri in Cloppenburg

Die GS agri mit Sitz in Schneidkerkrug und die AGRAVIS Raiffeisen AG beabsichtigen den Betrieb eines gemeinsamen Logistiklagers am Standort Cloppenburg. Die GS agri plant, über das neue Logistiklager ihre Stückgut-Logistik zu zentralisieren, um so die Kundenbindung und Qualität der Auslieferung im Endkundengeschäft zu steigern.

Für die AGRAVIS Raiffeisen AG bietet sich durch die gemeinsame Entwicklung und den Betrieb eines Logistikplatzes in Cloppenburg die Chance, die Produktverfügbarkeit in der Region zu erhöhen und den Service für die Kunden zu steigern. Konkret geht es um den Bau einer neuen 5.000 Quadratmeter großen Stückguthalle in direkter Nachbarschaft zum existierenden Gefahrstofflager der AGRAVIS und die

Verbindung der beiden Standorte in Cloppenburg.

„Es gab bisher schon punktuelle gemeinsame Schnittmengen am Logistikstandort in Cloppenburg. Diese weiten wir nun aus. Es ist eine Entscheidung für die Zukunft, eine Entscheidung für den genossenschaftlichen Verbund und für mehr Kundennutzen“, beschreiben Cord Schiplage, geschäftsführen-

des Vorstandsmitglied der GS agri, und Jörg Sudhoff, Ressortvorstand der AGRAVIS Raiffeisen AG, dieses Projekt.

Die Logistik wird dann durch eine gemeinsame Gesellschaft durchgeführt. Auch umliegende Genossenschaften können sich hier beteiligen und von der gebündelten Schlagkraft in der Region profitieren. „Wir sind überzeugt, dass wir durch

dieses offene Angebot auch weitere Gesellschafter aus dem genossenschaftlichen Umfeld für das Projekt begeistern“, so Schiplage und Sudhoff weiter.

Das Projekt soll bis zur Herbstsaison 2022 umgesetzt werden.

– ho –

# GiG: Beratung und Vertrieb aus einer Hand

Die AGRAVIS-Gruppe hat die bisher regional organisierten Vertriebs- und Beratungsaktivitäten im Bereich Geflügel in der Konzerngesellschaft GiG Geflügel GmbH zusammengeführt.

Damit können geflügelhaltende Betriebe auf ein schlagkräftiges Team mit gebündelter Expertise im Hintergrund als starker Partner setzen und bekommen künftig alle Dienstleistungen aus einer Hand – egal, ob Unterstützung bei der Unternehmensentwicklung im

bestehenden Betriebszweig oder beim Neueinstieg in die Geflügelhaltung.

Die GiG übernimmt seit dem 1. Mai 2021 die Verantwortung für das Vertriebsgeschäft im westlichen Arbeitsgebiet der AGRAVIS. „Unser Ziel ist es, unsere Kund:innen durch gebündeltes Know-how im Bereich Geflügel noch besser zu unterstützen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit und Bedeutung der Geflügelhaltung in Deutschland zu stärken“, betont Valentin Schulze Spüntrup, der



neben Bernd Schmitz die Geschicke der GiG als Geschäftsführer lenkt. „Unser Außendienst, der bislang für vier verschiedene Gesellschaften

tätig war, arbeitet nun unter dem Dach der GiG zusammen. Mit dem Produktmanagement für Geflügel, das ebenfalls in die GiG integriert wurde, bündeln wir unsere Kompetenzen an einer Stelle. Dadurch werden wir noch schneller und flexibler“, erläutert Valentin Schulze Spüntrup.

Bisher war die GiG schon unter dem Namen GiG Geflügelintegration GmbH als Konzeptentwickler und zuverlässiger Dienstleister in Sachen Geflügelmanagement ein Begriff im Markt. Da bot es sich

an, das Portfolio der GiG um den Geflügelfuttervertrieb zu erweitern. Die GiG Geflügel GmbH passt sich somit entsprechend der veränderten Rahmenbedingungen in der Geflügelwirtschaft an, um die Kund:innen weiterhin mit ergebnisorientierten Konzepten rund um die Geflügelhaltung und -ernährung zu versorgen.

– seb –

## Landwirtschaftsportal myfarmvis auf Wachstumskurs

# Kundennutzen wird kontinuierlich erhöht

Der Kundennutzen des Landwirtschaftsportals myfarmvis wird kontinuierlich weiter erhöht. „Die ambitionierte Roadmap für das erste Halbjahr 2021 haben wir abgearbeitet“, sagt Dr. Torsten Feldbrügge, Leiter des Bereichs Digitalisierung bei der AGRAVIS. So wurden zusätzliche Funktionen für die Genossenschaften freigeschaltet wie zum Beispiel die Erzeugerabrechnungen. Auch eine Reihe von technischen Fragen ist gelöst worden.

„Die strategische Weiterentwicklung erfolgt in engem Schulterschluss mit dem Fachbeirat und den genossenschaftlichen Gesellschaftern in der Raiffeisen Portal GmbH“, berichtet Dr. Feldbrügge. Das Portal myfarmvis ist das zentrale digitale Eingangstor für die Landwirtschaft. Kund:innen der Raiffeisen-Genossenschaften sowie der AGRAVIS stehen verschiedene digitale Services und Shops offen: Belege, Auswertungen, Termine und Neuigkeiten – alles mit einem Mausklick aufrufbar. Rechnungen, Gutschriften und Lieferscheine sind an einem Ort

abgelegt und können dank der Suchfunktion schnell gefunden werden. Das Portal informiert außerdem über Termine in den Regionen und im Newsfeed über Entwicklungen und Trends auf dem Markt. Eine tagesaktuelle Spritzwetteranzeige, die Berechnung des Nacherwärmungsrisikos und weitere Tools unterstützen die Landwirt:innen in ihren betrieblichen Abläufen. Und wenn einmal ein Ersatzteil für den Schlepper fehlt, können sie über die digitale Landtechniktheke ATStore24 aus einem Sortiment von über sieben Millionen Artikeln das passende Teil auswählen und nach Hause liefern lassen.

registriert. „Bei den AGRAVIS-Agrarzentren haben wir schon eine relativ hohe Marktdurchdringung erreicht“, freut sich Dr. Torsten Feldbrügge. Die Genossenschaften ihrerseits würden nun ebenfalls vertriebslich durchstarten. Mitgesellschafter an der Raiffeisen Portal GmbH sind neben der AGRAVIS und der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster die regionalen Raiffeisen-Genossenschaften Ems-Vechte, Niedersachsen Mitte eG, Raiffeisen-agrar, Heidesand eG, Hohe Mark Hamaland eG und Steverland eG.

Acker24, außerdem die Einbindung von Herstellern und Herstellerportalen. Auch ein Leistungsrechner für verschiedene Landtechnik-Maschinen wird aufgespielt. Damit können Landwirt:innen vor einer Kaufentscheidung prüfen, ob eine Landmaschine tatsächlich optimal zum Betrieb und den Bedarfen passt.

Parallel zum Landwirtschaftsportal wird auch an dem Großhandelsportal myfarmvisB2B.com weiter gearbeitet. Es erhält in der zweiten Jahreshälfte einen umfassenden Relaunch und zieht in die Cloud um. Gestartet wird zum 1. September 2021 mit der Mischfutter West GmbH als Pilot, ehe das komplette Großhandelsportal dann zum Jahresbeginn 2022 auf der neuen Plattform erreichbar ist.

– rog –



Mit den Funktionalitäten steigen auch die Kundenzahlen. Rund 5.300 Nutzer:innen sind im Portal

Auf der Agenda für das zweite Halbjahr 2021 stehen unter anderem die Integration der Futtermittel-Bestell-App Futter24 und des Nährstoffmanagement-Tools

## Rohstoffmangel, Warenverfügbarkeit und Preise

Rohstoffknappheit, Preissteigerungen und Produktionsstopps – die Corona-Pandemie, aber auch andere Einflüsse wirken sich zurzeit massiv auf die Wirtschaft und die weltweiten Lieferketten aus.

In der Baubranche ist Holz aktuell kaum verfügbar, entsprechend stark sind die Preise gestiegen. Aber auch andere Materialien wie Metalle sowie verschiedene Dämm- und Kunststoffe sind zurzeit knapp. Spürbar wird der Mangel bei Industriemetallen wie Kupfer, Platin, Eisenerz oder Zinn. Der für Verpackungen wichtige Rohstoff Polyethylen hat sich ebenfalls stark verteuert.

Hinzukommt, dass wegen des Corona-Lockdowns in vielen Ländern die Förderung von Rohstoffen sowie die Produktion zunächst herunter- und dann wieder hochgefahren wurde.

Die Blockade des Suezkanals durch ein havariertes Container-

schiff im März sowie die corona-bedingte Schließung eines der größten Containerhäfen der Welt in China haben die weltweiten Logistikketten massiv gestört und tun dies zum Teil immer noch. Importe aus Asien erreichen deutschen Boden oft nur mit großer Verspätung.

Die genannten Faktoren wirken sich auch auf die AGRAVIS aus: beispielsweise im Baustoffhandel, in der Technik durch fehlende Ersatzteile bzw. Lieferengpässe bei Neumaschinen oder bei Futtermittelspezialprodukten, die aus Fernost kommen. Wegen teilweise stark verspäteter Lieferungen im ersten Quartal kam es zeitgleich in Europa zu extremen Engpässen bei Aminosäuren und Vitaminen. Inzwischen hat sich die Situation leicht entspannt; aktuell sind in Europa aber wieder deutlich steigende Frachtraten für Container aus Asien zu beobachten. Insgesamt gibt es zu wenig Frachtraum, und Container mit asiatischen Waren stauen sich in Europa.

– klö –

## Neuer Gesellschafter bei der Genossenschafts-Kraftfutterwerk GmbH

# Raisa eG steigt mit ein

Die AGRAVIS erweitert den genossenschaftlichen Gesellschafterkreis an der Genossenschafts-Kraftfutterwerk GmbH (GKW). Nach Abschluss des notariellen Anteils-Kaufvertrages beteiligt sich die RAISA eG nunmehr an der Futtermittel-Produktionsgesellschaft mit den beiden Futtermittelwerken in Bremerhaven und Braunschweig.

Die Gesamtproduktionskapazität an beiden Standorten beträgt knapp 400.000 Tonnen pro Jahr. Während der Schwerpunkt in Bremerhaven auf Rinderfutter und veredelter Rohware liegt, werden in Braunschweig Schweine-, Rinder- und Geflügelfutter sowie Sackware hergestellt. Neben der AGRAVIS Raiffeisen AG und der RAISA eG sind die niedersächsischen Genossenschaften Raiffeisen Weser-Elbe eG, RWG Osthannover eG und RWG Schwanewede

eG an der GKW beteiligt. Mit ihrem eigenen Mischfutterwerk in Apensen und der Beteiligung am Spezialfutterproduktions- und Vertriebsunternehmen HL Hamburger Leistungsfutter GmbH rundet die RAISA eG damit ihr Produktportfolio ab und versteht sich auch in den Geschäftssparten Mischfutterproduktion und -vertrieb als

Vollsortimenter. Die Beteiligung von genossenschaftlichen Partnern an regionalen Produktionsgesellschaften ist für die AGRAVIS ein wichtiger Baustein zur Absicherung der vorhandenen Produktionskapazitäten.

– rog –



Zufriedene Mienen nach der Vertragsunterzeichnung: Matthias Kutsche (Geschäftsführer GKW), Andreas Pape und Axel Lohse (Geschäftsführung RAISA eG) sowie Bernd Schmitz (Geschäftsführer AGRAVIS Futtermittel GmbH).

15 Betriebe im AGRAVIS-Gebiet beteiligen sich am Projekt „Lerchenbrot“

## Artenvielfalt in der Landwirtschaft stärken

**Gemeinsam aktiv für mehr Biodiversität in der Landwirtschaft: 15 Landwirt:innen mit einer Fläche von insgesamt 85 Hektar beteiligen sich im Arbeitsgebiet der AGRAVIS aktuell an dem Projekt „Lerchenbrot“. Ziel dieser gemeinsamen Initiative von BASF und AGRAVIS ist es, dass produktive Landwirtschaft und Biodiversität Hand in Hand gehen.**

„Die Vision sind gesunde und starke Pflanzenbestände – Felder kombiniert mit sinnvollen Biodiversitätsmaßnahmen wie mehrjährige Blühstreifen und Lerchenfenster“, beschreibt AGRAVIS-Nachhaltigkeitsmanagerin Dr. Bianca Lind. Ein Fokus liegt ebenfalls auf der regionalen Wertschöpfung sowie auf einem fairen Miteinander. „Lerchenbrot“

bringt nicht nur Engagement für den Erhalt der Artenvielfalt zum Ausdruck, sondern trägt auch dazu bei, Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette zu verankern. Konkret geht es darum, der in der Kulturlandschaft selten gewordenen Feldlerche eine bessere Lebensgrundlage zu bieten. Denn die Feldlerche ist nicht nur ein typischer Bewohner der offenen Kulturlandschaft, sondern auch eine besonders gefährdete Vogelart.

Die beteiligten Landwirt:innen haben in ihren Winterweizenbeständen Feldlerchenfenster angelegt, damit die Vögel dort brüten können. Das Projekt „Lerchenbrot“ befindet sich momentan in einer Pilotphase, d.h. der Weg des Weizens vom Feld über die Mühle bis hin zur Bäckerei ist

noch im Aufbau. Derzeit laufen Gespräche, um die Kette vom Landwirt bis zur Bäckerei im nächsten Jahr großflächiger aufstellen zu können.

Sind junge Feldlerchen geschlüpft, profitieren auch sie von den freien Flächen im Feld. Sie nutzen diese zur Nahrungssuche und zum Sonnenbaden. Einer der teilnehmenden Landwirte ist Holger Kurre aus Angerstein in Niedersachsen. Bereits seit einigen Jahren setzt der 36-Jährige auf seinem Ackerbaubetrieb in der Nähe von Nörten-Hardenberg Biodiversitätsmaßnahmen um. Lange überlegen, ob er an dem Projekt der AGRAVIS und BASF teilnimmt, musste er nicht: „Mit ‚Lerchenbrot‘ habe ich als Landwirt die Möglichkeit, etwas Gutes für den Umwelt- und Naturschutz zu



Landwirt Holger Kurre und Jonas Neiseke (AGRAVIS) halten am Rand des Ackers Ausschau nach Feldlerchen.

tun.“ Erste Erfolge kann Holger Kurre auch schon verzeichnen, denn bei ihm auf dem Feld hat

sich bereits das erste Lerchenpaar angesiedelt.

– Ika –

AGRAVIS will auf Versuchsgut St. Mauritz Maßnahmen zur Steigerung der Artenvielfalt evaluieren

## Kompetenzzentrum Biodiversität gestartet

**Das AGRAVIS-Versuchsgut St. Mauritz in Münster wurde gemeinsam mit der BASF zu einem Kompetenzzentrum Biodiversität weiterentwickelt. Auf dem Versuchsgut und dem direkt angrenzenden Betrieb Schulze Bockeloh setzen die Partner gemeinsam verschiedene Maßnahmen um mit dem Ziel, die biologische Vielfalt zu fördern.**

Dazu gehören beispielsweise mehrjährige Blühstreifen, Brachflächen und Abbruchkanten, die die Bodenschichten offenlegen. Insekten finden dort Futter und Nisträume und bieten Vögeln ein verbessertes Nahrungsangebot. Ein breiter Blühstreifen zur Strukturunterbrechung inmitten eines Ackers erweitert das Nahrungsangebot für Vögel und blütenbesuchende Insekten.

Externe Fachleute aus dem Natur- und Umweltschutz überprüfen

mehrmals im Jahr, wie sich die Insekten- und Vogelpopulationen am Standort verändern. Hierfür fand im April 2021 zunächst ein Bestandsmonitoring statt, um bereits ortsansässige Populationen zu identifizieren. Wissenschaftlich untersucht werden neben Vögeln auch Wildbienen, Laufkäfer und Spinnen. Das Projekt ist auf mindestens zehn Jahre angelegt. Die



Die mehrjährigen Blühstreifen auf dem Versuchsgut St. Mauritz etablieren sich gerade und sind ein wichtiger Baustein zum Ausbau der Biodiversität auf den landwirtschaftlichen Flächen.

Ergebnisse der Monitorings werden jährlich veröffentlicht und dienen zur Bewertung einzelner Maßnahmen, um daraus Handlungsempfehlungen abzuleiten.

„Wir wollen in St. Mauritz Erfahrungen sammeln, wie Aktivitäten zur Steigerung der Artenvielfalt effizient gestaltet und in die Praxis integriert werden können“, unter-

streicht AGRAVIS-Vorstandsvorsitzender Dr. Dirk Köckler. „Denn wir möchten Landwirte bei der Anlage und Pflege von Biodiversitätsmaßnahmen unterstützen. Ziel muss es sein, bei geringem Flächenverbrauch durch effiziente Maßnahmen wirklich etwas Substantielles für die Artenvielfalt zu erreichen. Wir freuen uns hierbei auf die Expertise und die Erfahrung der BASF in ihrem Farmnetzwerk.“

Dieses Farmnetzwerk hat die BASF im Jahr 2013 gestartet. Ziel ist eine flächendeckende Steigerung der Biodiversität in intensiv genutzten Agrarlandschaften bei gleichzeitigem Erhalt von möglichst viel produktiver landwirtschaftlicher Nutzfläche. „Wir streben zehn Prozent vernetzte Biodiversitätsfläche ohne den Verlust von Ertrag an, und diese Flächen müssen für alle Beteiligten finanzierbar gemacht werden“, schildert Michael Wagner, Vice President BASF Agricultural Solutions Europa Nord, die

Zielsetzung. „Die langjährigen Ergebnisse des Farmnetzwerks helfen uns zu erkennen, welche Maßnahmen einen hohen ökologischen Mehrwert haben und gleichzeitig praxistauglich für die Landwirtschaft sind“, so Michael Wagner. Auch das Versuchsgut St. Mauritz ist jetzt Teil des Farmnetzwerks.

Die AGRAVIS Raiffeisen AG unterstützt die Artenvielfalt in der Landwirtschaft bereits seit langem und bietet landwirtschaftlichen Betrieben beispielsweise Beratung sowie Zwischenfruchtprogramme und Grünlandmischungen, Blühstreifen- und Wildackermischungen an. Auf zahlreichen Schulungsveranstaltungen im Juni wurde das Konzept vor Ort den Genossenschaften vorgestellt. Auch das Geno-Kolleg in Münster ist bereits aufmerksam geworden und hat das Projekt in den Unterricht integriert.

– rog –

Versuchsgut St. Mauritz: Schulungen für Genossenschaften waren gut besucht

## Fachvorträge und Feldbegehungen

**Anknüpfend an die Premiere im vergangenen Jahr hat die AGRAVIS Pflanzenbau-Vertriebsberatung erneut Herbstschulungen in Kleingruppen für Genossenschaften durchgeführt.**

Die Kundenveranstaltungen auf der Versuchsstation in Münster-St. Mauritz setzten sich aus Vorträgen und Besichtigungen im Feld zusammen. „Für die Feldbegehungen haben wir verschiedene Termine angeboten. Unter Einhaltung der Hygienere-

geln haben wir einen aktuellen Überblick im Pflanzenbau gegeben und unsere Empfehlungen für das Herbstgeschäft ausgesprochen“, erläutert AGRAVIS-Pflanzenbauberater Ralf-Georg Keunecke.

Mit über 40 Veranstaltungen und über 300 Teilnehmer:innen wurde das Konzept auch in diesem Jahr wieder gut angenommen. „Das Format in Kleingruppen ermöglicht eine kundenspezifische Ansprache und eine offene Diskussion mit den Anwesenden. Deren Rückmel-

dungen waren durchweg positiv“, resümiert Keunecke zufrieden und ergänzt: „Mit dem Konzept unterstreichen bzw. erweitern wir unser analoges Angebot.“ Darüber hinaus bietet die AGRAVIS Pflanzenbau-Vertriebsberatung Genossenschaften an, das Versuchsgut St. Mauritz in Kleingruppen mit ihren Kund:innen zu besuchen.

– seb –



Neben Feldbegehungen in Kleingruppen ergänzten die Fachvorträge der AGRAVIS Pflanzenbau-Vertriebsberatung die Veranstaltungen für Genossenschaften auf dem Versuchsgut St. Mauritz.

# Neue AGRAVIS-Marketingplattform implementiert

**Anfragen für Kommunikations- und Marketingdienstleistungen von Genossenschaften sowie AGRAVIS-Tochtergesellschaften sind von der Terres-Agentur in Kooperation mit der AGRAVIS-Kommunikation bislang oft individuell und je nach Eingang und Kommunikationsweg auch unterschiedlich bearbeitet worden. Das erschwert die Bündelung von Leistungen und band unnötige Ressourcen.**

Die neue AGRAVIS-Marketingplattform, die zurzeit gemeinsam mit dem Dienstleister FA Business Solutions umgesetzt wird, soll diesen Prozess nun optimie-

ren. Über die Plattform, die mit einem klassischen Online-Shop-System vergleichbar ist, können AGRAVIS-Konzerngesellschaften, Genossenschaften aber auch Drittkund:innen künftig ein umfassendes Angebot an Standarderzeugnissen beziehen.

Ein solches Standarderzeugnis ist beispielsweise der Flyer Nachernte-Check. Das Design ist vorhanden und bei neuen Bestellungen sind lediglich geringfügige Anpassungen wie die Änderung der Adresse oder des Datums notwendig. „Über die Marketingplattform besteht zukünftig die Möglichkeit, den entsprechenden Flyer auszuwählen, kleinere Änderungen selbst

vorzunehmen und den Flyer direkt zu bestellen“, erläutert Bernd Homann, Geschäftsführer der Terres-Agentur. Indem die Kund:innen in wenigen Schritten einen aktuellen, individualisierten Flyer bestellen können, profitieren sie von den unkomplizierten und schnelleren Prozessen. Vorteilhaft ist zudem, dass sie ihre Marketing-Spendings bündeln und erfolgreicher werben können.

Auch für den AGRAVIS-Bereich Kommunikation und die Terres-Agentur bietet die neue cloudbasierte Marketingplattform verschiedene Vorteile: Der Leistungseinkauf wird automatisiert, wodurch sich die Terres-Agentur als Digitaltreiber positioniert. Gleichzeitig besteht

die Chance, neue Geschäftsfelder sowie neue Märkte zu erschließen und Neukund:innen hinzuzugewinnen. Darüber hinaus kann auf Kundenbedürfnisse noch besser eingegangen werden, da mit Hilfe der Bestellhistorie sichtbar wird, welche Kommunikationsdienstleistungen in der Vergangenheit bezogen worden sind. „Dadurch, dass die Kund:innen nur innerhalb eines vordefinierten Rasters Änderungen vornehmen können, werden die Corporate-Design-Richtlinien eingehalten und eine homogene Wahrnehmung ist sichergestellt“, beschreibt Homann weiter.

Bereits stattgefunden haben ein zweitägiger Workshop für die Projektmitglieder sowie Schulungen

für die Mitarbeiter:innen der Terres-Agentur, um die entsprechenden Kompetenzen für die Marketingplattform aufzubauen. Als nächste Schritte werden nach und nach Standarderzeugnisse der einzelnen Geschäftsfelder auf die Marketingplattform integriert werden. Dazu wird sie dem jeweiligen Bereich im Detail vorgestellt und es wird abgestimmt, welche Kommunikationsdienstleistungen sich für die Plattform eignen. Im Anschluss folgt die systemseitige Anlage der Produkte.

Kontakt: marius.wehnert@terresagentur.de

– ms –

## Emmissionsarmer Kraftstoff für den Schwerlastverkehr

# LNG: Zusammen den Ausbau angehen



Partner beim Ausbau von LNG-Tankstellen: Oliver Korting (Leiter AGRAVIS-Bereich Energie), Michael Grewe (Geschäftsführer der Raiffeisen Steverland eG) und Tobias Reining (Raiffeisen Gas GmbH).

**Statt um 55 will Deutschland seine CO<sub>2</sub>-Emissionen bis 2030 um 65 Prozent reduzieren. So steht es in dem neuen Klimaschutzgesetz, das kurz vor der Sommerpause verabschiedet wurde. Die gegenüber dem ursprünglichen Gesetz hochgestuften Ziele werden sicher auch die Transformation auf dem Mobilitätssektor nochmals beschleunigen.**

Die AGRAVIS stellt ihre Strategie im Energiegeschäft mit Weitsicht darauf ab. Neben der E-Mobilität

beschäftigt sie sich auch mit weiteren Alternativen zu den herkömmlichen Kraftstoffen Benzin und Diesel. „Spätestens mit der CO<sub>2</sub>-Bepreisung, die Anfang 2021 eingeführt wurde, ist der Startschuss gefallen für ein neues Zeitalter von Antriebstechnologien, bei denen der Klimaschutz die entscheidende Komponente ist“, erklärt Ressortvorstand Johannes Schulte-Althoff. Für die AGRAVIS komme es darauf an, diesen Strukturwandel auf der Basis von soliden Geschäftsmodellen aktiv mitzugestalten.

Konkret in der Umsetzung befinden sich bereits erste LNG-Tankstellen. LNG ist tiefkaltes, verflüssigtes Erdgas, das für den Schwerlastverkehr auf Langstrecken eine sinnvolle Alternative sein kann. Die AGRAVIS realisiert die LNG-Tankpunkte nicht allein, sondern gemeinsam mit Partnern. Als Investor und Betreiber tritt bei den aktuellen Projekten die Raiffeisen Gas GmbH, eine Beteiligungsgesellschaft der AGRAVIS, auf. Errichtet wird der LNG-Tankpunkt häufig auf dem Gelände von regionalen Genossenschaften, wie die Beispiele Raiffeisen Hohe Mark Hamaland eG in Gescher und Raiffeisen Steverland eG in Nottuln zeigen. In Gescher wird seit Februar eine mobile Anlage betrieben, in Nottuln kann seit Ende Mai LNG getankt werden. „Es funktioniert gut“, sagt Michael Grewe, Geschäftsführer der Raiffeisen Steverland eG, über den Start. Gleichwohl müsse sich dieses neue Angebot natürlich erstmal etablieren. Bei der AGRAVIS Ost GmbH am Standort Magdala/Thüringen und an der A 2 in Lauenau/Niedersachsen auf dem Grundstück eines mittelständischen Mineralölhändlers sollen in Kürze weitere

LNG-Tankstellen eröffnet werden. „Wir gehen das Thema realistisch an, sehen aber Entwicklungspotenzial, auch wenn es letztlich eine Brückentechnologie und ein Nischengeschäft bleiben wird“, sagt Johannes Schulte-Althoff.

Schon das fossile LNG hat einen um 20 Prozent geringeren CO<sub>2</sub>-Ausstoß als herkömmlicher Diesel. Noch deutlich besser sieht das Verhältnis beim Bio-LNG aus. „Das ist stark auf dem Vormarsch und annähernd klimaneutral“, informiert Tobias Reining, LNG-Projektleiter bei der Raiffeisen Gas GmbH.

Anreize für Expeditionen, ihre Lkw-Flotte auf LNG-Betrieb umzustellen, schaffen einerseits die Mautbefreiung auf Autobahnen und Bundesstraßen und andererseits die geringeren Kraftstoffkosten. Mithin biete LNG Unternehmen eine gute Option, ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck deutlich zu verbessern.

Heute wird LNG noch vorwiegend an den großen internationalen Umschlagplätzen Rotterdam und Zeebrügge aufbereitet und zu den Tankpunkten geliefert. Aber auch in Deutschland sind für die nächs-

ten Jahre Verflüssigungsanlagen geplant.

Das CO<sub>2</sub>-Reduktionspotenzial von LNG bzw. Bio-LNG für die Erreichung der Klimaziele im Verkehrssektor wurde erkannt und die künftige LNG-Marktentwicklung mit einem entsprechenden ordnungspolitischen Rahmen untermauert. „Wir werden den Ausbau von LNG-Tankstellen daher sorgsam weiterverfolgen und suchen hierzu auch in Zukunft die Zusammenarbeit mit regionalen Partnern aus der Genossenschaftswelt“, blickt Johannes Schulte-Althoff zuversichtlich nach vorn.

– rog –

### **i** Zum Thema: LNG

LNG (engl. liquefied natural gas) ist verflüssigtes Erdgas, das auf eine Temperatur von minus 162 bis minus 164 Grad heruntergekühlt wird. Mit Volvo, Iveco und Scania bieten bisher drei Lkw-Hersteller in Deutschland die LNG-Technologie für ihre Fahrzeuge an. Eine Tankfüllung von 200 Kilogramm reicht für ca. 1.000 bis 1.400 Kilometer. Beim Kraftstoffverbrauch und bei den Kilometerkosten liegt LNG durchschnittlich um 15 Prozent niedriger als Diesel. Mit Stand Juni 2021 gab es in Deutschland 69 LNG-Tankstellen.

## Zehn Jahre Raiffeisen Bio-Brennstoffe GmbH

# Cleverere Entscheidung

**Der Claim der Raiffeisen Bio-Brennstoffe GmbH ist weit mehr als eine Werbebotschaft: „Energie clever gebündelt“. Er bringt auch Auftrag und Zweck der AGRAVIS-Beteiligungsgesellschaft auf den Punkt.**

Genau zehn Jahre ist es jetzt her, dass die Raiffeisen Bio-Brennstoffe GmbH gegründet wurde. Mitgesellschafter der ersten Stunde waren

neben der AGRAVIS die genossenschaftlichen Partner AgriV Raiffeisen eG und die Raiffeisen Handel Service Bioenergie GmbH & Co. KG, ein Gemeinschaftsunternehmen der Raiffeisen Emscher-Lippe eG, Raiffeisen Haltern eG und der damaligen Raiffeisen Hohe Mark eG.

„Mit der Gründung der Raiffeisen Bio-Brennstoffe GmbH gaben wir unserer Kundschaft ein Leis-

tungsversprechen ab“, erklärt Geschäftsführer Oliver Korting. „Ziel war und ist es auch weiterhin, unser Leistungsportfolio im Vertrieb von Holzpellets qualitativ und quantitativ stetig auszubauen.“ Dieses Versprechen wurde eingehalten. Zur jüngsten Gesellschafterversammlung im Mai hatte die RBB-Geschäftsführung die Anwesenden mit einer kleinen Jubiläumsbroschüre überrascht, in der

die Meilensteine in der Unternehmensentwicklung und das damit einhergehende Wachstum in den vergangenen zehn Jahren deutlich wurden. „Daran zeigt sich sehr anschaulich, wie richtig es war, die genossenschaftlichen Aktivitäten beim Vertrieb von klimaschonenden Energieträgern in einer gemeinsamen Gesellschaft zu bündeln“, so Oliver Korting weiter.

Als ein weiterer genossenschaftlicher Gesellschafter kam 2016 die Raiffeisen Sauerland Hellweg Lippe eG hinzu. „Für uns hat sich der Beitritt absolut ausgezahlt“,

sagt Georg Hochstein, ebenfalls Mitglied der RBB-Geschäftsführung. „Wir hatten das Holzpelletgeschäft vorher alleine betrieben und dabei schon mit der RBB zusammengearbeitet. Als Mitgesellschafter profitieren wir aber noch deutlich stärker von dem leistungsstarken Netzwerk und können diese Vorteile an unsere Kundinnen und Kunden weitergeben.“ Die Raiffeisen Bio-Brennstoffe GmbH hat heute 29 Mitarbeitende, unterhält einen Fuhrpark von 13 eigenen und sechs Partner-Lkw sowie elf dezentrale Lagerstandorte.

– rog –

SAP-Rollout in Landtechnik Steigra GmbH rückt näher

# Übertragbare Erkenntnisse

**Die Landtechnik Steigra GmbH wird Anfang Oktober diesen Jahres als Pilotgesellschaft der AGRAVIS den Schalter von Ramos auf SAP umlegen. Mit der Einführung des neuen Warenwirtschaftssystems an den drei Standorten der Gesellschaft in Steigra, Beyernaumburg und Osterfeld startet damit das Projekt DOCK in die Rollout-Phase.**

Mit der SAP-Umstellung werden konzernweit einheitliche, transparente und nachvollziehbare Geschäftsprozesse geschaffen, die für alle AGRAVIS-Bereiche gelten und vernetztes Arbeiten ermöglichen. Darüber hinaus sind sie die Basis für weitere Digitalisierungsschritte des Konzerns.

Die Landtechnik Steigra eignet sich sehr gut als Pilotgesellschaft. Sie ist eine kompakte Einheit

mit drei Standorten und 40 Mitarbeiter:innen im Verkauf, Innendienst, Ersatzteillager und in der Werkstatt. Der Start ist somit überschaubar und kontrollierbar sowie aussagekräftig für die folgenden Rollouts. Von den Ergebnissen und Erfahrungen profitieren die weiteren Technikgesellschaften.

Ob Werkstattssystem, mobile Monteurstätigkeit oder Abwicklung von Garantieforderungen mit den

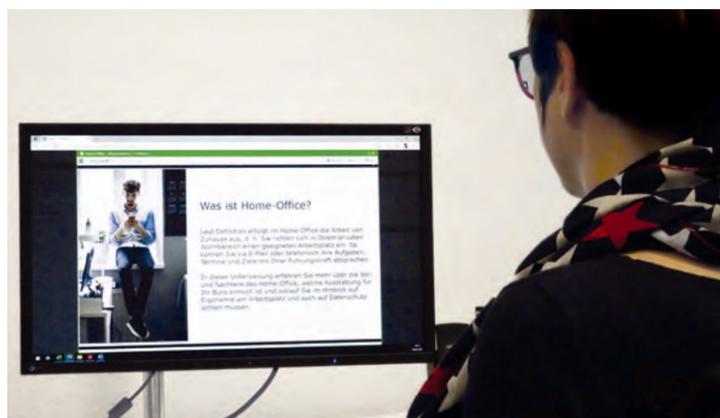


Herstellenden – der Arbeitsalltag wird sich durch die Umstellung stark verändern. Dennoch ist sie alternativlos, da die Altsysteme untauglich geworden sind. Die SAP-Anbindung ist eine große

Chance: Vieles wird einfacher, aufwendige Doppelarbeiten entfallen, Transparenz und schnellere Verfügbarkeiten werden sichergestellt. Am Ende bleibt mehr Zeit für die Kund:innen. – klö –

Veravis-Schulungsmanager geht an den Start

# Gemeinsame E-Learning-Plattform



In dem Schulungsmanager können die Inhalte zu Themen wie Qualitäts- und Energiemanagement baukastenartig aufbereitet werden.

**Das digitale Lernen bei AGRAVIS baut künftig auf eine weitere Säule: Neben die AGRAVIS-Lernwelt tritt nun der Veravis-Schulungsmanager. Auf der neuen Plattform, die von der Veravis GmbH und dem Bereich HR organisiert wird, stehen Unterweisungen und Pflichtschulungen im Fokus.**

Der Start erfolgt in zwei Etappen: Zunächst wird der Schulungsmanager im Laufe des Jahres allen AGRAVIS-Mitarbeiter:innen

unternehmensintern zur Verfügung stehen. Die weitere Ausbaustufe sieht einen Pilotbetrieb in zwei Raiffeisen-Genossenschaften vor. Dieser Schritt soll die Basis für ein tragfähiges Geschäftsmodell für externe Kund:innen bilden – ganz im Sinne der AGRAVIS-Digitalisierungsstrategie sowie der engen Zusammenarbeit mit den Genossenschaften.

Der Gedanke dahinter ist, Synergien zu nutzen und vorhandene Angebote sinnvoll und gebündelt darzustellen. Im Schulungsmanager

werden künftig E-Learnings aus den Bereichen Arbeitssicherheit, Qualitätsmanagement, Energiemanagement sowie später Revision/ Compliance zusammengeführt, die verschiedene Berufsgruppen sowohl bei der AGRAVIS als auch bei den Genossenschaften betreffen. Um termingenaue und wiederkehrend schulung zu können, wird eine anerkannte und rechtssichere Software genutzt. Die Schulungsmanager-Software umfasst eine Vielzahl von Inhalten, die baukastenartig zusammengestellt werden können. Eigene Inhalte können ergänzt werden. Wichtige Vorteile sind, dass die Schulungen je nach aktueller Gesetzeslage stetig angepasst und die Durchführung der Schulungen ordentlich dokumentiert werden.

– klö –

„Offvis 4.0“: AGRAVIS-Bereich Digitalisierung erprobt neue Arbeitswelten

# Kommunikation, Kreativität und Transparenz



**Unter dem Titel „Offvis 4.0“ geht der noch junge AGRAVIS-Bereich Digitalisierung nach seiner organisatorischen und inhaltlichen Aufbauphase nun auch beim Thema Arbeitswelten neue Wege. „Einer unserer Grundgedanken ist, dass ein Arbeitsplatz heute viel mehr ist als nur der Platz zum Arbeiten. Flexibles, agiles Arbeiten, wie wir es praktizieren wollen, braucht neben flexiblen Nutzungsmöglichkeiten auch ein anderes Miteinander-Arbeiten. Uns leiten dabei die Begriffe Kommunikation, Kreativität und Transparenz“, beschreibt Dr. Torsten Feldbrügge, Bereichsleiter Digitalisierung.**

Die richtigen räumlichen Grundvoraussetzungen für die teamübergreifende, eigenverantwortliche Kollaboration entstehen am Standort Münster. Hier testen die drei AGRAVIS-Bereiche Digitalisierung, Konzernservice (Büroausstattung) und IT (Workplace) zusammen mit der Fachhochschule Münster in

einem gemeinsamen Pilotprojekt eine zukunftsweisende, agile Büro- und Arbeitswelt.

„Dem Umbau voraus gingen Workshops und Abstimmungsrunden, um einerseits ein Höchstmaß an Flexibilität und Flächeneffizienz zu entwickeln und um andererseits die betroffenen Mitarbeitenden auf den Wandel der gewohnten hin zur neuen Bürowelt vorzubereiten und über sogenannte Botschafter:innen einzubinden“, erläutert Theo Hartjes, Leiter Real Estate im Bereich Konzernservice.

Im Zentrum stand die Frage, worauf legen Mitarbeitende Wert in Sachen

Ausstattung und Raumatmosphäre? So liegt zum Beispiel ein Großteil der agilen Arbeit etwa mit der Scrum-Methode im Austausch. Gemeinsames Planen, Analysieren und Brainstormen braucht eine geeignete Raumsituation, etwa mit mobilen Elementen wie beschreibbaren Wänden, um Ideen und Lösungen schnell an die Wand werfen und besprechen zu können. Auch die Transparenz schaffenden Glaswände sowie mobile Bildschirme wurden vom Team sehr begrüßt. Das „Offvis 4.0“ bietet auch Raum für ruhigeres, ungestörtes Arbeiten: Neben den Kreativ-Arealen gibt es stille Zonen wie das „Silent Office“.



Dr. Torsten Feldbrügge (li.), Bereichsleiter Digitalisierung, und Theo Hartjes, Leiter Real Estate im Bereich Konzernservice, freuen sich über die Fertigstellung des „Offvis 4.0“, dem „Pilot“ für eine agile Arbeitsumgebung. Mitarbeiterin Andrea Tüschen sitzt währenddessen in der schallisierenden Telefonbox Probe, wo ungestörtes Arbeiten möglich ist.



In Desk-Sharing-Bereichen werden Büroplätze künftig buchbar sein. Markus Kintrup (vorne) und Christian Schürmann testen bereits die neuen Arbeitsmöglichkeiten.

Das „Offvis 4.0“ ist ausgelegt für flexibles und rollierendes Arbeiten, zum Beispiel auf Desk-Sharing-Flächen oder in Co-Working-Bereichen. Vorteil: Auch kleine Büroflächen mit weniger Arbeitsplätzen können für größere Teams genutzt werden. Allen 30 Mitarbeitenden des Bereichs ist somit ein Wechselspiel zwischen Büro und Homeoffice möglich. Den klassischen festen Sitzplatz gibt es dort nicht mehr. Persönliche Gegenstände und Schreibtischutensilien wandern nach getaner Arbeit in eine kleine Box, die in einem persönlichen Fach in der Spind-Wand verstaut wird.

Die Arbeitsplätze werden ebenfalls auf die flexiblen Anforderungen

ausgerichtet: Der Bereich Informationstechnologie stattet diese mit moderner Bürohard- und -software aus. Das Pilotprojekt wird zu einem späteren Zeitpunkt von der Fachhochschule Münster begleitet. Im „Fühl-Gut-Projekt“ werden Daten wie beispielsweise der Lärmpegel an Büroarbeitsplätzen gemessen und die Wahrnehmungen der Mitarbeitenden einbezogen, um daraus später Handlungsempfehlungen oder Optimierungen abzuleiten. Diese Erkenntnisse und alle anderen Ergebnisse des Modellprojekts werden später in die Planungen künftiger AGRAVIS-Bürowelten einfließen und einen neuen Ausstattungsstandard begründen.

– klö –

# „Gemeinsam stark. Für Land und Leben.“



**Die AGRAVIS Raiffeisen AG entwickelt sich stetig weiter und verändert proaktiv Werte, die sich merklich in der Gesellschaft und in ihrem Marktumfeld abzeichnen. Deshalb hat die AGRAVIS eine neue Imagekampagne umgesetzt. Es gibt nicht nur neue Motive, Großflächenplakate und einen emotionalen Imagefilm, sondern auch einen neuen Unternehmensclaim. Aus „Wir helfen wachsen.“ wurde „Gemeinsam stark. Für Land und Leben.“**

„Wirtschaftlicher Erfolg ist natürlich weiterhin wichtig. Aber um den dauerhaft sicherzustellen, muss die AGRAVIS sich auch den Themen der Digitalisierung, der Nachhaltigkeit und damit der gesellschaftlichen

Diskussion stellen“, unterstreicht der Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler. Als systemrelevantes Unternehmen sei es Aufgabe der AGRAVIS, gesellschaftlichen Anforderungen gerecht zu werden, kundenorientiert und nachhaltig zu wirtschaften sowie in Netzwerken das Zusammenspiel von Genossenschaften und Landwirtschaft zu organisieren. Mit innovativen und praxistauglichen Konzepten wird die AGRAVIS die landwirtschaftliche Wertschöpfungskette stärken und dafür das Know-how der mehr als 6.300 Mitarbeitenden nutzen, um als Digitalisierungstreiber erfolgreiche Vertriebswege und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dabei steht die AGRAVIS fest zum genossenschaftlichen Gedanken und den genossenschaftlichen Werten – ganz in der Tradition des

Tenors Friedrich Wilhelm Raiffeisens: „Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele“.

Das Agrarhandels- und Dienstleistungsunternehmen stellt seinen Worten zufolge daher künftig noch stärker als bisher das „Gemeinsame“ in den Vordergrund und verbindet das mit den genossenschaftlichen Werten wie „Gemeinsam sind wir stark“. Das breite AGRAVIS-Portfolio bietet darüber hinaus den Kundengruppen wie Genossenschaften, Landwirtschaft sowie den Menschen im ländlichen Raum ausreichend Möglichkeiten, mit der AGRAVIS in Kontakt zu kommen. Dieser Anspruch und der gemeinsame Antritt wurden in dem neuen Unternehmensclaim zusammengeführt.

– rog –

Hauptversammlung 2022 am 11. Mai

## Save the Date

**Nach zwei erfolgreichen Hauptversammlungen im virtuellen Format ist es dem Vorstand und Aufsichtsrat der AGRAVIS Raiffeisen AG ein großes Anliegen, die Hauptversammlung im nächsten Jahr wieder als Präsenzveranstaltung durchzuführen.**

„Der persönliche Kontakt und der direkte Austausch mit unseren Aktionärinnen und Aktionären haben uns in den vergangenen zwei Jahren sehr gefehlt“, erklären AGRAVIS-CEO Dr. Dirk Köckler und der Aufsichtsratsvorsitzende Franz-Josef Holzenkamp. In der Hoffnung, dass die Coronalage dies im nächsten Frühjahr

tatsächlich zulässt, haben die Planungen für eine Hauptversammlung in Präsenz bereits begonnen. Der Termin steht inzwischen fest: Mittwoch, 11. Mai 2022.

Austragungsort wird dann der Standort der AGRAVIS Technik-Gesellschaften Münsterland-Ems GmbH, BvL GmbH und Tecvis GmbH in Olfen im Kreis Coesfeld sein. „Wir freuen uns sehr auf dieses Zusammentreffen. Das Datum können sich unsere Aktionärinnen und Aktionäre schon jetzt notieren“, so Dr. Dirk Köckler und Franz-Josef Holzenkamp. Weitere Informationen folgen rechtzeitig vor der Veranstaltung.

– gisi –



So soll es 2022 wieder sein: Wie zuletzt 2019 in Wunstorf-Kolenfeld hofft die AGRAVIS auf eine Hauptversammlung mit der Anwesenheit von mehreren hundert Teilnehmenden.

Beste Raiffeisen-Märkte 2020 gekürt

## Auf dem Siegertreppchen

**Sie überzeugen durch engagierte und freundliche Mitarbeiter:innen, aufmerksamkeitsstarke Außenauftritte, eine kundenorientierte Ausstattung, die Nutzung von Sortimentsbausteinen oder besonders prozessorientierte Arbeitsabläufe und haben es damit bis aufs Siegertreppchen geschafft: Vor Kurzem kürte die AGRAVIS-Konzerngesellschaft Terres Marketing + Consulting die Top Raiffeisen-Märkte 2020 innerhalb ihres Kooperationsystems.**

Platz 1 sicherte sich der Raiffeisen-Markt Altenberge, der – nach Abriss des alten Gebäudes – an gleicher Stelle als neuer, moderner Standort überzeugte. Seine Stärken: gut 1.600 Quadratmeter Verkaufsfläche mit Saisonaufbauten, emotionaler Umlaufbeschilderung und neuem Bodenbelag samt gezielter Kundenführung.

Mit neuem Gesicht am bekannten Standort – das ist das Geheimrezept des Raiffeisen-Markts Olfen, der unter anderem mit seinem zeitgemäßen Ladenbaukonzept besticht und Platz 2 erreichte. Wie eine starke Außenwirkung und



Der Raiffeisen-Markt Altenberge sicherte sich mit seinem aufmerksamkeitsstarken Außenauftritt den Titel „Top Raiffeisen-Markt 2020“.

eine konzepttreue Umsetzung der Innengestaltung gelingen können, stellte der Raiffeisen-Markt Greven unter Beweis und positionierte sich auf Platz 3. Der Markt wurde im April 2020 neueröffnet.

Zum „Aufsteiger des Jahres“ wurde der Raiffeisen-Markt Stemshorn gekürt, dessen mutiges Gesamtkonzept überzeugte. Die Genossenschaft Lübbecke Land baute einen komplett neuen und zeit-

gemäßen Raiffeisen-Markt direkt neben dem alten Standort. Mit einer gelungenen Verknüpfung von stationärem und Online-Geschäft punktete der Raiffeisen-Markt Brakel beim „Innovationspreis“. Hier wird die Online-Steile als Beratungselement für Kund:innen intensiv genutzt, was zu vielen anschließenden Bestellungen führt.

– klö –

## Impressum

**Herausgeber**  
AGRAVIS Raiffeisen AG  
48155 Münster  
www.agravis.de

**Verantwortlich**  
AGRAVIS Raiffeisen AG  
Der Vorstand

**Konzeption . Text . Layout**  
Bernd Homann, Roland Greife, terres'agentur  
Tel. 0251 . 682-2050  
bernd.homann@agravis.de, www.terresagentur.de

**Druck . Produktion**  
Thiekoetter Druck GmbH & Co. KG  
www.thiekoetter-druck.de

**Bildnachweis**  
AGRAVIS Raiffeisen AG