

Lageeinschätzung des Vorstandes nach dem ersten Halbjahr 2022

## Höchst fordernd und sicher auf Kurs



Der Vorstand der AGRAVIS Raiffeisen AG (v. li.): Jan Heinecke, Hermann Hesseler, Dr. Dirk Köckler (Vorsitzender), Jörg Sudhoff

**S**ehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

**inzwischen befinden wir uns schon in der zweiten Hälfte eines denkwürdigen Jahres. Niemand hätte für möglich gehalten, dass es überschattet sein würde von einem Krieg mitten in Europa. Der Angriff von Putins Armee auf die Ukraine kostet das Leben zahlloser unschuldiger Menschen, macht ganze Städte und Regionen dem Erdboden gleich und reißt Familien auseinander, weil vor allem Frauen und Kinder Zuflucht suchen vor den Grauen des Krieges. Deshalb sind unsere Gedanken auch weiterhin bei denen, die unter den Wirren dieses Krieges unvorstellbares Leid erfahren.**

Diese Invasion hat erhebliche Auswirkungen auf die globale Wirtschaftslage. Die AGRAVIS und ihre genossenschaftlichen wie landwirtschaftlichen Kunden sehen sich insbesondere mit enormen Preisausschlägen bei Agrarrohstoffen und Energie konfrontiert. Trotz der stark gestiegenen Energiekosten und der auch im vergangenen Jahr bereits knappen Frachträume und gestörten Lieferketten kann die AGRAVIS bis dato die Logistik im Agrarhandelsbereich aufrechterhalten. Somit gelingt es uns als systemrelevantes Unternehmen, gemeinsam mit dem genossenschaftlichen Verbund den Versorgungsauftrag zu erfüllen und die Ernährungssicherheit mit zu gewährleisten. Dennoch sind die Auswirkungen dieser kriegerischen Auseinander-

setzung maximal fordernd für unser Geschäft. Die AGRAVIS begegnet dem durch eine enge Positionsführung in den Handelsbereichen, ein ausgeprägtes Risikomanagement sowie ein konsequentes Forderungsmanagement. So schaffen wir es bislang, dass die Folgen des Krieges für uns beherrschbar sind. Unterstützend bei der Bewältigung dieser Herausforderungen wirkt zudem das breite Portfolio der AGRAVIS.

Die Entwicklung in den ersten sechs Monaten unseres Geschäftsjahres zeigt, dass wir weiterhin volatile Märkte haben, hohe Preise das Bild auf der Rohstoffseite prägen – auch wenn es nicht mehr die Höchststände aus dem Frühjahr sind – und wir ebenfalls hohe Fracht- und Logistikkosten weitergeben müssen. Wir hatten Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, schon zur Hauptversammlung 2022 darüber informiert, dass wir unsere Erwartungen an Umsatz und Ergebnis vor Steuern im laufenden Geschäftsjahr aufgrund der Preissituation angepasst haben. Wir rechnen zum Jahresende nunmehr mit einem Umsatz von über 8 Mrd. Euro und mit einem Ergebnis vor Steuern, das sich nach derzeitiger Lage mit über 50 Mio. Euro signifikant oberhalb der 2021-er Zahlen bewegt. Zum 30. Juni 2022 liegt der Umsatz der AGRAVIS bei rund 4,5 Mrd. Euro und ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund 33 Prozent gestiegen – wie erläutert macht sich darin das deutlich höhere Preisniveau bei gleichzeitig gestiegenem Risiko bemerkbar. Beim Ergebnis vor Steuern liegen wir mit rund 23 Mio. Euro um rund 10 Mio. Euro über

dem vergleichbaren Vorjahreswert. Positiv wirken sich unsere Lieferfähigkeit und unsere konsequente Risikovorsorge aus – hier macht sich unsere Kundenorientierung bezahlt.

Die AGRAVIS hat sich somit in den ersten sechs Monaten stabil innerhalb des vorgegebenen Finanzierungskorridors bewegt. Die kurzfristige Liquidität war jederzeit gesichert, weil Positionen angesichts der hochvolatilen Märkte möglichst klein und auf Sicht gehalten wurden. Dieses Vorgehen wird auch im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres forciert, um Risiken – gerade bei fallenden Preisen – zu minimieren.

Die Preisrisiken in Verbindung mit engen Versorgungsbilanzen und fehlenden Frachtkapazitäten richten das Scheinwerferlicht noch intensiver auf das Thema Nachhaltigkeit. Wir bei der AGRAVIS leben Nachhaltigkeit aktiv, und zwar nicht weil Politik und Gesellschaft das einfordern, sondern als Selbstverständnis unseres Geschäftsmodells. Ein Fokus unserer Nachhaltigkeitsaktivitäten liegt auf umsetzbaren und markt-

tauglichen Konzepten. Hier ist vieles angestoßen und manches schon umgesetzt. Beispiele dafür stellen wir Ihnen in dieser Publikation vor.

Die noch ausstehenden Monate bis zum Jahresende werden weiterhin unsere ganze Kraft und volle Aufmerksamkeit erfordern. Niemand weiß, wie sich Krieg, Gasknappeit, die wochenlange Trockenheit oder auch der Ausbruch der Afrikanischen Schweinepest in Niedersachsen weiter auf unser Geschäft auswirken werden. Aber wir als AGRAVIS-Familie stellen uns diesen Aufgaben trotz allem mit viel Schwung und Optimismus. Gemeinsam mit den Raiffeisen-Genossenschaften haben wir die Infrastruktur und das Know-how, haben wir die Kundennähe und die konsequente Kundenorientierung, und nicht zuletzt die Liquidität und Solidität, um der starke Partner für eine nachhaltige, generationenübergreifende Landwirtschaft zu sein. Das ist unser Kerngeschäft. Darauf konzentrieren wir uns.

Die rund 80.000 landwirtschaftlichen Familien, die hinter den

Raiffeisen-Genossenschaften stehen, geben uns die notwendige Bodenhaftung und sind Ansporn für uns „zu liefern“. Diese Leistungsfähigkeit fordern unsere Kunden zu Recht von uns ein, und das jeden Tag – analog und digital. Die digitale Transformation wollen wir kundenfokussiert und mit Augenmaß umsetzen. Wir sehen in der Digitalisierung die Chance und auch einen Auftrag an uns selbst, im genossenschaftlichen Verbund passgenaue digitale Bausteine für unsere Kund:innen zu etablieren.

Auch an vielen anderen Stellen setzen wir im laufenden Jahr den Verbundgedanken in konkrete Projekte um und bieten dies auch für die Folgejahre an – ob in der Logistik, der Tierernährung, im Pflanzenbau bei den E-Commerce-Aktivitäten oder der E-Mobilität. Die Basis für unser Handeln sind die klare Kundenfokussierung sowie stabil funktionierende, schlanke Prozesse, eine konsequente Kostendisziplin und Mitarbeitende, die für die Sache brennen und nachhaltiges, integriertes Handeln Tag für Tag leben. Auch hierüber erstatten wir schlaglichtartig in dieser Ausgabe der AGRAVIS Info Bericht.

Viel Freude bei der Lektüre!

## Schuldscheindarlehn platziert

**D**ie AGRAVIS Raiffeisen AG stellt ihre Finanzierungsstruktur weiterhin breit auf. Zum dritten Mal nach 2013 und 2015 wurde in Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank, der DZ Bank und der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) erfolgreich ein Schuldscheindarlehn platziert. Das Volumen erreichte rund 95 Mio. Euro und damit deutlich mehr als die angekündigten 75 Mio. Euro. Die Mittel dienen der allgemeinen Unternehmensfinanzierung.

Das nicht nachrangige, aber unbesicherte Schuldscheindarlehn wurde den Investoren bei Laufzeiten von dreieinhalb, fünf oder sieben Jahren mit variabler und fixer Verzinsung angeboten. Valuta war der 6. Juli 2022. Überwiegend entschieden

sich die Interessenten für die beiden längeren Laufzeiten.

„Wir werten dies als anhaltend großen Vertrauensbeweis der Investoren in die Solidität der AGRAVIS und freuen uns über die rege Nachfrage insbesondere aus dem genossenschaftlichen Bankensektor“, erklärt Hermann Hesseler, Finanzvorstand der AGRAVIS. Auch vor dem Hintergrund des immer schwieriger werdenden Marktumfeldes sei die Ausgabe des Schuldscheindarlehns für die AGRAVIS ein großer Erfolg und sichere im Verbund mit den weiteren Finanzierungsquellen die Liquidität des Unternehmens.

Erstmals verknüpft die AGRAVIS die Ausgabe eines Schuldscheindarlehns mit der Erreichung von drei konkreten Nachhaltigkeitszielen.

Dieser sogenannte ESG-Ansatz (Environment, Social, Governance) korrespondiert mit der Nachhaltigkeitsstrategie der AGRAVIS, die sich an den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen orientiert. Als KPIs wurden die CO<sub>2</sub>-Emissionen der AGRAVIS und ihrer wichtigsten Lieferanten sowie die Arbeitssicherheit ausgewählt. „Damit unterstreichen wir, dass wir es ernst meinen mit der Nachhaltigkeit und uns an konkreten Ergebnissen messen lassen wollen“, so Hermann Hesseler.

Im Mai 2022 hatte die AGRAVIS ein Schuldscheindarlehn in Höhe von 59 Mio. Euro abgelöst.

– rog –

### AUS DEM INHALT

■ Seite 2  
„Im Team erreicht man mehr als allein“  
Interview mit Jan Heinecke

■ Seite 5  
E-Mobilität nimmt Fahrt auf  
Infrastruktur wird ausgebaut

■ Seite 7  
Zukunftsbild 2030  
Bereichsübergreifende Projekte

■ Seite 8  
Neustart in Oldenburg  
AGRAVIS-Cup im Oktober

## Die Entwicklung der Sparten im ersten Halbjahr



**Agrar Großhandel:** Im Produktbereich Düngemittel zeigte sich der Absatz gegenüber Vorjahr unter anderem wegen des trockenen Frühjahrs leicht rückläufig, der Umsatz stieg im Vergleich aufgrund des hohen Preisniveaus deutlich an. Auch im Produktbereich Pflanzenschutz wirkte sich das trockene Frühjahr aus. Das Geschäft mit Fungiziden wurde besonders durch die Nachfrage für Kartoffeln und Zuckerrüben belebt. Auch die Herbizide verbesserten sich umsatzseitig zum Vorjahr. Insgesamt schließt der Produktbereich Pflanzenschutz das erste Halbjahr mit Umsätzen über Plan und Vorjahr ab. Zum Umsatzanstieg im Produktbereich Saatgut trugen unter anderem der Saatmais und die Feldsaaten bei. Auch das Saatgetreidegeschäft entwickelte sich positiv.

Im Futtermittelgeschäft war das erste Halbjahr geprägt von sehr volatilen Rohwarenmärkten und stark steigenden Preisen. Der

Mengenabsatz beim Mischfutter ging gegenüber Plan und Vorjahr in den Sparten Schwein, Rind und Geflügel zwar zurück, aber der Rohertrag stieg an. Die zwingende und aktiv betriebene Trendwende hin zu einer positiven Ergebnissituation ist umgesetzt. Der Bereich Horse & Hobby entwickelte sich im ersten Halbjahr weiter sehr erfreulich. Das Geschäft mit Milchaustauschern zog als Folge der gestiegenen Milchpreise weiter an. Der Produktbereich Futtermittelspezialprodukte konnte durch frühzeitige Beschaffung von Aminosäuren den Bedarf der AGRAVIS-Werke abdecken. Durch eine Erhöhung der Lagerbestände wird das Risiko der fehlenden Rohwarenverfügbarkeit minimiert. Das Ergebnisniveau hat die Vorgabe deutlich erfüllt. Bei der Tiergesundheit wurde im ersten Halbjahr ein konsolidierter Umsatz unterhalb der ambitionierten Planung erzielt. Das internationale Geschäft in Süd- und Osteuropa leidet unter den Marktverwerfungen.



Der Bereich Agrarerzeugnisse verzeichnete im ersten Halbjahr insgesamt niedrigere Absätze bei Futtermitteln, Getreide und Ölsaaten, aber höhere Umsätze als geplant. Die weltweit anhaltende Rohstoffhausse zieht auch die Preise für Agrargüter mit sich und lässt die Marktteilnehmer weiterhin vorsichtig agieren. Die Wertschöpfung des Bereichs Agrarerzeugnisse befindet sich nach Ablauf des ersten Halbjahres über Plan und Vorjahr. Das Risikoengagement zeigt zukunftsgerichtet weiterhin positive Werte auf.

**Agrar Landwirtschaft:** Die Unternehmen der AGRAVIS Ost konnten ihren Umsatz in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres gegenüber Vorjahr und Plan deutlich steigern. Ein Umsatzplus gab es sowohl bei Getreide und Ölfrüchten als auch bei Betriebsmitteln. Beim Tierfutter wurden Mengensteigerungen verzeichnet. Das Mineralölgeschäft profitierte ebenfalls von einem höheren Mengenabsatz. Ähnlich positiv verlief die Entwicklung in den Agrarzentren der AGRAVIS Mitte-West, allerdings war der Mineralölabsatz verhaltener. Dies wurde durch gute Mengen an den Tankstellen kompensiert. In den Raiffeisen-Märkten der Agrarzentren war die Kaufzurückhaltung aufgrund der hohen Inflation spürbar. Bei der AGRAVIS Niedersachsen-Süd

GmbH ergibt sich eine Umsatzsteigerung zudem aus der Übernahme des operativen Geschäfts von der Raiffeisen Warenhandel GmbH in Rosdorf.



**Technik:** Per 30. Juni 2022 überschreitet die AGRAVIS-Technikgruppe das Umsatzniveau des sehr starken Vorjahres und auch der Planung deutlich. Ein Umsatztreiber war das Neumaschinengeschäft. Auch der Auftragsvorlauf für neue Technik ist sehr positiv. Ihn zu bedienen wird von der weiterhin angespannten Liefersituation beeinflusst. Sie ist auch der Grund dafür, dass vermehrt Gebrauchsmaschinen für den Vertrieb fehlen. Die Werkstatteinahmen gingen ebenfalls nach oben. Als weiterer Aftersales-Zweig übertrifft der Ersatzteilbereich, anlehnd an die hohe Werkstattauslastung, das Vorjahresniveau.

**Märkte:** Umsatzseitig liegt der Großhandelsbereich der Sparte Märkte einschließlich der Regio Baustoffe GmbH nach dem ersten

Halbjahr 2022 über Vorjahr und Plan. Impulse kamen hier vor allem durch das starke operative Geschäft in der TERRES-Kooperation. Durch Neukundengewinnung und Effekte aus der Omnichannel-Aktivität kann die inflationsbedingte Kaufzurückhaltung im Endkundengeschäft der Raiffeisen-Markt GmbH fast vollständig kompensiert werden. Herausfordernd bleiben die Beschaffungsmärkte.

**Energie:** Das erste Halbjahr war vor allem durch die Ölpreisentwicklung geprägt, die durch den Krieg in der Ukraine und das angekündigte Ölembargo der EU gegenüber Russland getrieben wird. Der Umsatz in der Sparte stieg daher gegenüber Planung und Vorjahr deutlich an. Der Handelsbereich Brenn- und Kraftstoffe sowie das Tankstellengeschäft profitierten ertragsseitig von der Preisentwicklung. Bei den Schmierstoffen schlug das hohe Preisniveau für Rohstoffe durch. Bei Holzpellets konnten die Lieferengpässe vom Jahresbeginn in den Folgemonaten kompensiert werden.



## Jan Heinecke vervollständigt seit April den AGRAVIS-Vorstand

# „Im Team erreicht man mehr als allein“

**Seit Anfang April 2022 ist Jan Heinecke neues Vorstandsmitglied der AGRAVIS. Als gelernter und studierter Landwirt war der 48-Jährige zuletzt als Geschäftsführer der Magdeburger Getreide GmbH aktiv und leitete rund zehn Jahre das Landhandelsunternehmen bei Magdeburg. Zuvor war er zehn Jahre in verantwortlicher Position bei der Rabobank International und deren Tochterunternehmen Rabo Trading Germany tätig. Bei der AGRAVIS verantwortet Heinecke als Vorstand die Ressorts Agrarhandel, Energie und Agrarerzeugnisse.**

### Herr Heinecke, wie sind Ihre Eindrücke nach fast vier Monaten bei der AGRAVIS?

**Jan Heinecke:** Auch wenn noch nicht jedes Bild im Büro aufgehängt ist, habe ich mich schon sehr gut eingelebt, viele Gespräche mit Mitarbeitenden und Führungskräften geführt und mir einen guten Überblick über das Produkt- und Dienstleistungsportfolio verschafft. Ein erstes Highlight war die Hauptversammlung, dort war ich auch tatsächlich ein Neuling. Insgesamt ist mir viel Professionalität und insbesondere viel Verständnis für das Geschäft begegnet. In den Ressorts Agrarhandel, Energie und Agrarer-

zeugnisse gibt es auf Leitungs- und Teamebene viele Expertinnen und Experten mit beeindruckendem Sach- und Fachverstand. Im Bereich Agrarerzeugnisse wurden in den vergangenen Jahren durch die Neuausrichtung wichtige Grundlagen gelegt, auf deren Basis jetzt gute Handelsentscheidungen gefällt werden können. Die starke Kundenorientierung der Agrarzentren, die nah an der Landwirtschaft agieren, ist genau der richtige Weg. Der Bereich Energie hat sicherlich mit den herausforderndsten Marktbedingungen zu tun. Wir werden agil bleiben, uns der Frage der erneuerbaren Energien stellen und neue Geschäftsmodelle entwickeln.

### Wie blicken Sie auf die Marktsituation in den kommenden Monaten?

**Heinecke:** Die Fundamentaldaten an den Agrarmärkten werden aktuell durch makroökonomische Faktoren überlagert. Die Unsicherheit an den Energiemärkten, die Angst vor Rezession und der Beginn der Eindämmung der Inflation mit ersten Leitzinserhöhungen in den USA, aber auch in England und der Schweiz lassen Geld schnell in andere Märkte und Anlageformen abfließen. Auch größere Schlagzeilen wie zum Exportkorridor aus der Ukraine haben in den vergangenen Monaten schon ausgereicht, um

den Markt in eine Richtung zu bewegen. Risikomanagement und permanente Marktbeobachtung sind und bleiben das A und O unseres Handelns.

### Was macht Ihnen im Berufsalltag besonders viel Freude und was vielleicht weniger?

**Heinecke:** Ganz klar der wertschätzende Umgang und die professionelle Zusammenarbeit mit anderen Menschen, immer verbunden mit dem Ziel, gemeinsam für den Erfolg und ein gutes Ergebnis zu kämpfen. Im Team erreicht man dabei einfach mehr als allein. Und: Wichtig ist es, von der Kundschaft aus zu denken. Im Vordergrund steht die Frage, welche Herausforderung

die Landwirtschaft hat und welche Lösung wir dafür anbieten können. Weniger vorteilhaft ist es, sich bei der Zusammenarbeit im Klein-Klein zu verlieren. Ein vernünftiger Kompromiss ist manchmal sinnvoller als die allerletzte Stelle hinter dem Komma.

### Wie würden gute Freunde Sie als Menschen beschreiben?

**Heinecke:** Als einen Menschen mit Stärken und Schwächen – und als bodenständig, ehrlich und verlässlich. Und auch als Menschen, der die Landwirtschaft liebt und lebt. In diesem abwechslungsreichen Beruf ist man selbstständig, entscheidet unternehmerisch und arbeitet unter freiem Himmel mit der Natur.

### Welche Persönlichkeit würden Sie gern einmal kennenlernen?

**Heinecke:** Mich beeindruckt beispielsweise die Ärztin und Schauspielerin Maria Furtwängler, eine gebildete Frau, die sich ebenso professionell wie authentisch in der Öffentlichkeit bewegt. Mit großem Respekt betrachte ich auch den ehemaligen Vorstandsvorsitzenden der Siemens AG Joe Kaeser, der zu Fragen der Moral und Politik mutig und klar Stellung bezog. Beide sind inspirierende Persönlichkeiten.

### Wie halten Sie sich für Ihren Berufsalltag fit?

**Heinecke:** Ich bin gerne in der Natur, ob zu Fuß mit meinem Hund oder dem Fahrrad. Im Winter fahre ich leidenschaftlich gerne Ski und zum Abschalten fahre ich an die Nordsee.

### Haben Sie eine Art Lebensmotto oder einen Lieblingspruch, der Sie motiviert?

**Heinecke:** Ja, den habe ich tatsächlich und er lautet: „I cross the bridge when I come to it“ – vermeintliche Probleme lösen sich oft mit der Zeit auf oder die Entscheidungsfindung wird klarer. Jedenfalls halte ich nichts davon, Probleme herbeizureden.



Jan Heinecke

# AGRAVIS setzt nachhaltig zertifiziertes Soja ein

**Die AGRAVIS Raiffeisen AG setzt sich für einen verantwortungsbewussten Umgang mit wertvollen Ressourcen sowie für eine nachhaltige Wertschöpfungskette in der Rohstoffbeschaffung für Futtermittel als Teil der Agrarlieferkette ein.**

Dazu hat das Unternehmen einen weiteren wichtigen Schritt gemacht: Bereits seit Anfang Januar 2022 verwendet die Mehrzahl der Mischfutterwerke, die die AGRAVIS teilweise partnerschaftlich mit Genossenschaften betreibt, in der eigenen Produktion nachhaltig zertifiziertes Soja. Darüber hinaus unterstützt die AGRAVIS den Anbau von nachhaltig angebautem Palmöl für die Herstellung von Futtermitteln durch den Kauf von Zertifikaten.

„Dies ist ein weiterer Schritt, unsere wirtschaftliche Entwicklung und Produktion auf eine nachhaltige und ressourcenschonende Weise auszurichten“, erläutert Dr. Dirk Köckler, Vorstandsvorsitzender der AGRAVIS. Im vergangenen Jahr haben die AGRAVIS und ihre genossenschaftlichen Partner in den Mischfutterwerken rund 260.000 Tonnen Sojaschrot zur Herstellung von Futtermitteln verarbeitet.

„Als Futtermittelhersteller sind wir darauf angewiesen, eiweißreiche Futtermittel wie Sojaextraktionsschrot zu importieren. Dabei legen wir Wert auf nachhaltige und zertifizierte Produkte und sehen alle Handlungsoptionen als ein wichtiges Instrument für mehr Nachhaltigkeit in den Herkunftsländern und

der Lieferkette“, beschreibt Bernd Schmitz, Leiter des Bereichs Futtermittel. In den vergangenen zehn Jahren hat die AGRAVIS ihre Mischfutterrezepturen bereits so verändert, dass Sojaextraktionsschrot um 40 Prozent reduziert wurde. Dafür stiegen die Anteile an heimischen Futtermitteln an. „Aufgrund günstiger klimatischer Bedingungen ist Brasilien für den Sojaanbau von großer globaler Bedeutung. Wir gehen davon aus, dass die moderne Saatzeit in Zukunft Sojabohnen anbieten wird, die sich auch in Deutschland wirtschaftlich anbauen lassen“, erläutert Schmitz.

Die AGRAVIS berücksichtigt unterschiedliche Nachhaltigkeitsstandards, die allesamt ein Ziel haben: eine verantwortungsbewusste

Sojaproduktion. Als Mitglied des Verbandes Deutscher Tiernahrung (DVT) orientiert sich die AGRAVIS an den Vorgaben des FONAP (Forum Nachhaltiges Palmöl) und des FONEI (Forum Nachhaltige Eiweißfuttermittel). Händler und Verarbeiter von Ölsaaten stehen uneingeschränkt zum Soja-Moratorium für die Amazonas-Region (Amazon Soy Moratorium – ASM). Gemeinsam beteiligen sich die Akteure am Ausbau nachhaltiger Lieferketten. Darüber hinaus arbeitet das Unternehmen über den DVT aktiv im europäischen Verband FEFAC (European Feed Manufacturers' Federation) mit und richtet sich beim Sojaeinkauf an den FEFAC Soy Sourcing Guidelines 2021 aus.

Für den Bereich Palmfette und -öle plant die AGRAVIS den Einsatz von Ware, die unter den RSPO-Standard (Roundtable on Sustainable Palm Oil) fällt. Dieser ist durch soziale und ökologische Kriterien gekennzeichnet. Aktuell werden bei AGRAVIS die notwendigen Schritte mit den Zertifizierungsgebern geprüft.

Durch den Einsatz von nachhaltig zertifiziertem Soja und Palmöl ist



es Unternehmen möglich, die fürs Klima so wichtigen Regenwälder zu schützen. Ein wesentliches Engagement in diese Richtung ist die Zusammenarbeit mit der größten brasilianischen Kooperative Coamo, die über ein eigenes Nachhaltigkeitssystem verfügt. Mit Coamo existiert ein Rahmenvertrag. Auf dieser Basis kann ein AGRAVIS-Mischfutterwerk das von Coamo gelieferte Soja über die gesamte Kette bis zur Farm zurückverfolgen. Über Satellit ist der Standort der Farm einsehbar, um festzustellen, ob die Anforderungen an Naturschutz und Nachhaltigkeit eingehalten werden.

– klö –

## Positives Feedback von ersten Pilotgenossenschaften

### Programm „Zukunft Erde“

**Die AGRAVIS Raiffeisen AG bietet der Landwirtschaft seit diesem Jahr das Programm „Zukunft Erde“ an. Ziel ist es, den Aufbau von Humus auf landwirtschaftlich genutzten Flächen zu fördern. Das Programm wurde im Mai 2022 ausgewählten Pilotgenossenschaften vorgestellt.**

Das Feedback war positiv. „Die angesprochenen Genossenschaften fanden die Möglichkeit interessant, mit Unterstützung des Programms, Humusaufbau in der Landwirtschaft zu betreiben und damit CO<sub>2</sub> in der Region zu speichern. Die Bereitschaft, im Themenfeld der regenerativen



Landwirtschaft sichtbar zu werden, war bei allen Genossenschaften durchweg vorhanden“, erklärt Anna Baumgärtel, Business Development Managerin im Pflanzenbau.

Da die Nachfrage zu regenerativer Landwirtschaft und Humusaufbauprogrammen derzeit aus der Landwirtschaft komme, wurde vorgeschlagen, ein Netzwerk für regenerative Landwirtschaft im genossenschaftlichen Verbund zu bilden. Ziel ist es, voneinander zu lernen und sich im Sinne von Best Practice auszutauschen. Der AGRAVIS-Pflanzenbau will noch in diesem Jahr ein erstes Netzwerktreffen organisieren.

Ziel ist es, im laufenden Jahr 50 Pilotbetriebe für das Humusaufbauprogramm zu begeistern, um es ab Winter weiter auszurollen.

– lka –

## Konkurrenz um Schiffsfrachtraum steigt

### Knappe Kapazitäten

**Die AGRAVIS Raiffeisen AG ist besorgt wegen sich abzeichnender weiterer Engpässe in der Binnenschifffahrt. „Die Frachträume sind schon heute knapp und sehr teuer“, erklärt der Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler.**

Nun würden weitere Logistikkapazitäten für den Transport von Steinkohle benötigt. Denn der Bund habe entschieden, wegen der befürchteten Gasknappheit auch wieder verstärkt auf die Kohleverstromung zurückzugreifen. „Damit keine Missverständnisse aufkommen: Natürlich muss in dieser noch nie dagewesenen Situation alles dafür getan werden, die Energieversorgung in Deutschland zu sichern. Aber wenn die Politik im Einvernehmen mit den handelnden Akteuren entlang der Transportkette jetzt nichts unternimmt, um die berechtigten Interessen der Agrar- und Ernährungswirtschaft zu berücksichtigen, dann steuern wir sehenden Auges in die nächste Krise.“

Nachdem die Kohletransporte auf den Binnengewässern seit 2016 stark zurückgegangen waren, wurden zahlreiche ältere Kohleschiffe verschrottet. Parallel nahmen die Anlieferungen von landwirtschaftlichen Produkten per Schiff stark zu. Die Konkurrenz um Frachtkapazitäten führt als Konsequenz dazu, dass eine reduzierte Flotte vermehrt Energietransporte zu den Kohlekraftwerken übernimmt und diese Frachträume über den Preis auch bereitgestellt werden. Zugleich ergibt sich in den nächsten Mona-

ten ein signifikanter Mehrbedarf für den Agrarsektor. „Die fehlenden Weizenexporte aus der Ukraine müssen ausgeglichen werden, und dadurch werden bis Dezember zusätzliche Transporte aus Deutschland und weiteren europäischen Nachbarländern zu den Mühlenstandorten erforderlich“, beschreibt Köckler den steigenden Bedarf.

„Wir haben in Deutschland aber nicht genügend Frachtraum, um sowohl die Kohletransporte als auch die Agrarprodukte an ihr Ziel zu bringen.“ Deswegen müssten in einem ersten Schritt Leerfahrten unbedingt vermieden werden. „Zertifizierte Schiffe aus dem Agrarsektor sollten die Möglichkeit erhalten, als Rückfracht von den Kohlekraftwerken zu den Importhäfen oder auf Teilstrecken Nahrungs-, Futter- oder Düngemittel zu transportieren. Ansonsten bekommen wir nicht genug Nahrungsmittel in die Exporthäfen und Rohstoffe in die Futtermittelwerke in Deutschland“, so die dringende Forderung des AGRAVIS-Chefs. Die Politik müsse hierfür die erforderlichen Rahmenbedingungen schaffen. Deshalb unterstütze die AGRAVIS auch die aktuellen verbandspolitischen Initiativen des Deutschen Raiffeisenverbandes in diesem Thema. Da, wo die Agrarhandelsunternehmen selbst gefordert seien, werde die AGRAVIS entsprechende Initiativen starten. Die AGRAVIS beauftragt für den Getreide- und Futterrohstofftransport pro Jahr rund 1.500 Schiffsladungen.

– rog –

## Bekanntnis zur Produktion von Nutztierfutter

### Teller und Trog ergänzen sich

**Der folgenreiche Krieg in der Ukraine hat die Debatte um die Nutzung von Getreide für Energie und Tierfutter wieder aufflammen lassen. „Die AGRAVIS steht für einen ehrlichen und sachlichen Dialog hierüber zur Verfügung“, betont der Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler. „Wir begleiten diese Teller-Trog-Tank-Diskussion sehr gern mit Fakten.“**

Zur Herstellung von Nutztierfutter: Der Anteil von Getreide im

Rohwarenverbrauch – 01 bis 04/2022	
Futtergetreide einschl. Mais	41,0 %
Rapsextraktionsschrot	18,0 %
Sojaextraktionsschrot	11,5 %
Kleie	10,0 %
Trockenschnitzel	4,0 %
Sonnenblumenschrot	2,0 %
Hülsenfrüchte	1,5 %

Mischfutter liegt derzeit bei 41 Prozent, davon sind 25 Prozent Weizen. Der Anteil von Brotgetreide umfasst bei der AGRAVIS weniger als 5 Prozent. Auch ein vollständiger Verzicht sei möglich, so Dr. Köckler. Der vorrangig eingesetzte Futterweizen weist in der Regel schlechte Backqualitäten auf. Für den menschlichen Verzehr ungeeignet sind Gerste, Roggen und Triticale – Produkte, die sich daher für die Tierfütterung anbieten und in der Lage sind, den Weizenanteil für den „Teller“ – also die Humanernährung – weiter zu erhöhen. Neben den genannten Getreidearten behält Mais einen hohen Stellenwert als Baustein für eine wettbewerbsfähige Fütterung.

So stellte Mais in den ersten vier Monaten des Jahres 2022 beim Getreideinsatz für die Futtermittelherstellung bei AGRAVIS mit rund einem Drittel den größten Anteil. Danach folgten Weizen, Gerste, Roggen und Triticale. Knapp 50 Prozent machten die

Nach- und Nebenprodukte aus der Lebensmittelherstellung aus, also zum Beispiel Raps- und Sojaextraktionsschrote, Kleien oder Trockenschnitzel. Leguminosen führen in diesem Kontext weiterhin ein Nischendasein. AGRAVIS ist bereit, diesen Eiweißträger im Futter einzusetzen, allerdings muss dies für die landwirtschaftlichen Betriebe wirtschaftlich sein, sodass es einer entsprechenden Flächenprämie bedarf.

„Die AGRAVIS bekennt sich zur Produktion von Nutztierfutter“, unterstreicht Dr. Dirk Köckler. „Unsere modernen Standorte, die wir je nach Region gemeinsam mit unseren genossenschaftlichen Partnern betreiben, unsere leistungsstarke Logistik, das breite Know-how sowie unsere Kooperationsbereitschaft sind unsere Antworten auf die aktuell laufenden Debatten.“

– rog –

## Feldroboter als vollautomatische Arbeitskräfte



**K**ünstliche Intelligenz, die Kulturpflanzen, Gräser und Unkräuter unterscheidet, um dann selektiv Pflanzenschutzmittel zu spritzen; eine Maschine, die vollautomatisch auf dem Feld sät und hackt und deren Einstellungen Landwirt:innen via Laptop aus der Ferne kontrollieren kann: Das ist die Technik, die die Landwirtschaft dabei unterstützt, die Herausforderungen von morgen zu meistern.

Die AGRAVIS Technik Holding GmbH hat sich intensiv mit dem Thema Feldrobotik auseinandergesetzt. Die Erkenntnis: Die Maschinen arbeiten selbstständig, intelligent, effizient und zugleich nachhaltig.

Zwei Hersteller hat die AGRAVIS Technik Holding GmbH 2022 in ihren Vertrieb aufgenommen: den Farmdroid FD20 und die Spotspraying-Anbaufeldspritze ARA von ecoRobotix. Der FD20 des

dänischen Herstellers Farmdroid ist eine Maschine für die Aussaat und das mechanische Unkrauthacken. Er ist vollständig elektrifiziert und arbeitet über Batterien und Photovoltaik-Module bis zu 24 Stunden autonom.

Eine weitere zukunftsweisende Maschine ist die Spotspraying-Anbaufeldspritze ARA von ecoRobotix. Die Einzelpflanzenbehandlung basiert auf Künstlicher Intelligenz: Die Kameraoptik

erkennt verschiedene Pflanzen und Unkräuter/-gräser. Das Dreipunktanbaugerät ermöglicht so ein hochpräzises und selektives Applizieren von Pflanzenschutz- und Düngemitteln und ermöglicht eine Einsparung bei Herbiziden bis zu 95 Prozent.

– ix –



[agravis-robotik.de](http://agravis-robotik.de)  
[agravis-robotik.de](http://agravis-robotik.de)  
[futurefarm.de](http://futurefarm.de)

Projekt DOCK: Frank Newels ist seit 1. Juli neuer DOCK-Programmleiter

## SAP-Umstellung an weiteren Technikstandorten

**N**achdem bereits die Landtechnik Steigra GmbH im Oktober 2021 ihr neues Warenwirtschaftssystem auf SAP-Basis in Betrieb genommen hat, arbeitet seit Anfang Juni auch die Technik Center Alpen GmbH (TCA) mit neuen Geschäftsprozessen. Dank des intensiven Einsatzes aller Beteiligten wurde mit der Migration der SAP-Software S/4Hana bei der TCA somit ein weiterer bedeutender Meilenstein im Projekt DOCK erreicht.

Parallel laufen die Vorbereitungen für die weiteren Umstellungen



Frank Newels

in den Landtechniken sowie in den AGRAVIS-Gesellschaften, die IRIS-Anwendungen nutzen. Somit kommen weitere Anforderungen auf das Projekt zu.

Zum 1. Juli 2022 wurden daher die DOCK-Strukturen richtungsweisend weiterentwickelt: Frank Newels übernahm als Programmleiter die Gesamtverantwortung für das Projekt, das die AGRAVIS in den kommenden Jahren im gesamten Konzern umsetzen und nutzen wird.

Frank Newels wird in der Funktion des Programmleiters das Projekt verantwortlich lenken, Ansprechpartner und professioneller Treiber sein. „Mit der Weiterentwicklung unserer DOCK-Struktur schaffen wir jetzt den notwendigen Rahmen, um die zunehmenden Anforderungen in einem wachsenden Projekt weiterhin abbilden zu können. Ich freue mich auf die Aufgabe als Programmleiter.“

„Ich setze für ein erfolgreiches Umsetzen des Programms auf die

Unterstützung aus den Bereichen sowie aus dem DOCK-Team“, erklärt Frank Newels. Mit der Programmleitung durch Frank Newels wird eine Programm-Struktur aufgesetzt, um den wachsenden Anforderungen bei den anstehenden Umstellungen im Groß- und Einzelhandel gerecht werden zu können. Deshalb bringt die AGRAVIS weitere Management-Kapazitäten in das DOCK-Projekt ein und installiert die Funktion des DOCK-Programmmanagements.

– klö –

Erster Pilot-Rollout für den Herbst 2022 geplant

## Dank Sensor stets genügend Futter im Silo

**G**emäß ihrem Selbstverständnis als Innovations- und Digitalisierungstreiber arbeitet die AGRAVIS an vielen Stellen daran, praxistaugliche Lösungen für ihre Kundinnen und Kunden zu entwickeln, die einen klaren Mehrwert bringen und zugleich schlanke Abläufe garantieren. Eines der aktuellen Projekte zielt darauf ab, die Futtermittelbestellungen zu vereinfachen.

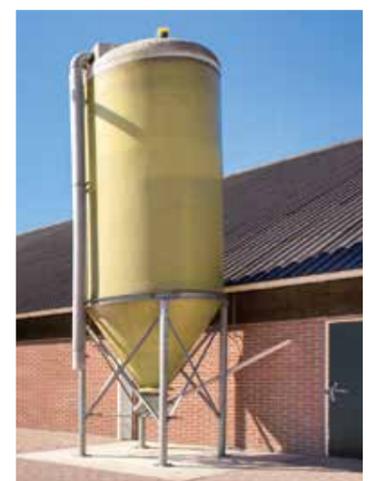
„Rechtzeitige Futterbestellungen haben für alle Seiten handfeste Vorteile: Der Landwirt bzw. die Landwirtin muss sich keine Sorgen

machen, dass die Silos leerlaufen, die Genossenschaft kann ihre Logistik mit ausreichend Vorlauf planen und die Produktion in den genossenschaftlichen bzw. AGRAVIS-Werken kann rechtzeitig disponiert werden“, sagt Jan Pröbsting, Leiter Digitales Produktmanagement bei der AGRAVIS. Verlässliche Abläufe erhöht zudem die Kundenbindung.

Deshalb erprobt die AGRAVIS seit geraumer Zeit verschiedene Füllstandssensoren für Futtersilos. Wegen der Trichterbildung in den Vorratsbehältern ist die Datenerhebung in Futtersilos komplexer als

die Füllstandsmessung zum Beispiel bei Öltanks. In den vergangenen Monaten wurde die Sensortechnik eines Herstellers in einer überschaubaren Zahl von Silos erfolgreich getestet. Nach einer gründlichen Evaluierung der Testergebnisse sollen ab Ende des dritten Quartals 2022 in einem ersten Pilot-Rollout deutlich mehr Sensoren – rund 200 – installiert werden, um die Mehrwerte für Genossenschaften und Landwirte in der breiteren Praxis erlebbar zu machen. Neben genossenschaftlichen Gesellschaftern der AGRAVIS Kraftfutterwerke Münsterland GmbH (Raiffeisen Münster Land eG, Raiffeisen Mün-

sterland West GmbH und Raiffeisen Ascheberg eG) haben weitere Genossenschaften ihr Interesse bekundet, ausgewählten Betrieben die Sensorik bereits anzubieten. Ziel ist es, mit der flächendeckenden Vermarktung im Jahr 2023 zu beginnen. „Den jeweils aktuellen Silofüllstand wollen wir in Zukunft über die Futtermittelbestell-App Futter24 unserer Beteiligungsgesellschaft Land24 GmbH den Landwirt:innen tagesaktuell zur Verfügung stellen. So können sie mit leicht einzustellenden Meldungen erreichen, dass sie immer rechtzeitig ihre Futtermittellieferung anweisen“, beschreibt Lukas Bergmann,



Produktmanagement Digitalisierung bei der AGRAVIS Futtermittel GmbH, einen weiteren konkreten praktischen Mehrwert für die landwirtschaftlichen Betriebe.

– rog –

b2b-Shop für Pflanzenschutz überzeugt im Live-Betrieb

## Intuitiv und userfreundlich

**N**ach knapp zweijähriger Vorbereitung und Entwicklungsarbeit ist das Großhandelsportal [myfarmvis-b2b.com](http://myfarmvis-b2b.com) im Frühjahr in die Microsoft Azure Cloud umgezogen.

Mit diesem Schritt war ein umfassender Relaunch des Portals verbunden, der den aktuell rund 1.600 Nutzerinnen und Nutzern von Genossenschaften und Nutzern von AGRAVIS-Agrarzentren und dem privaten Landhandel einen höheren Komfort bietet: noch intuitiver in

der Bedienung, userfreundliches, modernes Design, zusätzliche Funktionen – klare Mehrwerte, die die Attraktivität von [myfarmvis-b2b.com](http://myfarmvis-b2b.com) weiter erhöhen.

Der b2b-Shop für Pflanzenschutz ist seinerzeit mit umgezogen und hat seine Feuertaufe im Live-Betrieb bestanden. Acht Genossenschaften haben im ersten Halbjahr 2022 Pflanzenschutz-Großpackungen und Blattdünger im Wert von ca. 3,7 Mio. Euro über den [myfarmvis-b2b.com](http://myfarmvis-b2b.com) für

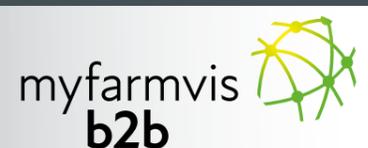
ihre Niederlassungen bestellt und erhalten. Die genossenschaftlichen Kunden und Kundinnen können im b2b-Shop unter Echtzeitbedingungen ihren aktuellen Pflanzenschutzbedarf aus den rund 2.000 verfügbaren Artikeln ordern. Sortimentsspezifische Such- und Filterkriterien erleichtern dabei die Produktsuche. Das Produkt selbst ist detailliert beschrieben und bebildert.

Auch die Bestellung mit dem mobilen Endgerät ist aufgrund des

integrierten responsiven Designs möglich. Die nächsten Schritte zur Weiterentwicklung des Shops sind gemacht: Inzwischen können die Shop-Bestellungen via „Bestell-/Auftrags-DTA“ direkt in die Warenwirtschaft der angeschlossenen Genossenschaften rückübermittelt werden – ein wichtiger Baustein, um doppelte Eingaben zu vermeiden. Die Aufnahme von einzelnen ausgesuchten Saatgut-sortimenten soll folgen, um das Sortiment für den Pflanzenbau weiter zu vervollständigen.

Über den Shop hinaus wird auch das Portal selbst weiter ausgebaut. Als nächster Schritt nach dem Relaunch ist die Überführung des bisherigen Mischfutterbestellsystems ([futtermittel.agravis.de](http://futtermittel.agravis.de)) in das b2b-Portal geplant. Zudem wird es künftig möglich sein, Belege und Kontrakte aufzurufen. [Myfarmvis-b2b.com](http://myfarmvis-b2b.com) ist damit auf einem guten Weg, um mittelfristig die leistungsstarke und komfortable Interaktionsplattform zwischen den Genossenschaften und der AGRAVIS zu werden.

– rog –



# Neubauten machen Niederlassungen zukunftssicher



Spatenstich für die neue Technik-Niederlassung in Oschersleben: v.li. Holger Beuster, Geschäftsführer AGRAVIS Technik Sachsen-Anhalt/Brandenburg GmbH, Steffen Specht, Geschäftsführer TAB Tief- und Straßenbau Specht GmbH, Andreas Häntsch, Prokurist AGRAVIS Technik Sachsen-Anhalt/Brandenburg GmbH, Gerd Schulz, Geschäftsführer der AGRAVIS Technik Holding GmbH, Ludger Schröder, Fendt Regionalvertriebsleiter Mitte, AGCO GmbH, Benjamin Kannigebier, Bürgermeister Stadt Oschersleben (Bode), und Jörg Hase, Niederlassungsleiter der AGRAVIS Technik Sachsen-Anhalt/Brandenburg GmbH in Oschersleben.

Die AGRAVIS Technik investiert stetig in die Zukunft ihrer Standorte. Mit dem Neubau von Niederlassungen und der Erweiterung bestehender Stand-

orte unterstreicht sie ihre Nähe zur Kundschaft in der Region und macht Werkstätten und Ersatzteillager fit für die Ansprüche moderner Landtechnik.

So eröffnet die AGRAVIS Technik Polska Sp.z.o.o 2022 gleich zwei neue Niederlassungen: in Cekow-Kolonia und in Potegowo. Beide Standorte verfügen über rund einen Hektar Grundstücks- und circa 220 Quadratmeter Werkstattfläche. Die AGRAVIS Technik Polska betreut ein Drittel Polens als Vertriebsgebiet für Fendt und Valtra und verfügt dann über vier eigene sowie weitere Partnerhändler-Standorte. 2023 soll eine weitere AGRAVIS-Niederlassung in Polen eröffnet werden.

Größer, moderner und hervorragend erreichbar: Die Kundschaft der Newtec-Niederlassung in Grimma kann sich ab spätestens 2024 über einen neuen Standort in Grimma freuen. Am neuen Standort stehen den derzeit rund 20 Mitarbeitenden der Newtec Grimma 15.000 Quadratmeter Fläche zur Verfügung. Die Niederlassung wird großzügig und mit Blick in die Zukunft errichtet.

Zum Spatenstich für den Neubau der AGRAVIS Technik Sachsen-Anhalt/Brandenburg GmbH in

Oschersleben kam auch der Bürgermeister. Der Neubau mit einer Fläche von rund 22.000 Quadratmetern entspricht den Anforderungen an einen modernen Landtechnik-Standort und bietet genügend Potenzial für Erweiterungen. Geplanter Einzugsstermin ist April 2023. Erweiterungen bestehender Standorte gibt es zum Beispiel bei der AGRAVIS Technik

Heide-Altmark GmbH in Wittingen. Hier wird drei Jahre nach Eröffnung der Niederlassung die Werkstatt vergrößert.

Erweiterungen an verschiedenen Standorten realisiert beispielsweise auch die AGRAVIS Technik Münsterland-Ems.

– ix –



Die AGRAVIS Technik Polska eröffnete Anfang Juli in Cekow ihren dritten Standort.

## Ladeinfrastruktur an der Konzernzentrale in Münster wird ausgebaut

# E-Mobilität bei der AGRAVIS nimmt Fahrt auf

In der EU sollen ab 2035 nur noch emissionsfreie Neufahrzeuge zugelassen werden. Dieses ambitionierte Ziel lenkt den Fokus noch stärker als bisher auf die E-Mobilität. Auch die AGRAVIS beschäftigt sich im Zuge ihrer eigenen Nachhaltigkeitsstrategie seit geraumer Zeit mit diesem Thema.

Das Tankstellen-Servicecenter des Bereichs Energie hat hierzu in enger Kooperation mit dem Bereich Konzernservice sowie dem Bereich Dienstleistung & Nachhaltigkeit ein Umsetzungskonzept entwickelt. Es sieht eine deutliche Ausweitung der eigenen Infrastruktur vor und ist zudem geeignet, diese Dienstleistung auch Genossenschaften sowie weiteren interessierten

Unternehmen anzubieten. Bei Beratung und technischer Umsetzung des E-Mobilitätskonzeptes tritt das Tankstellen-Service-Center der AGRAVIS als Generalunternehmer auf, sodass alle Leistungen aus einer Hand kommen.

Mit konkreten Schritten geht die AGRAVIS nun selbst voran. Sie wird an der Konzernzentrale in Münster die Anzahl der Ladesäulen deutlich erhöhen. In einer ersten Ausbaustufe werden ab Herbst 2022 acht statt der bisherigen zwei Säulen auf dem Parkplatz am Betriebsgebäude Nord nutzbar sein. Damit können dort künftig 16 Fahrzeuge aufgeladen werden. Auf den Parkplätzen vor dem Haupteingang werden in den kommenden Monaten weitere 16 Ladesäulen errichtet.

All das werden sogenannte AC-Ladestationen sein, ehe im Bereich der Besucherparkplätze im Februar 2023 noch eine Schnellladesäule (DC) installiert wird. Auch die Infrastruktur der Raiffeisen-Tankstelle am Industrieweg in Münster wird mit einer Schnellladestation ausgestattet. Abgerechnet werden die Ladevorgänge mit der neuen R-eMobil-Ladekarte, die die AGRAVIS Raiffeisen Tankstellen GmbH (ARTG) ausgibt. Sie ist mit nahezu allen öffentlichen Ladepunkten in Deutschland kompatibel.

Die ARTG bleibt auch Betreiber der Ladeinfrastruktur, übernimmt die Abrechnung und kümmert sich um Wartung und Instandhaltung der Anlagen. Bedarfsermittlung, technische Beratung sowie Umsetzung

obliegt wie erwähnt dem Tankstellen-Service-Center der AGRAVIS. Die eigentliche Investition sowie die Strombereitstellung ist Angelegenheit der jeweiligen Konzerngesellschaft bzw. der Genossenschaft.

„Wir sind mit diesem Konzept inzwischen auf erste Konzerngesellschaften der AGRAVIS sowie auf

Genossenschaften zugegangen. Weil wir eine schlanke Umsetzung mit nur einem Ansprechpartner anbieten können, stoßen wir auf ein erfreuliches Interesse“, sagt Thomas Erkert, Leiter Tankstellengeschäft. In einem zweiten Schritt wird gemeinsam mit Partnern auch ein Angebot für die Erwerb und den Betrieb von Wallboxen im privaten Umfeld der E-Fahrzeugnutzer vorbereitet, damit der Ladestrom für die Dienstwagen, die zu Hause geladen werden, auch automatisiert abgerechnet werden kann. Unter den Dienstwagen der AGRAVIS befinden sich aktuell acht reine E-Fahrzeuge, weitere 27 sind bestellt.



– rog –

## AGRAVIS-Konzerngesellschaft Terres Marketing + Consulting GmbH erhält Siegel

# Ausgezeichnet für Kundenzufriedenheit

Die AGRAVIS-Konzerngesellschaft Terres Marketing + Consulting GmbH trägt weiterhin das Siegel „Franchisenehmer-Zufriedenheit 2022“. Dies ist das Ergebnis einer unabhängigen Online-Befragung.

62 Befragte aus den Partner-Märkten gaben dabei ihr Votum ab. Demnach würden sich 98 Prozent von ihnen wieder für die Terres Marketing + Consulting GmbH als Franchisegeber entscheiden und 96 Prozent würden das Unternehmen

als Franchisegeber im Freundes- und Bekanntenkreis weiterempfehlen. Dieses sind wichtige Ergebnisse der jüngsten Kundenbefragung, die in Abstimmung mit dem Deutschen Franchiseverband und dem igenda Institut durchgeführt wurde.

„Wir freuen uns über insgesamt hohe Zufriedenheit bei den befragten Geschäftsführenden und Abteilungsleitenden Einzelhandel“, erläutert Silke Philipps, Geschäftsführerin der TERRES Marketing + Consulting GmbH. „Besonders freuen wir uns über hohe Zufriedenheitswerte bei der Betreuung durch die Systemberater. Zum

Beispiel erhielt die Freundlichkeit unserer Mitarbeitenden erneut mit 100 Prozent den höchstmöglichen Zustimmungswert.“

Darüber hinaus identifizierte Verbesserungspotenziale wurden mit Maßnahmenpaketen hinterlegt und die operative Umsetzung ist gestartet.

Den strategischen Schwerpunkten Digitalisierung, Ladenbau und Mitarbeiterqualifikation wird von den Befragten eine sehr hohe Bedeutung für den betriebswirtschaftlichen Erfolg des eigenen Raiffeisen-Marktes zugeschrieben.

Gleichzeitig erhalten die hierzu vorliegenden Konzepte der Terres Marketing + Consulting ein gutes Zeugnis, sodass die vertrauensvolle Zusammenarbeit auf diesen Gebieten fortgeführt werden kann.

– klö –



Im Interview: Frank Iker wirft Blick auf Potenziale im Einkauf

## Kosten auf Optimum halten

**E**rst die Corona-Pandemie, dann der Krieg in der Ukraine. Der wirtschaftliche Druck steigt – auch für die AGRAVIS. Der Konzern stellt sich der aktuellen Situation trotz der Personalausgaben und fragiler Lieferketten mit anhaltend hohen Frachtraten in der Logistik mit maximaler Fokussierung auf eine konsequente Kostendisziplin.

Ein wichtiger Baustein beim Thema Kostenoptimierung ist der Teilbereich Einkauf des Bereichs Konzernservice & Immobilien unter der Leitung von Frank Iker.

**Herr Iker, für welche Bereiche im Einkauf ist Ihr Team verantwortlich?**

**Frank Iker:** Unser Team ist verantwortlich für den indirekten Einkauf, hierzu zählen kaufmännische und technische Bedarfe inklusive Flurförderzeuge und Transporter, Packmaterialien, Dienstleistungen, IT- und Digitalisierungsprodukte. Auch sind wir Ansprechpartner für das Leasing von Eigenbedarfen und verantworten das Fuhrparkmanagement Pkw und das Reisemanagement sowie das Bestellsystem AGRAVIS. Prozesse und Standards sind eine weitere Säule unseres Teilbereichs. Wir arbeiten eng zusammen mit den Bereichen

und Gesellschaften und sehen unsere Rolle als Einkaufsexperten und kaufmännisches Bindeglied zwischen den Bereichen und dem Lieferanten. Neben dem Preis sind für uns die Versorgungssicherheit, die Qualität und der Beschaffungsprozess wichtige Faktoren – insbesondere in der jetzigen Zeit.

**Wie klingen die Begriffe Kostendisziplin bzw. Kostenoptimierung für Sie?**

**Iker:** Die betrieblichen Kosten haben einen direkten Einfluss auf das Betriebsergebnis, indirekt flankiert werden sie von den Prozesskosten. Uns ist es wichtig, die Kosten gemeinsam mit den Bereichen und Gesellschaften auf einem Optimum zu halten und Handlungsbedarf frühzeitig zu erkennen. Dies ist unser gemeinsames Ziel. So ziehen wir als AGRAVIS alle am selben Strang.

**Wie können Sie konkret die Kosten optimieren?**

**Iker:** Gleichartige Bedarfe in unterschiedlichen Einheiten bündeln wir, um unsere Marktmacht im Einkauf zu stärken. Für bestehende Verfahren und Prozesse erarbeiten wir – sofern möglich – Alternativlösungen und zeigen den Nutzen auf. Wir halten den Markt im Auge, um schnell agieren zu können, wenn sich Rahmen-

bedingungen ändern oder neue Verfahren und Produkte zu Kostenreduzierungen führen können.

Ein weiterer Punkt sind die Prozesskosten, die bei den Standardbedarfen einen großen Teil der Gesamtkosten ausmachen. Mithilfe des AGRAVIS-Bestellsystems können viele Bedarfe über elektronische Kataloge direkt beim Lieferanten bestellt werden. So reduzieren wir den zeitlichen Aufwand für die Beschaffung dieser Artikel deutlich, da kein Händler mehr persönlich besucht werden muss und die langwierige Suche in Papierkatalogen entfällt. Diese Zeit steht dann für das Kerngeschäft zur Verfügung.

**Gibt es Beispiele, wo die AGRAVIS besonders vorteilhaft eingekauft hat bzw. einkauft?**

**Iker:** Einkaufserfolge konnten wir bisher in jeder von uns bearbeiteten Warengruppe erzielen – im Mittel zwischen 5 bis 10 Prozent. Ein Beispiel: Mitte 2020 sind wir mit dem IT-Einkauf gestartet und arbeiten seitdem sehr eng mit dem Bereich IT und der IT der AGRAVIS Ost zusammen. Gemeinsam konnten wir bereits hohe Einsparungen in den Verhandlungen erzielen und die Kolleg:innen in diesen Bereichen von den Einkaufsprozessen entlasten.



Frank Iker

Weitere Beispiele sind der gemeinsame Einkauf von Verschleißteilen für die Mischfutterwerke, der gebündelte Einkauf von Packmaterialien und die Verhandlung mit den Leasinggebern im Eigenbedarfs- und Pkw-Leasing. Auch die Einkaufsbündelung und Ausschreibung von Pandemieartikeln während der Corona-Phase sind hier zu nennen. Im Segment der Dienstleistungen haben wir gemeinsam mit AGRAVIS Real-Estate die Kosten für das technische Facilitymanagement sowie für die Facility-Managementleistungen in der Zentrale in Münster nennenswert reduziert.

**Wie können Sie mit dem Bereich Einkauf auch zukünftig helfen, die Kosten im Sinne eines besseren Ergebnisses zu senken?**

**Iker:** Starke Pfeiler für die Zukunft sind auch weiterhin die Produkt- und Prozesskosten. Bedarfe, die wir bisher im Einkauf aus verschiedenen Gründen noch nicht

bearbeiten konnten, wollen wir zukünftig gemeinsam mit den Bereichen und Gesellschaften offen und transparent identifizieren und am Markt beschaffen. Auch wollen wir Potenziale, die uns SAP und die Digitalisierung bieten, optimal nutzen. Zu nennen ist hier u. a. das Fuhrparkmanagementsystem, das wir im vergangenen Jahr für die Pkw eingeführt haben, und im nächsten Schritt relevante Informationen zu den Fahrzeugen der jeweiligen Bereiche und Gesellschaften in die Fläche geben wollen. Weitere Potenziale sehen wir im Investitionsgüterekauf, den wir bereits gestartet haben und in Zukunft noch weiter ausbauen wollen. Für Fragestellungen im Einkauf stehen wir allen Bereichen und Gesellschaften des AGRAVIS-Konzerns jederzeit gerne zur Verfügung.

– dw –

Rechtsanwalt Dirk Wöckener erläutert wichtige Fragen des Kontraktrechts

## Durch schwierige Zeiten mit klaren Regeln



Dirk Wöckener, Bereich Recht, erläutert wichtige Hintergründe zum Kontraktrecht.

**D**ie Vielzahl der aktuellen Herausforderungen lässt die Märkte erzittern. Daraus resultieren unterbrochene Lieferketten, überschrittene Liefertermine oder gänzlich ausbleibende Lieferungen. Dabei handelt es sich um Themen, die zumeist in speziellen Kontraktbedingungen geregelt sind.

Dirk Wöckener ist Rechtsanwalt bei der AGRAVIS Raiffeisen AG und Schiedsrichter bei den deutschen Warenbörsen für die Bereiche Getreide- und Futtermittelhandel. Bei der AGRAVIS

ist er zuständig für Fragen zum Kontraktrecht. Im Interview wirft er einen Blick auf die derzeitige Lage.

**Herr Wöckener, als Landwirt:in oder Agrarhändler:in wird man zwangsweise mit dem Kontraktrecht konfrontiert. Was kann man sich genau darunter vorstellen?**

**Dirk Wöckener:** Grundlage des Kontraktrechtes sind die Regeln des Kaufrechtes im Bürgerlichen Gesetzbuch, die in gesonderten Bedingungen wie zum Beispiel in den Einheitsbedingungen im Deutschen Getreidehandel und den Hamburger Futtermittelschlusscheinen entsprechend den Anforderungen der Handelsgeschäfte modifiziert wurden, um eine termin- und sachgerechte Abwicklung dieser Geschäfte zu gewährleisten. Die Bedingungen sind langjährig anerkannt und bieten den Vorteil, dass sie insbesondere bei den in der Branche üblichen Kettengeschäften nur einbezogen und nicht jeweils gesondert ausgehandelt werden müssen.

Sie enthalten Sonderregelungen für die Mängelhaftung, insbesondere verkürzte Rügefristen, die Probe-

nahme und spezielle Transportarten, wie Lkw, Bahn, Schiff. Kommt es zu Rechtsstreitigkeiten werden diese auf Basis der Zivilprozessordnung vor Schiedsgerichten, die jeweils bei den deutschen Warenbörsen ansässig und mit fachkundigen Handelsrichtern aus der Branche besetzt sind, ausgetragen. Ihre Schiedssprüche haben die Rechtskraft zivilrechtlicher Urteile.

**Ist das Kontraktrecht in der derzeitigen Gemengelage besonders wichtig?**

**Wöckener:** Auch in unsicheren Zeiten gilt der Grundsatz „Verträge sind einzuhalten“. Insofern schafft das Kontraktrecht zumindest Klarheit. Landwirt:innen, Agrarhändler:innen und all diejenigen, die an Kontrakte gebunden sind, sollten sich nicht darauf verlassen, dass sie durch Änderungen der Rahmenbedingungen von ihren Kontrakten zurücktreten können. Ausnahmen gibt es nur im Einzelfall.

Hat ein Lieferant zum Beispiel die Möglichkeit, die vertraglich geschuldete Lieferung von einem anderen Herkunftsort zu beziehen, so muss er sich aktiv darum kümmern, die vereinbarten Konditionen zu halten und seine Ware pünktlich

zu liefern. Wenn der Futtermittelhersteller dringend auf Rohstoffe angewiesen ist und sein Futter schon weiterverkauft hat, hat auch er einen Versorgungsengpass. Oftmals gibt es Anschlussgeschäfte mit der Ware, die weitere Probleme und Konflikte nach sich ziehen.

**Gibt es aktuell Änderungen oder Besonderheiten im Kontraktrecht?**

**Wöckener:** Das Kontraktrecht mit seinem juristischen Instrumentarium kann bei den tagesaktuell wechselnden Rahmenbedingungen nur bis zu einem gewissen Grad weiterhelfen, weil ein Rechtsstreit schlichtweg Zeit in Anspruch nimmt, die oftmals nicht zur Verfügung steht. Derzeit lässt sich beobachten, dass aus diesem Grund häufiger versucht wird, sich einvernehmlich zu einigen. Das heißt, Beteiligte setzen sich lieber an einen Tisch und suchen nach einer Lösung.

Der wirtschaftliche Druck ist auf allen Seiten spürbar. Dies erhöht natürlich den Beratungsbedarf. Mögliche Lösungswege sind dann zum Beispiel, die Liefermenge oder den Preis anzupassen oder sich auf einen Schadensersatzbetrag zu verständigen. Die Corona-Pandemie,

steigende Transport- und Energiekosten, eine schwierige Rohwarenversorgung, der Ukraine-Krieg und nun auch die aktuell wieder aufkommende Trockenheit – all das sind Sondersituationen, die es in den vergangenen Jahrzehnten in diesem Ausmaß nicht gab.

Dann läuft es letztlich auf die Frage hinaus: Geht noch etwas oder geht gar nichts mehr? Landwirt:innen sind zwar nicht rettungslos einmal geschlossenen Kontrakten ausgeliefert. Die Rechtslage ist aber eindeutig und nur der absolute Ausnahmefall wie höhere Gewalt, sogenannte Force Majeure, oder die Störung der Geschäftsgrundlage kann unter Umständen einen Rechtsanspruch auf Vertragsanpassung rechtfertigen. Dies ist von den konkreten Umständen des Einzelfalls abhängig. Der Königsweg in schwierigen Situationen bleibt daher, eine von gegenseitigem Verständnis getragene einvernehmliche Regelung zwischen den Parteien zu finden.

– ca –

## Zukunftsbild 2030

Bei der AGRAVIS arbeiten die verschiedenen Teams gemeinsam und bereichsübergreifend an der besten Lösung für die Kundschaft. Das Angebot wird bei klarer Zuständigkeit aus den Erfahrungen der einzelnen Geschäftsbereiche generiert sowie dem breiten Wissen, das AGRAVIS zur Verfügung

steht: Das ist einer der zentralen Leitsätze auf dem Weg zum AGRAVIS-Zukunftsbild 2030. Schon heute sind zahlreiche Projekte Beleg dafür, dass diese Vorgabe aktiv mit Leben gefüllt wird. Einige Beispiele für aktuelle bereichsübergreifende Aktivitäten haben wir für Sie zusammengestellt.

### Kooperation bei Erneuerbaren Energien

## Beste Kundenlösung

Die Bereiche Energie sowie Dienstleistung & Nachhaltigkeit und die Konzerngesellschaft TerraVis GmbH stellen bei ihrer Zusammenarbeit im breiten Themenfeld der Erneuerbaren Energien fest: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile“

Um die beste Lösung für die Kundinnen und Kunden zu erlangen, werden die Erfahrungen und das Spezialistenwissen der jeweiligen Beteiligten gezielt eingesetzt. Denn Innovation werde durch einen ganzheitlichen und gemeinschaftlichen Ansatz erreicht, sind die Beteiligten überzeugt. „Gemeinsam stark“ sind die drei beteiligten Unternehmens-einheiten unter der Leitung von Oliver Korting, Christian Grütters und Johannes Joslowski unter anderem bei den Nachhaltigkeits-zertifizierungen; nächster gemeinsamer Schritt wird hier das sehr umfangreiche Aufgabenfeld der THG-Bilanzierungen von Energie aus Biomasse sein. Synergien im Sinne der Kundschaft ergeben sich

auch bei der Energieberatung, wo sowohl die TerraVis als auch die Veravis GmbH im Bereich Dienstleistung & Nachhaltigkeit über Know-how und die entsprechenden Zulassungen verfügen.

Die Transformation des Energiemarktes eröffnet für die AGRAVIS auch Chancen für die Entwicklung weiterer Geschäftsfelder. So gibt es bereits erste Aktivitäten zur Produktion von Biomethan für den Kraftstoffmarkt. Weitere sollen folgen. Dabei rücken auch Biogasanlagen in den Fokus, die aus der EEG-Förderung herausfallen. Als weiterer Mosaikstein der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit werden Anlagen zur Erzeugung von Erneuerbaren Energien projektiert, hier liegt das Augenmerk unter anderem auf den Marktchancen im Bereich Photovoltaik. Bei Windkraft und Wasserstoff wurde eine gemeinsame Marktbeobachtung implementiert.

– rog –



### Futtermittelbüro 2.0 ist im Juni gestartet

## Schnell, schlagkräftig, schlank

Schnell, schlagkräftig, schlank – diese drei Attribute bringen die Zielsetzung auf den Punkt, die mit dem Futtermittelbüro 2.0 erreicht werden sollen. Seit dem 1. Juni 2022 gibt es diese bereichsübergreifende Einheit unter Beteiligung der beiden Kornhäuser AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH und AGRAVIS Westfalen-Süd GmbH sowie der AGRAVIS Mischfutter West GmbH und der AGRAVIS Mischfutter Ostwestfalen-Lippe GmbH.

Diese vier Konzerngesellschaften bündeln den Futtermittelvertrieb der beiden genannten Agrarzentren in Richtung Landwirt:innen nun an einer Stelle. „So sind wir näher an unseren Kundinnen und Kunden, können ihre Bedarfe passgenau abdecken und schaffen mit dieser einstufigen Vertriebssteuerung ein gutes Instrument, um unsere Anteile in einem enger werden Markt auszubauen“, erklärt Alexander Stüve von der AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH, der die Leitung dieser virtuellen Einheit übernommen hat.

Zum Start konzentriert sich das Team des Futtermittelbüros mit jeweils zwei Außendienstlern auf die Nutztierarten Rind und Schwein. Zudem wird der Agrarexpress der AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH im Vertriebsgebiet unterwegs sein. In den nächsten Schritten sollen Geflügel und die Profuma-Aktivitäten in der Region zwischen Ruhrgebiet und Göttingen integriert werden. „Vertrieb ist Mannschaftssport“, betont Alexander Stüve. Er setzt deshalb auch auf einen engen Austausch mit den Betriebsstellen der Agrarzentren. Zugleich soll das bisher in Teilen noch unterschiedliche Produktportfolio schrittweise harmonisiert werden. Die Teammitglieder – aktuell sind es Bernhard Temme und Hubert Sauer (Rind), Michael Kösters und Reinhard Everding (Schwein), Diethelm Kukuk (Agrarexpress), Christel Dorstewitz (Abwicklung) und Alexander Stüve selbst – bleiben in ihren jeweiligen Gesellschaften angestellt.

Die Gründung des Futtermittelbüros 2.0 ist zugleich ein Mosaikstein in dem laufenden Changeprozess der AGRAVIS auf ihrem Weg zum



Alexander Stüve, AGRAVIS Westfalen-Hessen GmbH

Zukunftsbild 2030, wie Bereichsleiter Bernd Schmitz unterstreicht. „Wir führen die Vertriebsaktivitäten der Gesellschaften in einem Team zusammen und richten sie am Kundenbedarf aus.“ Das schaffe klare Strukturen und Verantwortlichkeiten im Sinne von maximaler Kundenorientierung und Sorge in der Abwicklung für schlanke Prozesse.

– rog –

### Zusammenarbeit Pflanzenbau und Agrarhandelsgesellschaften

## Weitere Potenziale heben

In der Zusammenarbeit zwischen den Agrarzentren und der AGRAVIS Ost mit dem Bereich Pflanzenbau gibt es heute schon eine Fülle von gemeinsamen Schnittstellen. Sie funktionieren gut, zugleich gilt es, auf diesem Weg des engen Schulterschlusses weitere Potenziale zu heben.

Eine klare Marktaufstellung in der biovis agrar GmbH für die biologisch tätige Landwirtschaft gehört hier ebenso zu den Handlungsfeldern wie ein weiterer Ausbau des Carbon Farming (siehe Beitrag zu Zukunft Erde“ auf Seite 3).

Insgesamt soll die fachliche Kompetenz der AGRAVIS im Pflanzenbau weiter gestärkt und damit ihre Rolle als erster Ansprechpartner für Genossenschaften und Landwirtschaft untermauert werden. Auf diesem Weg sollen das Know-how und die Leistungen der Pflanzenbau-Vertriebsberatung intern wie extern noch mehr vermarktet werden, um daraus zusätzliche Erlöse zu generieren.

So hat auch die AGRAVIS Ost inzwischen ihre Zusammenarbeit mit der Pflanzenbau-Vertriebsberatung ausgeweitet. Das von ihr für das westliche Arbeitsgebiet der AGRAVIS entwickelte Konzept des Farmmanagements hat die AGRAVIS Ost übernommen. Mit wachsendem Erfolg. Die Flächen, auf denen diese Dienstleistung angeboten wird, wachsen kontinuierlich. „Und wir sehen in den nächsten Jahren noch erhebliches Ausbaupotenzial“, so Dr. Olaf Günther-Borstel von der Geschäftsführung der AGRAVIS Ost. Hier gebe es eine enge Abstimmung mit der Pflanzenbau-Vertriebsberatung.



Dr. Olaf Günther-Borstel

Beim Farmmanagement erhält AGRAVIS für Anbauplanung, Betriebsmittelbezug sowie alle ackerbaulichen Maßnahmen von der Aussaat bis zur Ernte eine Grundvergütung je Hektar.

Auf einem guten Weg ist auch die engere Zusammenarbeit der AGRAVIS Ost mit den Produktbereichen Saatgut, Pflanzenschutz und Düngemittel. Das betrifft Schwerpunktprogramme und Exklusivitäten genauso wie digitale Tools oder das Aufsetzen von gezielten Kundenmaßnahmen.

– rog –

Hallenreitturnier findet vom 27. bis 30. Oktober statt

# AGRAVIS-Cup in Oldenburg startet neu durch

**Mit einem attraktiven Angebot für die Aktiven und das Publikum sowie einem neuen Organisationsteam startet der AGRAVIS-Cup in Oldenburg in diesem Jahr durch. Das Hallenreitturnier findet vom 27. bis 30. Oktober 2022 in der EWE-Arena statt. Die Turnierverantwortlichen sind überzeugt, dass sie für die Reiterinnen und Reiter, aber auch für Publikum, Sponsoren und Ausstellende ein optimales Umfeld schaffen werden.**

„Der Reitsport ist in Oldenburg und in der gesamten Region Weser-Ems zu Hause. Deshalb freue ich mich sehr, dass wir mit dem AGRAVIS-Cup ein großes Hallenreitturnier behalten und somit ein starkes Signal in die Pferdesportregion Weser-Ems gesendet wird“, erklärt Manfred Büter, Vorsitzender der Reit- und Fahrschule Oldenburg. Als Mitveranstalter weiß er in diesem Jahr die Terres-Agentur an seiner Seite, eine Tochtergesellschaft des Titelsponsors AGRAVIS Raiffeisen AG mit breit gefächelter Expertise im Veranstaltungsmanagement. Zudem wurden ausgewiesene Reitsportexpert:innen ins Team geholt, die über viel Erfahrung in



Gemeinsame Vorfreude auf den AGRAVIS-Cup in Oldenburg (v. li.): Manfred Büter (Reit- und Fahrschule Oldenburg), Oliver Schulze Brüning (sportlicher Leiter), Olaf Krause (Equovis GmbH), Dr. Dirk Köckler, Michael George (Pferdesportverband Weser-Ems), Dressurreiterin Kira Wulferding und Springreiter Jan Wernke.

der Organisation und Durchführung von Reitturnieren verfügen. „Die gemeinsame Arbeit macht sehr viel Freude. Es ist eine regelrechte Aufbruchstimmung entstanden, die uns alle gemeinsam sehr zuversichtlich auf das Turnier schauen lässt“, so Büter weiter.

„Vertrauen und Verlässlichkeit zählen zu den Grundwerten der AGRAVIS. Das gilt auch dann, wenn es mal ‚reingeregnet‘ hat“, betont der Vorstandsvorsitzende des Agrarhandels- und Dienstleistungsunternehmens, Dr. Dirk Köckler.

„AGRAVIS steht zum Reitsport, steht zur Region Oldenburg, die zum Kernarbeitsgebiet unseres Unternehmens gehört. Gemeinsam mit unseren genossenschaftlichen Partnern stehen wir zu unseren Kund:innen im Weser-Ems-Raum; und diese Nähe leben wir hier beim AGRAVIS-Cup in Oldenburg“, so das klare Bekenntnis. „Seien Sie herzlich willkommen. Wir freuen uns auf eine starke Präsenz des ländlichen Raums mit Ihnen in Oldenburg.“

Die Neuauflage des AGRAVIS-Cups Oldenburg bietet Reitsport aus der

Region für die Region. „Denn neben nationalem Spitzensport werden in diesem Jahr auch erstmalig die Bezirke des Pferdesportverbands Weser-Ems eine eigene Plattform bekommen“, nennt der sportliche Leiter Oliver Schulze Brüning eine wesentliche Neuerung. Jeweils drei Vereine aus jedem der vier PSVWE-Bezirke können sich in einer A-Dressur und einem Zweiterne-A-Springen messen. Diese Mannschaftswettbewerbe werden dann beim Oldenburger Indoor Team Kombi Cup in einer Gesamtwertung zusammengefasst. Die Mannschaftskür am Donnerstagabend bleibt als ein bewährter Turnierhöhepunkt der vergangenen Jahre natürlich ebenfalls im Programm.

Auf Top-Leistungen im Dressurviereck und im Stangenwald dürfen sich die Zuschauer:innen auch bei den anspruchsvollsten Prüfungen freuen – egal ob beim Grand Prix Special oder dem Großen Preis zum Abschluss, der mit 40.000 Euro dotiert sein wird. „Ich finde es wichtig, dass es Turniere wie den AGRAVIS-Cup weiterhin gibt“, sagte Jan Wernke, Springreiter aus Holdorf. Er ist seit einem Jahr Präsi-

dent des Clubs Deutscher Springreiter. „Der AGRAVIS-Cup ist ein gutes Beispiel dafür, wie es gelingen kann, Spitzensport und die ländliche Reiterei sinnvoll miteinander zu verknüpfen. Wir brauchen solche Turniere, um eine gesunde Basis für unseren Sport zu behalten und Kinder und Jugendliche dafür zu begeistern.“ Ähnlich äußert sich Kira Wulferding, Dressurreiterin aus Wildeshausen. „Die Pandemie hat gezeigt, wie sehr uns Aktiven und dem Publikum der Turniersport gefehlt hat. Deshalb bin ich sehr froh über die Startmöglichkeit beim AGRAVIS-Cup. Mein Ziel ist es natürlich, in Oldenburg dabei zu sein.“ Nicht nur wegen des Sports allein wird es sich lohnen, im Oktober den AGRAVIS-Cup zu besuchen, sondern auch das Drumherum wird deutlich aufgewertet. In der großen Messehalle wird der Abreiteplatz in die Mitte verlegt, sodass ringsum Ausstellungsflächen und Gastroangebote zum Verweilen einladen.

Der Vorverkauf für den AGRAVIS-Cup 2022 läuft. Alle Infos dazu unter [www.agravicupoldenburg.de](http://www.agravicupoldenburg.de).

– rog –

Landwirtschaftstag findet am 6. Oktober 2022 in Münster statt

## Gemeinsamer Branchentreff



Bundeslandwirtschaftsminister Cem Özdemir wird den Landwirtschaftstag am 6. Oktober mit einem Impulsvortrag eröffnen.

**Neue Zeiten, neue Wege, neue Lösungen – Wie Nachhaltigkeit und Versorgungssicherheit Hand in Hand gehen können.**

Das ist der Titel des LVM-Landwirtschaftstages am Donnerstag, 6. Oktober 2022, in der Halle Münsterland. Erstmals tritt die AGRAVIS Raiffeisen AG als Mitveranstalter dieses Events auf, das nach einer Corona-Pause nun wieder als Branchentreffpunkt der Landwirtschaft stattfinden soll.

Die Kommunikationsabteilungen beider Häuser haben in Kooperation mit der topagrar-Redaktion ein Programm zusammengestellt, das die Schwerpunktthemen aufgreift, die die Landwirtschaft aktuell umtreiben: Klimaschutz, Tierwohl, Biodiversität und Versorgungssicherheit. Sie werden auch die Klammer im Impulsvortrag von Bundeslandwirtschaftsminister Cem Özdemir zu Beginn der Veranstaltung bilden. Der Grünen-Politiker wird direkt im Anschluss auf der Bühne mit jungen Landwirtinnen und Landwirten diskutieren, um zu hören, wie sie die Perspektive ihres Berufsstandes einschätzen und welche Erwartungen sie an die Politik haben.

Akteurinnen und Akteure aus der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette erklären in einem weiteren Panel, wie sie sich positionieren wollen, um unter veränderten Rahmenbedingungen auch in Zukunft als verlässlicher Partner im Markt zu agieren. Aktuell zugesagt haben: Hubertus Beringmeier (WLV-Präsident, Schweinehalter), Michael Schulze Kalthoff (Westfleisch), Leif Balz (Schwarz-Gruppe), Dr. Mechtild Frentrup (DMK, Schweinehalterin) und Dr. Dirk Köckler.

Nach der Mittagspause wird Kristina Vogel, Olympiasiegerin und Weltmeisterin in Bahnradfahren, über ihren ganz persönlichen Neustart berichten. Seit einem Trainingsunfall sitzt die Ausnahmesportlerin im Rollstuhl. Mit eisernem Willen und Zuversicht hat sie ihr Leben neu ausgerichtet und wurde durch ihre ansteckende Energie zum Vorbild für viele Menschen.

Mut zu etwas Neuem haben auch Landwirtinnen und Landwirte gezeigt, die ihre Konzepte beim Landwirtschaftstag vorstellen werden: Annalina und Leonie Behrens (Mitinitiatorinnen des haehlein-Konzeptes), Burkhard Voß (Anbau und Verarbeitung der blauen Süßlupine), Henning Fockenbrock (Direktvermarkter von Milch und Milchprodukten) sowie Rainer Westers (regenerative Landwirtschaft).

Moderiert wird der „LVM-Landwirtschaftstag – gemeinsam stark mit AGRAVIS“ von den topagrar-Chefredakteuren Matthias Schulze Steinmann und Guido Höner.

Karten gibt es unter [www.lvm.de/landwirtschaftstag](http://www.lvm.de/landwirtschaftstag)

– rog –



## Save the date

Dreimal fand die ordentliche Hauptversammlung zuletzt digital statt, weil die Corona-Pandemie keine Präsenzveranstaltung in dieser Größenordnung zuließ. Das wird, so wünschen es sich alle, im Jahr 2023 hoffentlich wieder möglich sein. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist jedenfalls eine Hauptversammlung geplant, zu der Vorstand und Aufsichtsrat die Aktionärinnen und Aktionäre persönlich begrüßen können.

Sie soll am **Dienstag, 9. Mai 2023**, stattfinden.

Bitte merken Sie sich diesen Termin schon einmal vor. Wir werden rechtzeitig mit weiteren Informationen auf Sie zukommen.

– rog –

## Impressum

**Herausgeber**  
AGRAVIS Raiffeisen AG  
48155 Münster  
[www.agravis.de](http://www.agravis.de)

**Verantwortlich**  
AGRAVIS Raiffeisen AG  
Der Vorstand

**Konzeption . Text . Layout**  
Bernd Homann, Roland Greife,  
terres-agentur GmbH  
Tel. 0251 . 682-2050  
[bernd.homann@agravis.de](mailto:bernd.homann@agravis.de)

**Druck . Produktion**  
Thiekötter Druck GmbH & Co. KG  
[www.thiekoetter-druck.de](http://www.thiekoetter-druck.de)

**Bildnachweis**  
AGRAVIS Raiffeisen AG,  
adobe.stock.com,  
Bündnis 90 – die Grünen