

Lageeinschätzung des Vorstandes nach dem dritten Quartal 2021

AGRAVIS bleibt im Chancenmodus

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

in politisch und wirtschaftlich spannenden Zeiten informieren wir Sie in gewohnter Weise über aktuelle Entwicklungen bei Ihrer AGRAVIS Raiffeisen AG. Inzwischen ist das Jahr schon wieder weit fortgeschritten. Nach dem dritten Quartal zeigt sich, dass wir mit unseren Zahlen für das Geschäftsjahr 2021 weiterhin stabil im Korridor unterwegs sind.

Beim Umsatz liegen wir mit 5,2 Mrd. Euro zu Ende September über unserer Planung. Hier macht sich das hohe Preisniveau für Getreide, Dünger und Energie bemerkbar. Auf der Ertragsseite sind wir zuversichtlich, dass der Zielwert von 30 Mio. Euro Ergebnis vor Steuern zum Jahresende erreicht werden kann. Dazu bedarf es allerdings weiterer Anstrengungen und Ergebnisbeiträge quer über alle Geschäftsbereiche. Erfreulich ist, dass wir bei den Kosten deutliche Verbesserungen erzielt haben, sodass Ertragsschwankungen an der einen oder anderen Stelle dadurch kompensiert wurden. Daran erkennen Sie, dass unsere eingeleiteten

Maßnahmen zur Optimierung von Strukturen und Prozessen greifen. Die aktuellen Kostenexplosionen in den Segmenten Energie, Logistik und Sachinvestitionen wirken dem allerdings massiv entgegen.

Natürlich verkennen wir bei aller Zuversicht hinsichtlich unserer Zielerreichung nicht, dass die Situation für die Landwirtschaft fordernd bleibt. Die Branche sieht sich mit extrem gestiegenen Produktionskosten konfrontiert. Das nimmt den Getreidebauern einen Teil der Freude darüber, dass sie trotz einer nur durchschnittlichen Ernte – mit den üblichen regionalen Unterschieden – stabile Erzeugerpreise erzielen können. Davon sind die Schweinehaltenden Betriebe weit entfernt. Der Markt ist zusammengebrochen, sodass viele aufgeben wollen. Bei dieser Dynamik in den Märkten würde eine ruhige Hand in der Politik guttun, die zusammenführt und Verlässlichkeit ausstrahlt, klare Leitplanken setzt und dauerhafte wirtschaftliche Perspektiven aufzeigt. Uns allen wäre zu wünschen, wenn möglichst bald eine stabile Regierung mit der Arbeit beginnen kann. Zu tun gibt es genug: die nach wie vor unterbrochenen Lieferketten in verschiedenen Bereichen, der Green



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

Deal, die Turbulenzen auf dem Energiemarkt mit entsprechenden gravierenden Folgen etwa für die Düngerproduktion, die Diskussion über Tierhaltungsformen.

Trotz dieser Rahmenbedingungen nutzen wir bei der AGRAVIS unser Know-how, unsere Marktkenntnis und unser Netzwerk, um uns auf der Basis unseres Zukunftsbildes „Gemeinsam stark“ mit dem genossenschaftlichen Verbund kontinuierlich nach vorne zu entwickeln. Wir sind auf dem Weg, die Chancen der Digitalisierung zu ergreifen – das gilt für schlanke Prozesse nach innen genauso wie für kundenorientierte Lösungen nach außen. Wir sind bereit, unseren eigenen Anspruch

auf Innovationsführerschaft im Agribusiness mit Leben zu füllen. Wir sind bereit, Wachstumsfelder wie E-Commerce und das Petfood-Geschäft konsequent für uns zu nutzen. Wir sind bereit, noch mehr als bisher schon für eine nachhaltige Landwirtschaft zu tun. Zu all diesen Themen sind verschiedene „Bälle in der Luft“, über vieles erstatten wir Ihnen in dieser Ausgabe Bericht.

Wir tun dies letztmalig auf diesem Wege in der bisherigen Zusammensetzung des Vorstandes. Die grundlegende Finanzausstattung unseres Unternehmens war unserem Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff stets ein besonderes Anliegen. Auf diese Solidität werden Sie sich als

unsere Aktionärinnen und Aktionäre auch in Zukunft mit Hermann Hessler in der Finanzverantwortung verlassen können.

Dr. Dirk Köckler

Johannes Schulte-Althoff

Hermann Hessler

Jörg Sudhoff

Neue Genussscheine stärken das Eigenkapital

Die AGRAVIS Raiffeisen AG gibt erneut Genussscheine an potenzielle Anlegerinnen und Anleger aus. Rund 40 Mio. Euro, und damit rund 10 Mio. Euro mehr als 2016, möchte die AGRAVIS auf diese Weise platzieren. Die Finanzmittel aus den Genussscheinen stärken das Eigenkapital und dienen der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Ab dem 25. Oktober können die Genussscheine gezeichnet werden.

Der Gesamtbetrag von rund 40 Mio. Euro wird, so AGRAVIS-Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff, abermals in drei Tranchen aufgeteilt.

Für Aktionär:innen sowie AGRAVIS-Mitarbeitende kann das Volumen bis zu 15 Mio. Euro erreichen. Der Nennwert pro Genussschein beträgt hier 1.000 Euro. Die Mindestzeichnung liegt bei 2.000 Euro. Die Genussscheine in dieser Tranche werden mit 2,8 Prozent im Jahr verzinst.

Für interessierte Altinvestor:innen, die bereits 2016 Genussscheine gezeichnet hatten und nicht gleichzeitig auch Aktien halten oder bei der AGRAVIS beschäftigt sind, steht ebenfalls ein Gesamtbetrag von 15 Mio. Euro zur Verfügung. Sie können sich um Genussscheine mit einem Nennbetrag und einer Mindestzeichnung von 5.000 Euro bewerben. Der

Zinssatz hier beträgt 2,0 Prozent. An interessierte Dritte (natürliche und juristische Personen) können Genussscheine bis zu einer Gesamtsumme von rund 10 Mio. Euro ausgegeben werden. Der Nennwert pro Genussschein und die Mindestzeichnung betragen 5.000 Euro. Die Verzinsung pro Genussschein liegt in dieser Tranche bei 1,8 Prozent.

„Schon in den Jahren 2015 und 2016 sowie im vergangenen Jahr hat sich gezeigt, wie groß das Interesse an unseren Genussscheinen war und wie sehr potenzielle Anlegerinnen und Anleger der Solidität der AGRAVIS vertrauen“, hebt Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff

hervor. Auch dieses Mal rechne er mit einer lebhaften Nachfrage. Im Vorjahr wurden rund 60 Mio. Euro an Kapital durch Genussscheine generiert. Mit den jetzt angestrebten rund 40 Mio. Euro wäre das Gesamtvolumen von 100 Mio. Euro erschöpft, zu dem die Hauptversammlung der AGRAVIS Raiffeisen AG im Jahr 2019 den Vorstand ermächtigt hatte.

Die Laufzeit der Genussscheine 2021 soll erneut fünf Jahre betragen. Die Zuteilung erfolgt grundsätzlich in der Reihenfolge des zeitlichen Eingangs der Zeichnungsscheine („Windhundverfahren“). Die Zeichnungsmöglichkeit endet nach derzeitigem Stand spätestens am 26. November. Die

AGRAVIS ist berechtigt, die Zeichnung vorzeitig zu schließen oder Zeichnungen nicht oder nicht in voller Höhe anzunehmen.

Der von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gebilligte Wertpapierprospekt, die Zeichnungsscheine sowie die Genussscheinbedingungen sind auf der Homepage der AGRAVIS unter agravis.de/genussscheine abrufbar. Für Rückfragen steht der **AGRAVIS-Bereich Recht/ Aktionäre** zur Verfügung, Telefon **0251 . 682-19300**, genussschein@agravis.de.

– rog –

AUS DEM INHALT

■ Seite 3
Eine Ära geht zu Ende
Interview mit Johannes Schulte-Althoff

■ Seite 4
AGRAVIS-Innovationskampagnen
Kreative Lösungen sind gefragt

■ Seite 7
Einstieg in CO₂-Bilanzierung
Pilotprojekt mit KW Lingen

■ Seite 8
360 Grad AGRAVIS
Neuaufgabe im November

Die Entwicklung der Sparten nach dem dritten Quartal

Agrar Großhandel (Pflanzenbau, Agrarerzeugnisse, Futtermittel, Tiergesundheit): In der Produktgruppe Düngemittel wirkt sich der extrem gestiegene Gaspreis massiv aus. Die Ammoniakproduktion in Nordwesteuropa wurde reduziert. Eine verbreitete Kaufzurückhaltung ist spürbar. Obwohl erhebliche Absatzmengen fehlen, liegt der Umsatz aufgrund der hohen Preise über dem Plan.

Auch beim Pflanzenschutz ist die Umsatzentwicklung trotz des Preiswettbewerbs positiv. Eine deutliche Mengensteigerung ist bei Herbiziden und Fungiziden festzustellen, insbesondere die empfohlenen Schwerpunktprodukte wurden gut verkauft. Der Folienabsatz ist erfreulich hoch.

Die Produktgruppe Saatgut wies zum Ende des dritten Quartals einen Umsatz aus, der ebenfalls über dem Plan lag. Die Aufbereitung von Saatgetreide war in diesem Jahr durch hohe Reinigungsabgänge und Logistikengpässe geprägt. Der Verkauf von Zwischenfrüchten lief gut.

Im Bereich Agrarerzeugnisse war das Spot-Geschäft bisher von lebhaften Umsätzen geprägt. Der Mengenabsatz bei Getreide und Ölsaaten sowie Futterrohstoffen bewegt sich unter Plan. Die fundamentale Lage ist weiter von sehr engen Getreidebilanzen geprägt. Die knappe Weizenproduktion sorgt für ein stabiles Preisniveau. Auch beim Raps dürfte das Wirtschaftsjahr eng versorgt sein, mit entsprechend hohen Preisen.

Beim Mischfutter sind alle Produktionsgesellschaften bislang positiv im Geschäftsjahr unterwegs mit Tonnagen über dem Vorjahr. Auf der Vertriebsseite gibt es unterschiedliche Herausforderungen aufgrund der Preishausse. Das Marktumfeld bleibt angespannt. Beim Spezialfutter bewegen sich die operativen Gesellschaften im Wesentlichen auf dem Planniveau. Beim Mineralfutter fehlen hingegen Mengen. Bei den Futtermittel-Spezialprodukten war die Logistik die große Herausforderung. Die Kontrakte entwickelten sich positiv. Das Segment Tiergesundheit entwickelt sich bisher über dem Plan und Vorjahr.

Agrar Landwirtschaft (AGRAVIS Ost, Agrarzentren): Die AGRAVIS Ost konnte ihre Marktanteile in

fast allen Bereichen ausbauen. Hier zahlen sich die Effekte aus der Umstrukturierung, digitale Prozesse und eine gute Logistik aus. Die Kosten für Personal und Lagermiete wurden deutlich reduziert. In den Agrarzentren im mittleren und westlichen Arbeitsgebiet entwickelte sich das Geschäft mit Getreide und Ölfrüchten über der Planung und dem Vorjahresniveau. Aufgrund der Rahmenbedingungen war das Energiegeschäft bisher verhalten. Der Einzelhandelsbereich erreichte ein gutes Umsatzniveau.

Technik: Der Umsatz liegt über der Planung und dem Vorjahresniveau, vor allem getrieben durch das starke Gebrauchsmaschinengeschäft. Zudem hat der Auftragsvorlauf ein erfreuliches Ausmaß. Auf stabil hohem Niveau bewegen sich der Werkstattbereich und das Ersatzteilgeschäft.

Märkte: Sowohl im Großhandel als auch im Einzelhandel hielt die positive Umsatzentwicklung an. Die Eigenmarken entwickelten sich weiter positiv. Insgesamt steigt die Wertschätzung für den Einzelhandel bei den Genossenschaften weiter an. Die Omnichannel-Strategie zeigt weiter eine positive Wirkung. Die Vorbereitung des Frühjahrsgeschäfts 2022 gestaltet sich aufgrund der Lieferengpässe fordernd.

Energie: Der Umsatz entwickelte sich preisbedingt positiv. Bei den Brenn- und Kraftstoffen fehlen jedoch aufgrund von Corona, Mehrwertsteuererhöhung und CO₂-Bepreisung gegenüber dem Vorjahr Absatzmengen. Zugleich nahm die Wettbewerbsintensität im Großhandel zu. Deutlich gewachsen ist hingegen das Geschäft mit Holzpellets.

Neue genossenschaftliche Gesellschaft RTG Minden gegründet

Gemeinsame Stärke in der Futtermittellogistik

Die **AGRAVIS Mischfutter Ostwestfalen-Lippe GmbH, die AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH, beides Konzerngesellschaften der AGRAVIS Raiffeisen AG, sowie die Raiffeisen Lippe-Weser AG und die Raiffeisen Lübbecke Land AG haben eine gemeinsame Spedition für den Mischfuttertransport gegründet, die zum 1. Dezember 2021 ihre Arbeit aufnehmen soll. Ziel ist es, die Landwirte in einem breiten Streifen zwischen Nordhessen im Süden und der Dümmer-Region im Norden so schnell und so effizient wie möglich mit Mischfutter zu versorgen.**

An der Raiffeisen Transport Gesellschaft Minden GmbH (RTG), so der

Name der neuen Betreibergesellschaft, hält jedes der genannten Gründungsunternehmen jeweils ein Viertel der Anteile. Ein Beitritt zur neuen Gesellschaft steht ausdrücklich auch weiteren genossenschaftlichen Partnern offen. „Dann würde sich die Leistungskraft des gemeinsamen Futtermitteltransports im Sinne der Kundschaft noch weiter erhöhen“, so die beiden Geschäftsführer der RTG Minden, Siegbert Jäger und Thomas König.

Eine effiziente Tourenlogistik, eine optimierte Wegeführung der eingesetzten Fahrzeuge, ein professionelles Fuhrparkmanagement mit hoher Wirtschaftlichkeit, größere und verlässliche Volumina bei der Futtermittelproduktion sowie ein besseres Auffangen von Auf-

tragsschwankungen waren für die Initiatoren Triebfeder, den Futtermitteltransport künftig gemeinsam zu betreiben.

Zusätzlich zur Mischfutterauslieferung an die landwirtschaftlichen Betriebe transportiert die Lkw-Flotte auch Rohwaren und Getreide. Die Fahrer werden von der neuen Gesellschaft übernommen. Das Kartellamt hat die Gründung der RTG Minden inzwischen genehmigt. Eine gemeinsame genossenschaftliche Spedition für den Futtermitteltransport gibt es im Münsterland bereits seit vielen Jahren.

„Die Erfahrungen, die wir dort seit der Gründung gemacht haben, sind außerordentlich positiv“, sagt Geschäftsführer Thomas König. „Die

Raiffeisen Transport Gesellschaft ist das Aushängeschild bei den Landwirtinnen und Landwirten. Die

Fahrer kennen sich auf den Höfen aus und genießen dort ein großes Vertrauen.“ – rog –



Sind bei der Futtermittellogistik künftig gemeinsam unterwegs: die Gesellschafter der Raiffeisen Transport Gesellschaft Minden GmbH. Im Bild (v. li.): Siegbert Jäger (Raiffeisen Lippe-Weser AG), Torsten Vollweiler (AGRAVIS Mischfutter Ostwestfalen-Lippe GmbH), Timo Buschendorf (Raiffeisen Lübbecke Land AG), Thomas König (AGRAVIS-Bereich Logistik), Markus Völcker (AGRAVIS-Bereich Logistik), Karl-Heinz Eikenhorst (Raiffeisen Lübbecke Land), Gustav Große-Gödinghaus (AGRAVIS Mischfutter Ostwestfalen-Lippe GmbH) und Stefan Pielsticker (AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH).

AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH bereits gut im Markt positioniert

Fokus auf Kundenorientierung

Bei der **AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH** stehen die **Weichen auf Vertriebsoffensive und Kundenorientierung. „Unsere enge Kundenbindung, das hohe fachliche Know-how unseres Vertriebs-teams und die modernen Agrarhandelsstandorte sind eine gute Basis, um den Markt erfolgreich zu bearbeiten und Marktanteile hinzuzugewinnen“, sagt Stefan Pielsticker, gemeinsam mit Ulrich Floren Geschäftsführer der AGRAVIS-Konzerngesellschaft.**

Sie entstand im Dezember 2020 aus der Fusion des damaligen AGRAVIS-Kornhauses Ostwestfalen GmbH und der Rörig/Hartig & Co. Landwarenhandel GmbH. „Operativ lief es in der ersten gemeinsamen Saison schon sehr gut“, blickt Stefan Pielsticker zurück. „Wir haben ein



Moderne Agrarhandelsstandorte wie der in Hohenwepel und das hohe Know-how des Vertriebs-teams sind wichtige Eckpfeiler für den schlagkräftigen Marktauftritt der AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH.

attraktives Portfolio abgestimmt auf die Marke AGRAVIS und es gibt transparente Strukturen mit klaren Verantwortlichkeiten.“ Die Ernte sei trotz diverser Umstellungen bei den Prozessen und des wechselhaften Wetters gut verlaufen und habe Mengen leicht über Vorjahr gebracht. Bei Düngemitteln und dem Pflanzenschutz funktioniere die Aufgaben-

verteilung mit der benachbarten AGRAVIS Kornhaus Westfalen-Süd GmbH ebenso problemlos wie in den Geschäftsfeldern Energie und Raiffeisen-Märkte.

Pielsticker und Floren sind auch bei der AGRAVIS Kornhaus Westfalen-Süd GmbH als Geschäftsführer verantwortlich. Im Futtermittelgeschäft setzt die AGRAVIS

Westfalen-Hessen GmbH bei den Produktionsstandorten auf die Achse Minden und Büren. Die Marktanteile beim Mischfutter will das Unternehmen weiter erhöhen. Landwirtschaft und Privatkund:innen im vorherigen Arbeitsgebiet von Rörig/Hartig profitieren vom Portfolio der neuen Gesellschaft zum Beispiel im Energiesektor durch den Vertrieb von Diesel, Heizöl und AdBlue. Außerdem ist der schon zu Zeiten des Kornhauses Ostwestfalen erfolgreiche Agrexpress mit seinem spezialisiertem Beratungsangebot nun auch in Nordhessen unterwegs.

Schlanke, standardisierte Prozesse mit einem hohen Anteil an Digitalisierung stehen auch in nächster Zeit auf der Agenda der AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH. Weitere Ziele: fortlaufende Professio-

nalisation der Agrarstandorte, Ausbau des Einzelhandels in Wolfhagen und Espenau sowie diverse Investitionsvorhaben in die Infrastruktur. „Wir haben schon einiges geschafft, aber es bleibt noch viel zu tun“, blickt Stefan Pielsticker voraus. „Die Fusion von zwei Gesellschaften ist ein Marathon und kein Sprint“, erkennt er bei der AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH genügend Ausdauer für die noch vor ihr liegenden Strecke. Und die Motivation bei den 90 Beschäftigten ist ebenfalls vorhanden. Trotz der Corona-Beschränkungen in den ersten Monaten des Jahres seien die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schon enger zusammengedrückt, freut sich Stefan Pielsticker. Im September bestand dann auch endlich die Gelegenheit, sich persönlich zu treffen. Gemeinsam wurde Erntedank gefeiert. – rog –

„Im genossenschaftlichen Verbund unschlagbar“



Stationen aus der Vorstandstätigkeit von Johannes Schulte-Althoff: Ganz links unmittelbar nach der Fusion mit den Vorständen Dr. Karl-Heinrich Sümmermann und Dr. Clemens Große Frie, daneben mit dem früheren Aufsichtsratsvorsitzenden Franz-Josef Möllers.

In wenigen Wochen geht bei der AGRAVIS Raiffeisen AG eine Ära zu Ende: Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff tritt in den Ruhestand. Seit Gründung der AGRAVIS ist er Mitglied des Vorstandes, davor war er schon mehr als ein Jahrzehnt in leitenden Funktionen bei der Vorgängerorganisation, der Raiffeisen Central-Genossenschaft Münster eG, tätig. Im Interview zieht der 64-Jährige Bilanz und blickt optimistisch nach vorn.

Wenn Sie auf 18 Jahre im Vorstand der AGRAVIS zurück-schauen: Welches waren für Sie die wichtigsten Meilensteine in der Unternehmensentwicklung?

Johannes Schulte-Althoff: Zunächst einmal war die Fusion selbst ein ganz zentraler Baustein für die Unternehmensentwicklung. Mit der erfolgreichen Sanierung von Teilbereichen wurde ein stabiles Fundament für kontinuierliches Wachstum gelegt. Auch die innere Zusammenführung der Mitarbeitenden von RCG und RHG zu einer Einheit ist damals gelungen – trotz der räumlichen Distanz zwischen Münster und Hannover. Wesentlich war in meinen Augen außerdem, dass wir die operative Verantwortung für das Geschäft früh dezentral organisiert und in die Fläche gegeben haben, das ist gelebte Kundennähe. Dass wir aus den genossenschaftlichen Kunden Mitgesellschafter an unseren Futtermittelwerken gemacht haben, ist in meinen Augen ebenfalls eine strategische Maßnahme von hoher Bedeutung. Ebenso die Tatsache, dass wir uns im Landtechnik-Geschäft auf drei große Marken konzentrieren. Last but not least

hat es sich als richtig erwiesen, dass wir das Segment Raiffeisen-Märkte zum Kerngeschäft der AGRAVIS weiterentwickelt haben. All das hätten wir ohne unsere motivierten und qualifizierten Mitarbeitenden nicht geschafft. Daher haben wir stets gern und aus voller Überzeugung in ihre Aus- und Weiterbildung investiert. Mit diesen und weiteren Meilensteinen ist es gelungen, den Jahresumsatz von anfangs 3,3 Mrd. Euro auf 6,5 Mrd. Euro auszubauen.

Als „Finanzminister“ mussten Sie einerseits das Geld zusammenhalten, andererseits Mut zu unternehmerischen Entscheidungen zeigen. Welche Kriterien waren dabei für Sie wichtig?

Schulte-Althoff: Als Vorstand insgesamt und ich als Finanzvorstand sind wir unseren Aktionärinnen und Aktionären verpflichtet. Daher war es für mich immer selbstverständlich, sparsam zu wirtschaften und das Geld zusammenzuhalten. Gleichwohl galt es, für Investitionen, die zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beitragen und weiteres Wachstum ermöglichen, auch mal das Portemonnaie aufzumachen. Das betraf Investitionen in Sachanlagen ebenso wie M&A-Aktivitäten, also Unternehmenszukaufe, die auf das Kerngeschäft der AGRAVIS einzahlen.

Ihnen war das vertrauensvolle Verhältnis zu den Aktionärinnen und Aktionären stets ein besonderes Anliegen. Warum ist es auch in Zukunft attraktiv, Anteile an der AGRAVIS zu halten?

Schulte-Althoff: Die AGRAVIS ist und bleibt ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen und als verläss-

licher Partner der Landwirtschaft ein Garant für ein erfolgreiches genossenschaftliches Geschäft. Unserer Aktionärinnen und Aktionäre können daher weiterhin auf eine attraktive und stabile Dividendenfähigkeit vertrauen, was auch in den vergangenen Jahren schon mit einer Ausnahme gelungen ist.

In welchem Zustand übergeben Sie die AGRAVIS an Ihren Nachfolger?

Schulte-Althoff: Der künftige Finanzvorstand übernimmt ein Unternehmen mit guter Eigenkapitalausstattung und einer hohen Liquidität. Beides ist für die nächsten Jahre gesichert. Wesentliche Bausteine hierfür sind der neu abgeschlossene Konsortialkredit und die erneute erfolgreiche Platzierung von Genussscheinen. Darüber hinaus kann der Vorstand auch in Zukunft auf motivierte und fachlich hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vertrauen. Es war mir stets eine große Freude, gemeinsam mit ihnen die AGRAVIS zu gestalten.

Ihr gesamtes berufliches Leben fand gewissermaßen unter dem Giebelkreuz statt. Was macht für Sie die DNA des genossenschaftlichen Verbundes aus und wie sollte er sich weiterentwickeln?

Schulte-Althoff: Insgesamt erweist sich die genossenschaftliche Struktur auch in der Zweistufigkeit nun schon seit Jahrzehnten als sehr stabil und robust. Hier zahlt es sich aus, dass sich die Genossenschaften und auch die AGRAVIS selbst direkt oder indirekt im Eigentum von Landwirtinnen und Landwirten befinden. Über Vorstands- oder Aufsichtsratsmandate können sie die Geschicke

der Unternehmen mitbestimmen. Wenn der Wille zur beiderseitigen vertrauensvollen Zusammenarbeit weiter bestehen bleibt und auch gelebt wird, dann ist der genossenschaftliche Verbund im Markt unschlagbar. Das ist meine feste Überzeugung. Dazu muss die AGRAVIS bei den Genossenschaften für Vertrauen werben, und die Genossenschaften müssen umgekehrt der AGRAVIS Vertrauen entgegenbringen.

Die nächste AGRAVIS-Hauptversammlung soll wieder in Präsenz stattfinden. Wie wird sich das anfühlen, wenn Sie nach Olfen fahren, ohne dort die Geschäftszahlen der AGRAVIS zu präsentieren?

Schulte-Althoff: Darüber habe ich bisher noch gar nicht nachgedacht. Es wird für mich sicher gewöhnungsbedürftig sein. Insofern werde ich vermutlich mit einer anderen Form der Anspannung dorthin fahren, als wenn ich selbst vortragen würde. Ich weiß aber schon jetzt, dass die Aktionärinnen und Aktionäre wieder eine klare und saubere Berichterstattung erhalten werden.



– rog –

Johannes Schulte-Althoff, Finanzvorstand der AGRAVIS Raiffeisen AG.

Stefan Adam wird neuer Bereichsleiter Finanzen bei AGRAVIS



Stefan Adam

Stefan Adam übernimmt zum 1. November 2021 die Leitung des Bereichs Finanzen bei der AGRAVIS Raiffeisen AG. Er tritt die Nachfolge von Ralf Gebler an, der aus Altersgründen ausgeschieden ist.

Der 50-jährige Stefan Adam kommt von der HOMAG Group AG mit Sitz in Schopfloch/Baden-Württemberg. Die HOMAG Group

AG erzielt mit 6.100 Beschäftigten einen Jahresumsatz von 1,3 Mrd. Euro. Stefan Adam war Mitglied der Konzernleitung und Geschäftsführer / CFO der Tochtergesellschaft HOMAG GmbH. Unter seiner Leitung hat sich der Finanzbereich des Unternehmens kontinuierlich weiterentwickelt und ist heute eine schlagkräftige Business-Unit, die auf SAP-Basis arbeitet. Zudem hat er weitere

Change-Projekte im Unternehmen erfolgreich geleitet. Auch mit der finanziellen Integration von Unternehmenszukaufen im In- und Ausland hat Stefan Adam Erfahrung.

Nach seinem Studium der Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften hatte der künftige Bereichsleiter Finanzen seine berufliche Laufbahn bei Pricewaterhouse-

Coopers in Düsseldorf begonnen. Danach folgten leitende Funktionen u. a. bei der GEA Group AG, der KION Group und der STILL GmbH.

Der AGRAVIS-Vorstand heißt Stefan Adam herzlich willkommen und wünscht ihm bei seiner neuen Aufgabe viel Erfolg.

– rog –

Neues Format „vernetzt@agravis“ setzt auf kollegialen Austausch

Wissenstransfer bei AGRAVIS intensivieren

Wissensaustausch, kollegiale Beratung oder Ideenschmiede – ein berufliches Netzwerk ist in vielen Situationen nützlich. Diesen Gedanken greift das Kompetenzzentrum Recruiting & Arbeitgebermarke im AGRAVIS-Bereich HR auf und hat unter dem Titel „vernetzt@agravis“ ein neues Format an den Start gebracht.

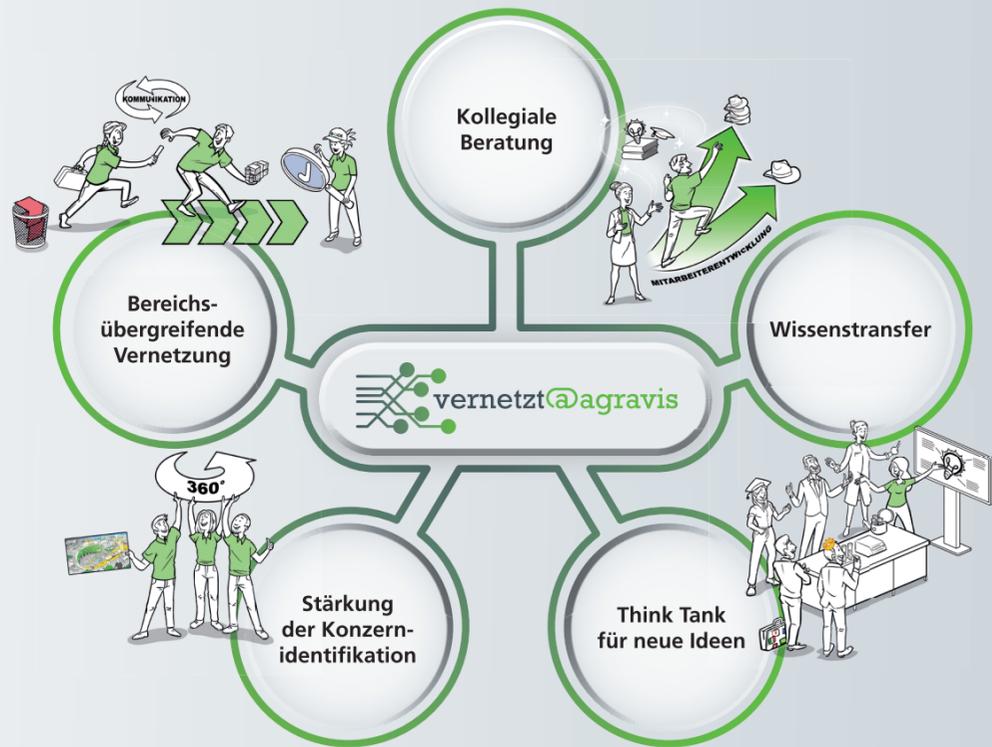
Zu verschiedenen Themen können sich hier interessierte Mitarbeiter:innen zusammenfinden und in selbstorganisierten Gruppen netzwerken.

Die Communitys laufen unter den Oberbegriffen Assistenz, Agilität, Führung, Frauen bei AGRAVIS, Corporate Influencer und Vertrieb sowie Digitalisierung in der Praxis. Das Konzept des Formats wurde

aus dem AGRAVIS-Dialogbild abgeleitet und hat zum Ziel, bei der Umsetzung der dort formulierten Werte zu unterstützen. So wird die bereichsübergreifende Vernetzung von Mitarbeitenden gefördert, die sich mit dem gleichen Themengebiet im beruflichen Alltag beschäftigen. Darüber hinaus geht es auch um den Austausch von Wissen und Best-practice-Lösungen, was insgesamt zur Steigerung der Effizienz und zur operativen Exzellenz beitragen kann.

Abhängig von Thema und Austauschbedarf organisieren die Gruppen ihre Treffen in Bezug auf Inhalte, Dauer und Häufigkeit selbst. Dabei werden sie vom Kompetenzzentrum Recruiting & Arbeitgebermarke unterstützt.

– klö –



AGRAVIS-Innovationskampagnen starten mit zwei Piloten in den Bereichen Futtermittel und Projektbau

Den Innovationsmotor am Laufen halten



Bereichsleiter Bernd Schmitz und Kampagnenmanager Andre Stevens beschreiben die Ausgangslage für die Innovationskampagne im Bereich Futtermittel und erhoffen sich konstruktive Vorschläge für eine weitere Digitalisierung von Prozessen.

Das fachliche Know-how, die Lösungskompetenz und die Innovationskraft der AGRAVIS-Mitarbeitenden sind bei einem neuen Beteiligungsformat des Unternehmens gefragt: Die „AGRAVIS-Innovationskampagnen“ gingen Anfang Oktober mit zwei Piloten in den Bereichen Futtermittel und Projektbau an den Start.

„Wir als AGRAVIS wollen der Innovationstreiber im Agribusiness werden“, erklärt Vorstandsmitglied Hermann Hessler hierzu. „Und um dieses Ziel zu erreichen, wollen wir das Themenfeld ganz konkret im Konzern verankern.“ Schon häufig habe die AGRAVIS in der Vergangenheit bewiesen, dass sie durch die Power und den Ideenreichtum der Beschäftigten in der Lage ist, ihren Kund:innen praxistaugliche Konzepte mit wirklichem Mehrwert anzubieten. „Hier wollen wir jetzt die nächsten Schritte gehen und gemäß unserem Zukunftsbild 2030

den Innovationsmotor im Unternehmen am Laufen halten“, so Hessler weiter.

Das wichtigste Fundament – die leistungsstarken Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – sei dafür bereits vorhanden. „Aber wir wissen auch, dass wir noch einige Hausaufgaben machen müssen hinsichtlich Struktur und Prozessen, um Innovationen dann auch tatsächlich in die Umsetzung zu bekommen“, blickt Hessler voraus. Deshalb habe das Team „Strategie & Innovation“ des Bereichs Controlling und Unternehmensentwicklung die Innovationskampagnen kreiert. Sie sind neben dem Ideenmanagement ein zweiter Baustein, mit dem die AGRAVIS sich den Einfallsreichtum der Mitarbeitenden zunutze machen will, um daraus kundenorientierte Lösungen zu entwickeln, die auf Wachstum und Vertriebsoffensive oder auch operative Exzellenz einzahlen. Ausgehend von einem konkreten

Bedarf werden hierfür gezielt Lösungsvorschläge eingeworben – und zwar nicht in der Gesamtbelegschaft, sondern bei einer zuvor definierten Zielgruppe. Sie setzt sich aus AGRAVIS-Beschäftigten und potenziell externen Beteiligten zusammen, die sich mit dieser Thematik in ihrem beruflichen Alltag befassen.

Die konkreten Fragestellungen bei den beiden Pilotprojekten zielen auf weitere Digitalisierungsmöglichkeiten im Umgang mit Kunden, aber auch anderen Stakeholdern ab. Jeweils rund 250 Personen sind aufgerufen, Ideen einzureichen. Sobald die Kampagnen geschlossen sind, beginnt die Auswertung, wobei der Fokus auf der Umsetzbarkeit der eingereichten Vorschläge liegt. Gemein-

same Arbeitsplattform ist das Tool „InnoVis“. Hermann Hessler dazu: „Wir möchten eine Kultur des Teilens und der Zusammenarbeit schaffen – gemeinsam stark sein. Und das alles, ohne die involvierten Kolleginnen und Kollegen aus dem Tagesgeschäft zu reißen. Innovation kann dann überall und jederzeit entstehen. Die InnoVis und mit ihr die Innovationskampagnen ermöglichen also Skalierbarkeit, stringente Prozesse, Steuerung und letztlich Endes auch Wissensmanagement.“

– rog –

i Influencer

Influencer sind besonders aktive und stark vernetzte Social-Media-Nutzer:innen. Weil diese aufmerksamsstarken und meinungsführenden Personen viele Follower in den sozialen Medien haben, können sie ihre Reichweite und ihren Einfluss besonders gut nutzen. Gegen Honorare machen externe Influencer Werbung für bestimmte Produkte oder Dienstleistungen auf ihren Kanälen. „Corporate Influencer“ wirken hingegen aus den Unternehmen heraus. Sie gibt es bereits in vielen Branchen. Ihre Beiträge machen Unternehmen nahbarer, streuen die Botschaften ihres Arbeitgebers weiter und erhöhen damit die Reichweite.

AGRAVIS baut Corporate-Influencer-Netzwerk auf

Zukünftig werden AGRAVIS-Mitarbeitende Kundinnen und Kunden unseres Unternehmens via Social Media noch persönlicher ansprechen. Weil sie mit Freude in den sozialen Netzwerken unterwegs sind und sich dort sicher bewegen, werden sie Teil des Corporate-Influencer-Netzwerkes, das derzeit unter Leitung des AGRAVIS-Bereichs Kommunikation aufgebaut wird.

Der AGRAVIS-CEO Dr. Dirk Köckler ist überzeugt von dem Konzept und sagte an die Adresse der Mitwirkenden: „Durch Ihr Engagement als Corporate Influencer (CI) bauen Sie wichtige Brücken



untereinander und stärken das Netzwerk mit unserer Kundschaft. Dadurch machen Sie die AGRAVIS authentischer und kommunizieren unsere Kernbotschaften nach außen.“

Die künftigen Corporate Influencer stammen aus verschiedenen AGRAVIS-Bereichen. Der Vorteil für

sie: Ein strukturiertes Programm bietet ihnen unter anderem Rechtssicherheit. Zusätzlich können die an dem Programm teilnehmenden Beschäftigten Workshops zu Fotografie für Social Media, Videoproduktion und Storytelling besuchen.

– reb –

Auf der AGRAVIS Future Farm werden Zukunftstechnologien getestet

Remote-Service für den Feldroboter

Was können Feldroboter? Dieser Frage geht die AGRAVIS Raiffeisen AG auf der AGRAVIS Future Farm nach. Nach den ersten Maisaussaaten mit einem Feldroboter wurden im Sommer drei weitere Maschinen anderer Hersteller auf den Acker in Suderburg geschickt.

Feldrobotik ist in der Branche ein Zukunftsthema. Vereinzelt Biobetriebe haben aufgrund der

immer schwerer zu organisierenden Saisonarbeitskräfte schon vor zwei Jahren den Schritt zur Robotik unternommen. Doch was bringt sie tatsächlich in der Praxis? Wo liegen Chancen, wo Herausforderungen?

Die Feldroboter, die in Suderburg ausprobiert wurden, sind zu 80 Prozent Software-Produkte. Das bedeutet auch ein Umdenken beim Service. Die Maschinen- und Gerätesoftware wird remote betreut. Ein Hersteller aus Däne-

mark demonstrierte in Suderburg live, wie er über die Online-Plattform auf das Gerät zugreifen und die Mitarbeitenden unterstützen sowie auch selbst aus der Ferne Einstellungen vornehmen kann. Der Techniker muss nicht mehr jedes Mal zur Maschine fahren: Service geht dann ebenfalls digital.

www.futurefarm.de



In Suderburg testete die AGRAVIS Feldroboter verschiedener Hersteller.

Verschiedene Einzelprojekte werden parallel umgesetzt

AGRAVIS in digitaler Welt erkennbarer machen

Im Zukunftsbild der AGRAVIS spielt die Digitalisierung eine große Rolle. Schritt für Schritt erarbeitet sich das Unternehmen die beschriebene Rolle als Digitalisierungsführer und Brückenbauer – durch unterschiedliche, parallele Entwicklungen.

So wird im Bereich Logistik beispielsweise ein Logistikkonzept umgesetzt, das es im Zusammen-

spiel mit genossenschaftlichen Partnern ermöglicht, wachsende E-Commerce-Aktivitäten auch logistisch zu bewältigen.

E-Commerce wird beispielsweise mit der Umsetzung eines Zielgruppenshops „Pferdewelt“ gemeinsam vom Bereich Märkte und der Equovis weiterentwickelt. Diese Pferdewelt kann dann durch ein Reichweitenportal, das der Bereich Kom-

munikation aktuell gemeinsam mit einem externen Partner als eigenständiges Geschäftsmodell an den Markt bringt, unterstützt werden.

Darüber hinaus wird an das Portal myfarmvis-b2b.com auch ein Shop angegliedert. Aktuell läuft für diesen Shop eine Pilotphase unter Beteiligung der Genossenschaften Niedersachsen-Mitte eG, Münster LAND eG und Münster-

land West GmbH für den Kauf von Pflanzenschutzmitteln.

Die Grundlagen für diese E-Commerce-Aktivitäten werden vorab schon durch vollständige, digitale und SAP-fähige Artikelstammdaten gelegt. Hierzu laufen aktuell mehrere große Projekte bei der AGRAVIS parallel. Über Beteiligungen an verschiedenen genossenschaftlichen Geschäftsaktivitäten (u. a. Land24,

Portalgesellschaft etc.) wird zudem der Verbundgedanke weiter vorangetrieben – alles mit dem Ziel, die AGRAVIS auch in der digitalen Welt über Produkte, Dienstleistungen und Service erkennbarer zu machen und die Rolle als Brückenbauer im digitalen Geschäft gemeinsam mit den Genossenschaften stärker zu fokussieren.

– ho –

Erster Go-live an drei Standorten ist im DOCK-Projekt ein großer Meilenstein

Erfolgreich auf SAP umgestellt

Pilot geglückt: Seit Anfang Oktober arbeiten die drei Standorte der Landtechnik Steigra GmbH mit SAP als führendem Warenwirtschaftssystem. Das bisherige und rund 30 Jahre alte RAMOS-System wird dort jetzt nicht mehr eingesetzt.

Mit diesem Schritt wurde rund 15 Monate nach dem offiziellen Start des Projekts DOCK innerhalb der AGRAVIS ein bedeutender Meilenstein erreicht. Die Pilotphase in der Landtechnik Steigra GmbH, die mit diesem Go-live eingeläutet wird,

gibt wichtige Hinweise und bildet die Grundlage für die kommenden Projektschritte zum Start von SAP in weiteren Landtechnik-Gesellschaften im Jahr 2022.

Für das Umstellungswochenende in der Landtechnik Steigra GmbH bereiteten Geschäftsführer Andre Jacobi und sein Team gemeinsam mit den DOCK- und SAP-Fachleuten die Daten wie für einen „Jahresabschluss“ vor. Die Daten wurden nach dem Abschalten des Altsystems über das Wochenende in das neue System migriert, damit der Start mit SAP erfolgen konnte.

Die Vorbereitungen für diesen wichtigen Projektschritt liefen in den vergangenen Wochen auf Hochtouren. Nach einer intensiven Testphase, in der die entwickelten einzelnen Geschäftsprozesse sowie Prozesse im Gesamtdurchlauf auf Herz und Nieren geprüft wurden, standen kurz vor dem Rollout die Schulungen im neuen SAP-Umfeld im Fokus. Der Bereich IT hat dazu das notwendige technische Equipment auf AGRAVIS- und SAP-Standard getrimmt und bereitgestellt.

„In Summe gesehen, sind wir mit dem Go-live zufrieden. Alle

vorab erarbeiteten und getesteten Prozesse laufen gut“, fassen die operativen Projektleiter Stephan Poos und Rainer Nolte nach dem

Start zusammen. „Natürlich gibt es aktuell noch an einigen Stellen Nachjustierungs- und Handlungsbedarf. Daran arbeiten wir zurzeit unter Hochdruck und kommen unserem Ziel jeden Tag ein bisschen näher.“

– klö –



Seit Anfang Oktober wird an allen drei Standorten der Landtechnik Steigra nun mit SAP als Warenwirtschaftssystem gearbeitet.

Kundennutzen durch zusätzliche Funktionalitäten weiter erhöht

myfarmvis auf Wachstumskurs

Der Kundennutzen des Landwirtschaftsportals myfarmvis wird kontinuierlich weiter erhöht. So wurden zusätzliche Funktionen freigeschaltet wie zum Beispiel Kontrakte und Erzeugerabrechnungen mit den teilnehmenden Genossenschaften.

Auch die Futtermittel-Bestell-App Futter24 ist inzwischen integriert und hat die App IQ-Feed abgelöst. „Die strategische Weiterentwicklung erfolgt in engem Schulter-

schluss mit dem Fachbeirat und den genossenschaftlichen Gesellschaftern in der Raiffeisen Portal GmbH“, berichtet Dr. Torsten Feldbrügge, Bereichsleiter Digitalisierung bei der AGRAVIS.

Das Portal myfarmvis ist das zentrale digitale Eingangstor für die Landwirtschaft. Kundinnen und Kunden der teilnehmenden 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.

Mit den Funktionalitäten steigen auch die Kundenzahlen. „Bei der Kundschaft unserer Agrarzentren haben wir schon eine gute Marktdurchdringung erreicht“, freut sich Dr. Torsten Feldbrügge. Die Genossenschaften ihrerseits würden nun ebenfalls vertrieblisch durchstarten. Mitgesellschafter an der Raiffeisen Portal GmbH sind neben der AGRAVIS und der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster die Raiffeisen-

Genossenschaften Niedersachsen Mitte eG, Heidesand eG, Hohe Mark Hamaland eG und Steverland eG sowie Ems-Vechte und Raiffeisenagrar.

Aktuell auf der Agenda stehen unter anderem die Integration des Nährstoffmanagement-Tools Acker24, außerdem die Einbindung von Herstellern und Herstellerportalen. Auch ein Leistungsrechner für verschiedene Landtechnik-Maschinen wird aufgespielt. Damit lässt sich vor einer Kaufentscheidung prüfen, ob eine Landmaschine tatsächlich optimal zum Betrieb und den Bedarfen passt.

Weitere Informationen gibt es unter myfarmvis.com

– rog –

Projektteams der AGRAVIS entwickelten Konzepte mit Potenzial

Zukunftsfähige Ideen für alternative Proteine



Die beiden Projektteams wurden für ihre innovativen Konzepte von der Jury gelobt und setzen ihre Arbeit fort.

Welche nachhaltigen Alternativen können für den Proteinbedarf in der Tierernährung eingesetzt werden? Welche zukunftsfähigen Antworten gibt es zu den rückläufigen Fleischmärkten und dem steigenden Trend zu Fleischersatzprodukten in

der Humanernährung? Seit geraumer Zeit setzt sich die AGRAVIS mit diesen Fragestellungen proaktiv auseinander. Zwei Projektteams haben in den vergangenen Monaten dazu Konzeptideen ausgearbeitet und werden diese nun weiterentwickeln.

Das Projektteam „Insectfarming“ (Dr. Wilhelm Schulte-Beckhausen, Maïke Hardick, Sonja Hagemann, Michael Ermann und Markus Schulte-Kellinghaus) entwickelte ein Geschäftsmodell für die Erzeugung von nachhaltigem Protein aus der Larve der Schwarzen Soldatenfliege. AGRAVIS würde hierbei als Systempartner auftreten.

Die Gruppe „APP4Food“ (Alternative Protein Plants for Food) erarbeitete einen Businessplan für einen Einstieg der AGRAVIS in die Wertschöpfungskette von pflanzlichen Fleischersatzprodukten – von der Vermehrung des Leguminosensaatgutes über den Anbau, die Aufbereitung und den Handel von Erbsen, Ackerbohnen und Lupinen bis hin zur eigenen Produktion von Standardtexturaten bzw. Isolaten. Dieses Team besteht aus Anna Baumgärtel, Elisabeth von Weber-Chrustschoff, Andreas Busmann-Dopp, Frank

Deckert, Katrin Pitschmann, Jochen Quante und Friedrich Holtz.

„Beide Teams haben zielorientiert gearbeitet. Dafür unser herzliches Dankeschön, dass sie diese bereichsübergreifende Projektarbeit zusätzlich zum Alltagsgeschäft so fokussiert auf sich genommen haben“, unterstreicht der Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler. „Die ausgearbeiteten Konzepte zeigen, welche fachliche Know-how, welche Marktkennntnis und Innovationskraft in unserer Organisation steckt“, ergänzt Dr. Elke Müller-Mußmann, Bereichsleiterin Futtermittel. „Wir sehen in den Markttendenzen für uns Chancen, wenn wir uns rechtzeitig auf den Weg machen und die Weichen früh genug stellen. Dafür bildet die Arbeit der beiden Projektteams eine wertvolle Grundlage“, so die Einschätzung von Vorstandsmitglied Hermann

Hesseler, der ebenso wie Dr. Elke Müller-Mußmann und Dr. Philipp Spinne der Bewertungskommission angehörte. Die Jury kam zu dem Schluss, dass von beiden Konzepten das klare Signal ausgeht: „AGRAVIS schaltet in den Handlungsmodus“. Deswegen dürfen sich auch beide als Gewinner fühlen. Das Team „Insectfarming“ wurde gebeten, einen Prototypen „innovativ operativ“ im Bereich Tiere umzusetzen und mit strategischen Partnern den Business Case auf einem landwirtschaftlichen Betrieb zu realisieren. Die Gruppe „APP4Food“ wird bei ihrem Konzept eine Technologieentscheidung hinsichtlich Prozessstabilität herbeiführen und eine organisatorische Verankerung empfehlen. Dieses Projekt findet dann bei entsprechender Wirtschaftlichkeit seine Umsetzung als strategische Investition.

– rog –

Raiffeisen Webshop GmbH & Co. KG erweitert Gesellschafterkreis

E-Commerce: Im Zusammenschluss schlagkräftiger

Die Trends im Einzelhandel lassen erkennen: Die Kund:innen kaufen sowohl online als auch stationär ein. Welcher der beiden Verkaufskanäle überwiegt, ist dabei branchenspezifisch. Grundsätzlich nimmt der Onlinehandel stetig zu und der E-Commerce hält immer mehr Einzug ins Geschäft der Raiffeisen-Märkte der genossenschaftlichen Partner der AGRAVIS.

„Der Einfluss des E-Commerce wird immer größer, sodass es für die Raiffeisen-Genossenschaften zunehmend interessanter wird, sich mit

dieser Entwicklung auseinanderzusetzen“, erläutert Felix Honermeyer, Geschäftsführer der Raiffeisen Webshop GmbH & Co. KG. „Hier stehen wir als Dienstleister und Partner fest an der Seite der Genossenschaften, die stationären und Onlinehandel verknüpfen möchten. Es auf eigene Faust zu versuchen, wäre nicht empfehlenswert, denn es ist wirtschaftlich weniger lukrativ, einen eigenen Online-Vertriebskanal aufzubauen. Gemeinsam sind wir schlagkräftiger.“

In jüngster Zeit hat das Interesse spürbar zugenommen: Im Jahr 2021 begrüßte die Raiffeisen

Webshop GmbH & Co. KG mit der RWG Sittensen eG und der LEV Ostholstein eG zwei neue Gesellschafterinnen. Aktuell laufen weitere Gespräche mit der Raiffeisen Rhein-Ahr-Eifel GmbH. Die Zahl der teilnehmenden Genossenschaften beläuft sich dann bald auf 40.

Das Ziel ist klar umrissen: Kooperation in Form einer gemeinsamen Omnichannel-Strategie kann auch hier einen Mehrwert bringen. Für den stationären Handel sollen digitale Vertriebswege mehr und neue Kund:innen in die Raiffeisen-Märkte bringen und neue Geschäftsmodelle forcieren.

Plattform ist der Onlineshop www.raiffeisenmarkt.de, der seit 2014 die Artikel aus dem Sortiment der stationären Raiffeisen-Märkte deutschlandweit über das Internet vermarktet – vorwiegend aus den Bereichen Reitsport, Haus und Heimwerker, Heimtier, Textil sowie Garten. „Der Onlineshop stößt dabei in immer höhere Umsatzregionen vor und eignet sich durch die integrierte



Standortsuche hervorragend als Werbepattform für den eigenen Markt“, benennt Honermeyer weitere Vorteile.

– klö –

Raiffeisen-Markt in Naumburg neu in Kooperationsgemeinschaft

„Zuverlässig, kompetent und nah“

Weiß-grüne Luftballons schmückten die großzügige Ladenfläche und draußen grüßte ein freundliches „Herzlich willkommen“-Schild: Der neue Raiffeisen-Markt in Naumburg (Sachsen-Anhalt) feierte vor Kurzem seine Neueröffnung mit einer großen Aktionswoche und punktet dabei mit einem hohen Wohlfühlfaktor.

Gleichzeitig freut sich die Terres Marketing + Consulting GmbH, mit der Raiffeisen Naumburg GmbH ein neues Mitglied in ihrer Kooperationsgemeinschaft begrüßen zu können. Als Systemzentrale bietet die AGRAVIS-Konzerngesellschaft ein umfassendes Einzelhandelskonzept für Raiffeisen-Märkte und sie ist für den Raiffeisen-Markt Naumburg sowie mehr als 300 weitere Märkte



Breite Wege, gute Übersicht: Das professionelle Ladenlayout und Sortimentskonzept im neuen Raiffeisen-Markt Naumburg kommt bei der Kundschaft sehr gut an.

Franchisegeberin. Mit einer Einwohnerzahl von knapp 35.000 Menschen bietet sich der Ort Naumburg als Standort für einen großen Raiffeisen-Markt gut an. Insgesamt verfügt die neue Einkaufsstätte über eine stattliche Verkaufsfläche von

3.000 Quadratmetern. Das Motto des Naumburger Bau- und Gartensmarkts lautet „zuverlässig, kompetent, nah“ und macht damit seine Stärke als moderner Einzelhandelsstandort mit lokaler Verbundenheit und Sortimentsqualität deutlich.

Die Betreiberin, die Raiffeisen Naumburg GmbH, ist ein traditionelles, regionales Unternehmen, das sich vor Ort schon seit vielen Jahrzehnten einen Namen gemacht hat. Nicht nur Privat-, sondern auch Profi-Kundschaft fühlt sich dort gut aufgehoben.

Bei Sortimentsgestaltung und Marktlayout wurde das Konzept der Terres Marketing + Consulting GmbH umgesetzt. Für eine harmonische Gesamtwirkung sorgen Wandflächen in warmen Farbtönen in Kombination mit unterschiedlichen Fußbodenbelägen zur Wegführung durch die Sortimentsbereiche.

Großer Wert wurde auf eine breite Gangführung gelegt. Übersichtlichkeit schaffen die Gondelregale, saisonal wechselnde Erlebniswelten

werden auf Aktions- und Sonderverkaufsflächen präsentiert.

Auf der Verkaufsfläche werden die Sortimentschwerpunkte Bau- und Heimwerkerbedarf sowie Haus, Heimtier, Textil und Garten sowie Brennstoffe präsentiert. Reit- und Angelsport komplettieren das Angebot.

Bereits während der Eröffnungswoche gab es viele positive Rückmeldungen der Naumburger Kundschaft. Geschäftsführer Marcel Berndt sowie Marktleiter Guido Rothelius begrüßten auch Terres-Geschäftsführer Jörg Mohr sowie Vertriebsleiter Stefan Homann zur Einweihungswoche, die einen Grillfest-Gutschein fürs gesamte Team überreichten.

– klö –

Einstieg in die CO₂-Bilanzierung

In vielen Bereichen und Gesellschaften des AGRAVIS-Konzerns gibt es bereits eine Fülle von erfolgreichen Aktivitäten zur Reduzierung von CO₂, die somit auf den Klimaschutz einzahlen.

Ob Futterkonzepte, Biodiversitätsmaßnahmen, das Energiemanagement, die klimaneutrale Beteiligungsgesellschaft Raiffeisen Bio-Brennstoffe GmbH, die Nutzung von Photovoltaikanlagen auf AGRAVIS-Dächern, die Produktion von Bio-Methan oder der Einsatz von recyclingfähigen Verpackungen im Bereich Märkte: Diese Auflistung ließe sich noch fortsetzen und zeigt das breite Engagement im Unternehmen.

Der AGRAVIS ist bewusst, dass die Anstrengungen in diesem Bereich aufgrund der steigenden Anforderungen von Politik, Gesellschaft, Kunden, weiteren Stakeholdern und aus dem Wettbewerb heraus intensiviert werden müssen. Deshalb wird aktuell an weiteren Themen gearbeitet. So ist die Konzerngesellschaft Veravis GmbH derzeit damit

beschäftigt, eine Systematik aufzustellen, mit der der Fußabdruck der AGRAVIS-Futtermittel ebenso ermittelt werden kann wie konzernweite CO₂-Bilanzen (Corporate Carbon Footprint). Dazu wird in einem Pilotprojekt die CO₂-Bilanz des Futtermittelwerkes in Lingen erstellt. Dort werden pro Jahr rund 180.000 Tonnen Futtermittel für Schwein, Rind und Geflügel produziert. „Wir brauchen eine solide Datenbasis, um Minderungspotenziale zu identifizieren und umzusetzen“, sagt Dr. Elke Müller-Mußmann, Bereichsleiterin Futtermittel.

Bei der Bilanzierung werden alle direkten und indirekten Emissionen aus dem Energieverbrauch erfasst. Zusätzlich werden alle sonstigen Emissionen aus dem vor- und nachgelagerten Bereich der Produktion dokumentiert; dazu gehört zum Beispiel der CO₂-Ausstoß durch Herstellung und Transport eingekaufter Güter. Mit diesen unterschiedlichen Kategorien der Erfassung erfüllt die AGRAVIS die Anforderungen des GHG Protocols, ein Standardregelwerk für die CO₂-Bilanzierung. Das Pilotprojekt zum Futtermittel-



Für das Futtermittelwerk in Lingen wird im Zuge eines Pilotprojektes eine CO₂-Bilanz erstellt. Die Daten sollen bis November vorliegen.

werk Lingen wird gemeinsam mit dem Dienstleister Climate Partner umgesetzt, mit dem die AGRAVIS-Beteiligungsgesellschaft Raiffeisen Bio-Brennstoffe GmbH schon ihre Zertifizierung zum klimaneutralen Unternehmen realisiert hat. Bis Ende November sollen die Daten zu Lingen vorliegen.

Dass hinsichtlich Effizienz in der Fütterung in den vergangenen Jahren bereits eine Menge erreicht wurde, zeigen neben AGRAVIS-eigenen Konzepten wie der N- und P-reduzierten Fütterung oder dem Ökoeffizienzmanager Schwein auch zwei aktuelle Studien des Deutschen Verbandes Tiernahrung (DVT), in

die ebenfalls die Erfahrungen und Erkenntnisse der AGRAVIS eingeflossen sind. Die Studie weist nach, dass sowohl in der Schweine- als auch in der Broilermast in den vergangenen 20 Jahren mittels geringerer Rohproteingehalte im Futter der Ammoniakausstoß der Tiere nachhaltig gesenkt werden konnte. In der Schweinemast gingen die Eiweißgehalte im Futter im Schnitt um rund 11 Prozent auf 14,6 Prozent zurück. Die Ersteller der Studie gehen davon aus, dass sich dieser Trend – wenn auch in vermindertem Tempo – bis zum Jahr 2030 fortsetzen ließe. Demnach könnte der mittlere Rohprotein-gehalt bis dahin um weitere vier

Prozent abgesenkt werden. Die bis 2030 erreichbare Reduzierung des Proteingehaltes würde unter dem Strich den Ammoniakanstieg um gut 26 Prozent mindern. Trotz geringerer Proteinzufuhr stiegen aber die Mastleistungen im Beobachtungszeitraum der Studie kräftig an.

Zur Broilermast fiel die Betrachtung ganz ähnlich aus. Auch hier ging die Rohproteinzufuhr in allen Fütterungsphasen innerhalb der vergangenen 20 Jahre deutlich zurück, im Mittel um sieben Prozent auf 19,3 Prozent. Gleichzeitig wurden deutliche Fortschritte bei der biologischen Leistung erzielt. Die Verfügbarkeit von essentiellen Aminosäuren zur synthetischen Ergänzung im Futtermittel wird die weitere Entwicklung in der Geflügelernährung maßgeblich beeinflussen. Die Studie legt für beide Tierarten den Schluss nahe, dass das in der Fortschreibung der Technischen Anleitung zur Reinhaltung der Luft formulierte Ziel, die Ammoniakemissionen bis 2030 um 29 Prozent zu senken, mit der nährstoffreduzierten Fütterung erreichbar scheint.

– rog –

Nachhaltigkeitsstandards für Soja- und Palmölprodukte

Verantwortungsbewusste Futtermittelbeschaffung

Die Förderung von Nachhaltigkeit innerhalb der gesamten Lieferkette ist für die AGRAVIS ein wichtiges Anliegen, das auch fest in der AGRAVIS-Nachhaltigkeitsstrategie verankert ist. Als Futtermittelhersteller ist sich die AGRAVIS ihrer besonderen Verantwortung in der Beschaffung von Proteinträgern für die Tierernährung bewusst.

Ziel ist es, den Futterbedarf der Tiere soweit wie möglich durch heimische Pflanzen zu decken. In den vergangenen Jahren hat die AGRAVIS ihr Mischfutter so umgestellt, dass 40 Prozent weniger Soja verbraucht wurden. Dafür stiegen die Anteile an heimischen Rohstoffen an. Zum Beispiel wurde 15 Prozent mehr Getreide verfüttert und 25 Prozent mehr Rapsextraktionsschrot.

Dennoch sind Futtermittelhersteller darauf angewiesen, eiweißreiche Komponenten wie zum Beispiel Sojaextraktionsschrot oder auch Palmölpeller zu importieren. Dabei wird auf nachhaltige und zertifizierte Produkte Wert gelegt. Aus diesem Grund orientiert sich die AGRAVIS an unterschiedlichen Nachhaltigkeitsstandards, die allesamt ein Ziel haben: eine verantwortungsbewusste

Soja- und Palmölproduktion. Für den Bereich Palmölfuttermittel plant die AGRAVIS darüber hinaus ab 2022 den Einsatz von Ware, die unter den RSPO-Standard (Roundtable on Sustainable Palm Oil) fällt. Dieser ist durch soziale und ökologische Kriterien gekennzeichnet, um negative Auswirkungen des Palmölanbaus zu minimieren. Aktuell werden bei AGRAVIS die notwendigen Schritte

mit den Zertifizierungsgebenden geprüft. Unter diesen Standard fallen sowohl Palmfette als auch Palmöle.

Die abgebildete Darstellung gibt einen Überblick über die unterschiedlichen Standards und Leitlinien, die für die AGRAVIS im Bereich Soja und Palmöl einen maßgeblichen Stellenwert einnehmen.

– lka –

Für einen verantwortungsbewussten Umgang mit wertvollen Ressourcen und für eine nachhaltige Wertschöpfungskette in der Futtermittelbeschaffung orientiert sich die AGRAVIS-Gruppe an folgenden Nachhaltigkeitsstandards:

FEFAC-Leitlinien (Europäischer Mischfuttermittelverband)

Kriterien für eine kontinuierliche Verbesserung der verantwortungsvollen Sojabeschaffung

FONEI (Forum Nachhaltigere Eiweißfuttermittel)

Ein Zusammenschluss, um den Anteil heimischer Leguminosen in der Tierfütterung zu erhöhen und um ausschließlich nachhaltig erzeugtes Soja einzusetzen

RTRS (Roundtable on Responsible Soy)

Eine globale Dialog-Plattform für Produktion, Handel und Einsatz von verantwortungsvoll produziertem Soja

ProTerra

Eine Organisation für mehr Nachhaltigkeit im Futter- und Lebensmittelproduktionssystem

CRS (Certified Responsible Soy)

Ein Standard für ökologisch und sozial verantwortungsbewusst erzeugtes Soja

RSPO (Roundtable on Sustainable Palm Oil)

Eine globale Dialog-Plattform, um negative Auswirkungen des Palmölanbaus durch ökologische und soziale Kriterien zu minimieren



FONAP (Forum Nachhaltiges Palmöl)

Ein Zusammenschluss, um den Anteil nachhaltig erzeugten Palmöls sowie Standards (u. a. für Menschenrechte) zu erhöhen

ASM-Abkommen (Amazon Soy Moratorium)

Die Unterbindung von Verkauf und Finanzierung von Soja aus dem Amazonasgebiet von Flächen, die nach 2008 gerodet wurden

Schnell ein neues Geschäftsmodell etabliert

Den Markt genau beobachten, sich neu ergebende Bedarfe der Kundinnen und Kunden erkennen, um dann schnell zu agieren: Genau das hat die Raiffeisen Energie GmbH & Co. KG gemacht.

In sehr kurzer Zeit hat Torsten Fischer, Geschäftsführer des genossenschaftlichen Gemeinschaftsunternehmens, eine Dienstleistung für Betreiberinnen und Betreiber von EEG-Anlagen entwickelt. Denn für Anlagen mit einer Leistung

von über 100 kWp müssen im Rahmen des sogenannten Redispatch 2.0 zusätzliche Dokumentationspflichten erfüllt werden. Die Aufforderung der Netzbetreiber zur Datenübermittlung bedeutet für die Betroffenen einen erheblichen Bürokratieaufwand. Insbesondere in der Landwirtschaft, wo viele dieser Anlagen laufen, wurde auch die Terminierung zur Erntezeit als Ärgernis empfunden.

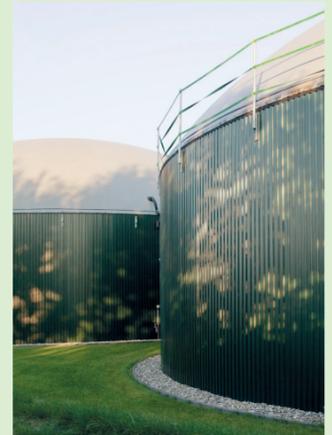
Die Raiffeisen Energie GmbH & Co. KG, an der neben der AGRAVIS

Raiffeisen AG rund 50 regionale Raiffeisen-Genossenschaften beteiligt sind – lässt die Anlagenbetreiber mit den Anforderungen nicht allein und kümmert sich als Dienstleister um den Datentransfer. „Wir erhalten großen Zuspruch und haben für mehrere hundert Anlagen den Austausch der Daten mit den Netzbetreibern übernommen“, berichtet Geschäftsführer Torsten Fischer. „Unser Angebot ist so einfach wie möglich und die Anlagenbetreiber haben minimalen Aufwand.“

Die neuen Regelungen gelten seit 1. Oktober 2021. Mutmaßlich sind noch tausende Anlagen nicht gemeldet.

Unter eiv.reg-raiffeisen.de stellt Raiffeisen die wichtigsten Informationen zur Verfügung.

– rog –



Digitale Vortragswoche vom 15. bis 19. November 2021

„360 Grad AGRAVIS“ – die Zweite



Wie sieht die Tierhaltung der Zukunft aus? Was kann Digitalisierung leisten und welche Chancen bietet nachhaltiges Handeln? Auf diese und weitere Fragen gab es bei der Premiere von „360 Grad AGRAVIS“ im November 2020 eine Woche lang fachkundige Antworten.

Mehr als 1.000 Interessierte nahmen an der virtuellen Vortragsveranstaltung teil. Nun geht das

Format in die zweite Runde. Bei den täglichen Livestreams vom 15. bis 19. November 2021 stehen viele spannende und zukunftsweisende Themen auf dem Programm. Jeder Tag steht unter einem besonderen Schwerpunkt, die gesamte Woche trägt die Überschrift „Gemeinsam stark. Für eine nachhaltige Landwirtschaft.“ Dabei haben Landwirt:innen, Genossenschaften und alle weiteren Interessierten die Möglichkeit, sich digital mit externen Fachleuten sowie Exper-

tinnen und Experten aus den verschiedenen AGRAVIS-Bereichen auszutauschen. Auch bei der Fortsetzung des Formats wird Interaktion großgeschrieben: Umfragen, Abstimmungen, Meinungen, Fragen – all das kann und soll während der Impuls- und Fachvorträge sowie den Diskussionsrunden in den Chats rege genutzt werden. Bei Interesse können die Teilnehmenden auch direkt in Kontakt mit den AGRAVIS-Berater:innen treten und einen Termin vereinbaren.

– seb –

Programm (KW 46.2021)

- Montag, 15. November, 20 Uhr:** „Wie fährt der Schlepper in zehn Jahren? Antriebstechniken abseits vom Diesel“
- Dienstag, 16. November, 14 Uhr:** „Digitalisierung in der Landwirtschaft – Neuigkeiten und Trends“
- Mittwoch, 17. November, 20 Uhr:** „Ist der Ackerbau noch zu retten? Praxisnahe Lösungen für den Wegfall von Wirkstoffen“
- Donnerstag, 18. November, 20 Uhr:** „Tierhaltung im Wandel – Effizienz, Nachhaltigkeit und Tierwohl im Einklang“
- Freitag, 19. November, 14 Uhr:** „Nachhaltigkeit: Den Weg zur Klimaneutralität mitgestalten“



Neues Audioformat zu aktuellen Themen in der Landwirtschaft

Lösungen im Podcast

Unter dem Titel „AGRAVIS – Der Podcast. Gemeinsam stark.“ bietet die AGRAVIS allen Interessierten praktische Lösungen mit Mehrwert zu aktuellen landwirtschaftlichen Themen zum Anhören – jederzeit und überall.

Alle vier Wochen informieren AGRAVIS-Fachleute die Zuhörerschaft zu Themen von den Getreide-Weltmärkten über digitale Einflüsse bis hin zu regionalen Saatgut-Empfehlungen. Pro Episode rückt ein Thema aus der AGRAVIS-Welt in den Fokus, wobei dies

zunächst global betrachtet wird, um anschließend regionale Aussagen für die AGRAVIS-Welt zu treffen, um so einen 360-Grad-Rundumblick zu schaffen. Ergänzend dazu gibt es eine kompakte Podcast-Reihe, in der ausgewählte Themen anhand von fünf Fragen kurz erklärt werden.

Die einzelnen Episoden sind auf allen bekannten Podcast-Streamingdiensten wie beispielsweise Spotify, Amazon Music und Apple Podcasts, auf der Homepage der AGRAVIS sowie über den nachfolgenden QR-Code abrufbar. Fragen, Feedback

und Themenwünsche können gerne per E-Mail an podcast@agravis.de geschickt werden.

– msc –



agravis.is/podcast



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

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

Bildnachweis
AGRAVIS Raiffeisen AG