 Von derart gekennzeichneten Worten oder Passagen im Text gelangen Sie auf externe Internetseiten um weitere Informationen zu erhalten.

## Wegweiser durch die Publikation

Um Ihnen die Navigation durch die AGRAVIS Info zu erleichtern, haben wir dieses PDF mit Verlinkungen versehen. Die oberen drei Punkte am linken Seitenrand ermöglichen es Ihnen, von jeder Seite zum Inhaltsverzeichnis zu gelangen oder eine Seite vor- oder zurückzuspringen. Aus dem Inhaltsverzeichnis gelangen Sie direkt zu den einzelnen Seiten. Von einigen Seiten, die extra gekennzeichnet sind, kommen Sie zu weiteren Informationen auf externen Internetseiten.



## Inhalt

<b>Geschäftszahlen im Planungskorridor: „Wir gestalten gemeinsam die Zukunft“</b>	2	<b>Biogasanlage Velen läuft im Regelbetrieb</b>	15
<b>Überblick über die Sparten im ersten Halbjahr</b>	3	<b>AGRAVIS setzt auf gezielte Entwicklung von Mitarbeitenden</b>	16
<b>Konzernwebsite agravis.de wird stetig verbessert</b>	4	<b>R-Wash macht Autowaschen zum Erlebnis</b>	17
<b>Ausgabe neuer Genusssscheine wird vorbereitet</b>	5	<b>Zehn Jahre Onlinehandel und ein Preis für gelebte Nähe</b>	18
<b>Leistungsstarke Erntelogistik ermöglicht schnelle Abfertigung</b>	6	<b>AGRAVIS baut maßgeschneiderte Raiffeisen-Märkte</b>	19
<b>AGRAVIS unterstützt beim Einstieg in die Geflügelhaltung</b>	7	<b>Podcast „Ackern und Ernten“ ist erfolgreich auf Sendung</b>	20
<b>Regionale Mischfutterschnecken: „Ein starkes Signal an unsere Genossenschaften“</b>	8	<b>AGRAVIS-Kulturelemente sind bereits gut etabliert</b>	21
<b>RiskVis: Ein Schutzschild gegen das Preisrisiko</b>	9	<b>Newtec-Gruppe baut Marktposition aus</b>	22
<b>DOCK-Programm: Nach der Technik folgt der Großhandel</b>	10	<b>Terminvorschau</b>	23
<b>Kompetenzzentrum KI bewertet Möglichkeiten</b>	11	<b>Desintec feiert 25 Jahre Erfolgsgeschichte</b>	24
<b>Einheitliches digitales Angebot für die Landwirtschaft</b>	12	<b>AGRAVIS-Nachhaltigkeitsreport erschienen</b>	25
<b>AGRAVIS produziert immer mehr Energie selbst</b>	13		
<b>Stückgutlogistik: Baustart in Apensen soll möglichst noch 2025 sein</b>	14	<b>Impressum</b>	25

# „Wir gestalten gemeinsam die Zukunft“

**S**ehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, die erste Hälfte des Geschäftsjahres liegt bereits wieder hinter uns. Einmal mehr hat sich in diesen sechs Monaten beim Blick auf Märkte und Preise, auf Politik und Wirtschaft, auf Klima und Krisen gezeigt, dass vielfältige Herausforderungen das neue „Normal“ sind.

All diese Einflüsse auf unser Geschäft zeigen nachdrücklich, dass es richtig ist, konsequent auf Sicht zu fahren, um unverantwortliche Risiken zu vermeiden. Zugleich – und das entspricht unserer originären AGRAVIS-Unternehmenskultur – sehen wir trotz des herausfordernden Umfeldes zahlreiche Chancen für unser unternehmerisches Handeln im genossenschaftlichen Verbund. Diverse gemeinsame Projekte etwa in der Tierernährung und in der Logistik unterstreichen das. Für uns ist das Glas daher halbvoll. Wir packen die Sachen an, die „gehen“, und machen das, was wir können: Das ist

unser Kerngeschäft mit den Bereichen Pflanzen, Tiere, Technik, fossiler und regenerativer Energie und den Raiffeisen-Märkten.

Auf diesen Feldern sind wir in unserem Kernarbeitsgebiet zwischen Holland und Polen solide und zukunftsichernd unterwegs – auch im laufenden Geschäftsjahr. Mit einem Ergebnis vor Steuern von 29 Mio. Euro zum 30. Juni und einem Umsatz von 4,2 Mrd. Euro liegen wir sicher innerhalb unseres Planungskorridors. Daher halten wir die geplanten Eckwerte für das gesamte Geschäftsjahr weiterhin für realistisch und erreichbar. Das

## Halbjahreszahlen:



### Ergebnis vor Steuern

29 Mio. Euro  
28,9 Mio. Euro (Juni 2024)



### Umsatz

4,2 Mrd. Euro  
4,3 Mrd. Euro (Juni 2024)

Ergebnis vor Steuern betrachten wir gewissermaßen als unsere Währung. Die geplanten 60,2 Mio. Euro unterstreichen unsere sichere und starke Position. Unsere solide Finanzstruktur wollen wir noch im Laufe dieses Jahres durch die Ausgabe neuer Genussrechte festigen, sodass wir gut aufgestellt sind, um gemeinsam mit dem genossenschaftlichen Verbund die Zukunft unserer AGRAVIS zu gestalten.

Zukunftsthemen wie die digitale Transformation und Nachhaltigkeit treiben wir voran. Wir arbeiten daran, digitale Lösungen in Vertrieb und Logistik zu verankern – auf allen Ebenen unserer Geschäftsbeziehungen. Nachhaltigkeit verstehen wir als Zusammenspiel von Ökonomie, Ökologie und sozialer Verantwortung. Sie hat für uns einen echten Wert – und soll sich in unseren Produkten und Leistungen im Markt widerspiegeln. Auch hier gibt die Nachfrage das Angebot vor. AGRAVIS steht zu ihrer Verantwortung: Wir wollen aktiv zum Klimaschutz beitragen. Ein Beispiel ist unsere Eigenenergiever-



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

sorgung. In Bereichen wie der energieintensiven Futtermittelproduktion oder der Getreideverarbeitung setzen wir verstärkt auf selbst erzeugte Energie.

Und wir zeigen Haltung: Diversität, Pluralismus, Toleranz auf Basis unserer Rechtsstaatlichkeit bleiben ausdrücklich Kernpunkte unseres Leitbildes „Gemeinsam stark. Für Land und Leben.“

Ganz im Sinne unseres Claims „Gemeinsam stark“ sehen wir dem weiteren Geschäftsverlauf im Jahr 2025 mit Zuversicht entgegen, zumal sich zuletzt auch die Ernteerwartungen positiver darstellen als in den Monaten zuvor. Hoffen wir gemeinsam auf gutes Wetter für die Ernte und ordentliche Erträge.



## Entwicklung in den Geschäftsfeldern

## Überblick über die Sparten im ersten Halbjahr

**Agrar Großhandel: Der Halbjahresumsatz in dieser Sparte übertraf sowohl das Vorjahr als auch den Planwert. Auch der Ergebnisbeitrag lag zur Jahresmitte über der Zahl vom Juni 2024 und oberhalb der Planung.**

Im Großhandel des Pflanzenbaus machte sich ein über weite Strecken sehr trockenes Frühjahr bemerkbar. Im Düngemittelgeschäft konnte die gute Nachfrage nach Stickstoffdünger im ersten Quartal die geringeren Bedarfe in den trockenen Monaten ausgleichen. Bei der Grünlanddüngung fiel die dritte Gabe aufgrund der Trockenheit im Juni vielerorts aus. Der Kalk- und Kaliabsatz lag auf einem langjährigen Hoch. Pflanzenschutzmaßnahmen waren auf den Böden gut durchführbar, das führte zu einer höheren Nachfrage nach Herbiziden. Die Behandlungen der meisten Frühjahrskulturen konnten im Juni abgeschlossen werden. Im Saatgutbereich hat der dringend benötigte Regen merkliche Nachbestellungen von Grassaaten ausgelöst. Bei Feldsaaten lag das Geschäft auf Plan. Aufgrund des Flächenrückgangs ging der Absatz von Saatmais leicht zurück, beim Sommergetreide bewegte er sich auf gutem Niveau.

Im Bereich Tiere hat sich die Tonnage beim Mischfutter für Nutztiere auf Planniveau entwickelt. Die Vertriebsmenge beim Geflügel glich die fehlende Menge vor allem beim Schweinefutter aus. Beim Verkauf von Spezialfutter und Spezialitäten profitierte der Bereich vom gut laufenden Geschäft der Erzeuger im Bereich Rind. Durch die Ausbrüche von Tierseuchen in Europa verzeichnete der Produktbereich Hygiene höhere Vertriebsmengen. Im Produktbereich Horse & Hobby konnten die Verkaufsmengen beim Pferdefutter die schwächere Nachfrage im Hobbyfarming kompensieren. Bei den Futtermittelspezialprodukten gab es ein lebhaftes Geschäft mit Aminosäuren und Vitaminen. Die Neuaufstellung der Livisto Group wirkte sich im Geschäft mit der Tiergesundheit positiv auf Umsatz und operatives Ergebnis aus.

Deutlich über Plan und Vorjahr bewegte sich der Umsatz im Bereich Agrarerzeugnisse. Die gehandelten Mengen bei Getreide, Ölfrüchten und Futterrohstoffen überstiegen die Erwartungen. Die Börsenkurse waren stark von der globalen Zollpolitik beeinflusst, aber auch von den guten Ernteaussichten wie etwa beim Soja.

Agrar Landwirtschaft: Im Direktgeschäft mit der Landwirtschaft entwickelte sich der Umsatz unter Vorjahr und Planung, jedoch mit stabilem Ergebnis. Der Absatz bei Getreide und Ölfrüchten lag bei der AGRAVIS Ost und den Agrarzentren im mittleren und westlichen Arbeitsgebiet auf ordentlichem Niveau. Die Gerstenernte in den Regionen zeichnete sich durch gute Qualitäten und Erträge aus. Bei den Betriebsmitteln stach der Düngemittelabsatz heraus. Im Energiegeschäft entwickelte sich der Mineralölabsatz positiv. Die Umsätze im Einzelhandel lagen knapp unter Vorjahr.

Technik: Im Landtechnikgeschäft stellte sich der erwartete Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr ein, der Planwert wurde indes erreicht. Eine Investitionsbereitschaft in der Landwirtschaft war also weiter vorhanden, das zeigte sich auch am Auftragsvorlauf. Bei der Auslastung der Werkstätten setzte sich die positive Entwicklung des Vorjahres fort. Auch das Ersatzteilgeschäft blieb auf hohem Niveau. Die Maschinenbestände waren weiterhin hoch, konnten aber im Vergleich zum Vorjahr im Sinne der Risikominimierung abgebaut werden. Das Ergebnis in der Sparte Technik lag zu Ende Juni unter Vorjahr und Plan.

Märkte: Der Umsatz in der Sparte Märkte blieb hinter der Planung zurück und knapp unter dem Vorjahresniveau. Der Ergebnisbeitrag lag knapp unter Plan, aber leicht über Vorjahr – was nur durch ein striktes Kostenmanagement möglich war. Im Großhandelsgeschäft drückte das verspätet einsetzende Frühjahrsgeschäft im Segment Garten auf den Umsatz. Im Einzelhandel zogen die Umsätze ab Ostern vorübergehend an, ehe sich im Juni das schlechte Gartenwetter im Umsatz niederschlug. Der Baustoffhandel spürte weiterhin die schleppende Konjunktur in der Baubranche.

Energie: Stabil auf gutem Niveau entwickelten sich Umsatz und Ergebnis in der Sparte Energie. Der Mengenabsatz im Großhandel mit Brenn- und Kraftstoffen stieg signifikant. Auch das Kraftstoffgeschäft verlief im ersten Halbjahr positiv. Der Handelsbereich Schmierstoffe erzielte einen Absatz über Plan und Vorjahr. Im Produktbereich Biomethan verhartete das Handelsgeschäft aufgrund des niedrigen Biogaspreises auf moderatem Niveau. Das Vertriebsgeschäft der TerraVis GmbH mit Produkten für Biogasanlagen war weiterhin sehr erfolgreich.

# Konzernwebsite agravis.de wird stetig weiter verbessert

Seit rund einem Jahr ist die neue Website von AGRAVIS online. Im Zuge des Projekts „agravis.de“ wurde sie komplett überarbeitet. Das Ergebnis: ein starker, moderner Markenauftritt mit klaren, übersichtlichen Strukturen und einer benutzerfreundlichen Navigation.

Die neuen Menüoberpunkte „Unternehmen“, „Unsere Leistungen“ und „AGRAVIS regional“ geben den Usern Orientierung. Das neue Karriereportal hebt sich durch eine eigene Bildwelt ab und profitiert ebenfalls von einer höheren Auffindbarkeit in den Suchmaschinen.

## Reichweite und Nutzerverhalten

„Die Kennzahlen belegen den Erfolg der umfangreichen Maßnahmen: Die Aufrufe der Website sind signifikant gestiegen, während die Absprungrate spürbar zurückgegangen ist“, sagt Maximiliane Schröder, Projektmanagerin der AGRAVIS-Konzernkommunikation.

Die Nutzer verweilen länger auf den Seiten und interagieren verstärkt mit den angebotenen Inhalten. Damit ist die Relevanz des Inhalts gestiegen und zählt auf die Bedürfnisse der Zielgruppen ein. Anhand festgelegter Kennzahlen wird die Entwicklung kontinuierlich gemessen und analysiert.

## Technik, Inhalte und Barrierefreiheit

Auch nach dem erfolgreichen Go-live geht die Entwicklung der Website weiter. Ziel ist es, sie fortlaufend zu optimieren und den Usern ein bestmögliches Nutzungserlebnis zu bieten.

In einer ersten Ausbaustufe wurden bereits mehrere zentrale Funktionen verbessert. Dazu zählen:

- der Ausbau der Jobbörse mit optimierter Suchfunktion
- ein Glossar mit praktischer Tooltip-Funktion
- individuell anpassbare Social-Media-Verlinkungen auf Gesellschaftsseiten.

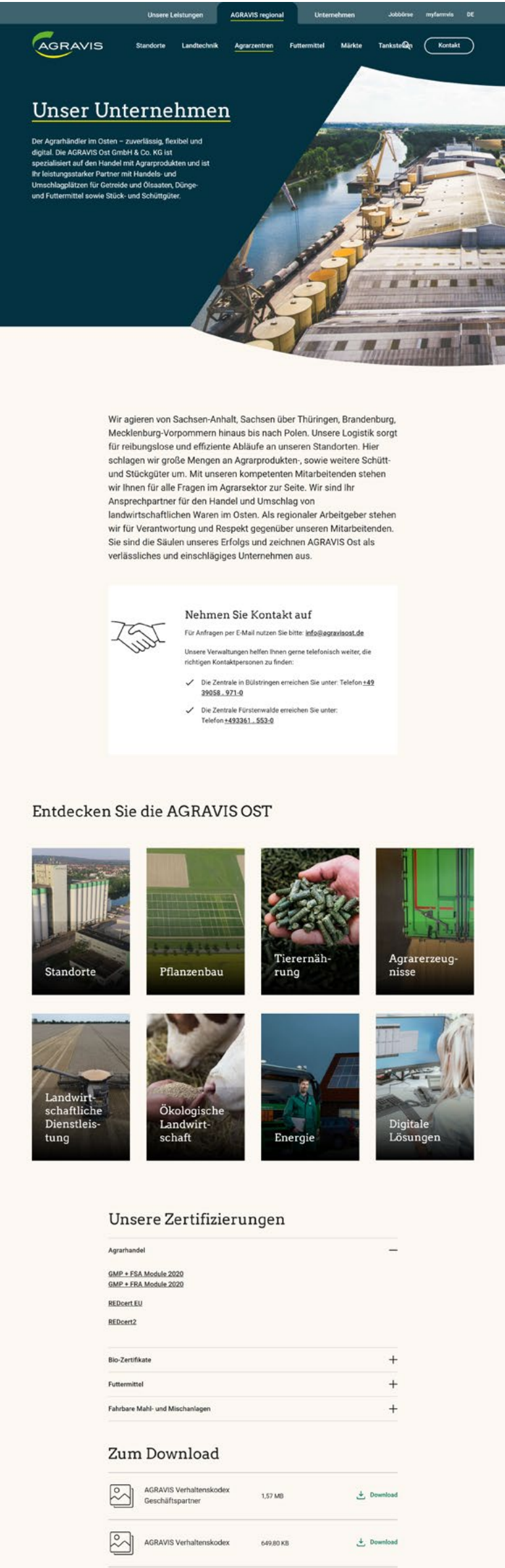
Die Umsetzung des Barrierefreiheitsstärkungsgesetzes, das am 28. Juni in Kraft trat, war ein weiterer Entwicklungsabschnitt. „Damit erfüllen wir nicht nur die gesetzlichen Vorgaben – es entsteht auch ein echter Mehrwert: Digitale Angebote werden für alle Nutzergruppen zugänglicher und inklusiver gestaltet“, erläutert Lara Wissing, ebenfalls Projektmanagerin der AGRAVIS-Konzernkommunikation.

Die technische Umsetzung umfasste unter anderem die vollständige Bedienung per Tastatur, eine klare Führung für Screenreader sowie angepasste Farben und Kontraste. Redaktionell wurden Inhalte für Menschen mit Beeinträchtigungen gezielt umgesetzt – darunter alternative Bildbeschreibungen, eine verständliche Überschriftenstruktur sowie barrierefreie Linktexte.

Ein weiterer Meilenstein: Mitte 2025 wurde die AGRAVIS Ost erfolgreich in die neue Webstruktur integriert – ein wichtiger Schritt für mehr Einheitlichkeit und Nutzerfreundlichkeit der agravis.de.

Auch die nächste Entwicklungsstufe ist bereits in Planung: Weitere Webseiten – wie von einzelnen Gesellschaften oder Marken – sollen angebunden und die Plattform inhaltlich wie technisch kontinuierlich weiterentwickelt werden. Gezielte Maßnahmen zur Verbesserung der User Experience (UX) stehen ebenso auf der Agenda. Das übergeordnete Ziel bleibt klar: die Website regelmäßig zu aktualisieren, funktional auszubauen und dauerhaft auf einem modernen, leistungsstarken Stand zu halten.

 [www.agravis.de](https://www.agravis.de)





Zeichnung ab Anfang Oktober möglich

# Ausgabe neuer Genussscheine wird vorbereitet

**Die AGRAVIS bereitet aktuell die Ausgabe neuer Genussscheine an potenzielle Anlegerinnen und Anleger vor. Ziel ist, die im Herbst auslaufenden 60 Mio. Euro neu zu platzieren und damit das Eigenkapital zu stärken**

„Damit verschaffen wir uns die notwendige Flexibilität für weiteres, solides Wachstum“, erklärt Finanzvorstand Hermann Hesseler. Mit diesem Finanzierungsinstrument hat die AGRAVIS in der Vergangenheit wiederholt gute Erfahrung gemacht. Das Investoreninteresse war stets sehr groß. Eine digitale Investorenkonferenz Anfang Juli stimmt die AGRAVIS zuversichtlich, dass dies auch jetzt wieder der Fall sein kann.

Vermutlich ab dem 6. Oktober können die Genussscheine angeboten werden. Nach jetzigem Stand wird es zwei Tranchen geben: eine für Aktionäre, Altinvestoren und Mitarbeitende sowie eine zweite für interessierte Dritte. Die genaue Aufteilung der Tranchen, die Verzinsung sowie

die Laufzeit und die weitere Ausgestaltung der Genussscheine werden aktuell erarbeitet. All diese Informationen fließen in einen umfangreichen Prospekt ein und werden der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur Billigung vorgelegt. Eine Anlageentscheidung sollte nur auf der Grundlage des Wertpapierprospekts erfolgen. Der Wertpapierprospekt wird voraussichtlich Ende September auf der Konzernwebseite unter [agravis.de/genussscheine](https://agravis.de/genussscheine) veröffentlicht. Eine Billigung des Wertpapierprospekts durch die BaFin stellt keine Befürwortung der Genussrechte dar.

Die AGRAVIS-Hauptversammlung hatte im Mai 2025 den Weg für die Ausgabe neuer Genussscheine freigegeben. Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates in den kommenden fünf Jahren Genussrechte in einem Gesamtvolumen von bis zu 150 Mio. Euro auszugeben – mögliche Laufzeit: bis zu zehn Jahren. Im November 2025 zahlt die AGRAVIS Genussrechte mit

einem Volumen von 60 Mio. Euro an bestehende Investorinnen und Investoren zurück.

Rückfragen an den AGRAVIS-Bereich Recht/Aktionäre,  
**Telefon 0251 . 682-19300,**  
**[genussschein@agravis.de](mailto:genussschein@agravis.de)**

– rog –

## Weitere Informationen

**Eine Geldanlage ist immer eine persönliche Entscheidung.**

Gern stehen Ihnen unter den nachfolgenden Kontaktmöglichkeiten kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung:

- per Mail – [genussschein@agravis.de](mailto:genussschein@agravis.de)
- telefonisch unter – **0251 . 682-19300**



### Hinweis:

Diese Veröffentlichung stellt kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren dar sondern dient lediglich der Werbung. Ein öffentliches Angebot der Genussscheine erfolgt ausschließlich durch und auf Basis eines noch zu veröffentlichenden Wertpapierprospekts. Eine Anlageentscheidung hinsichtlich der öffentlich angebotenen Genussscheine der AGRAVIS Raiffeisen AG sollte nur auf der Grundlage des Wertpapierprospekts erfolgen. Der Wertpapierprospekt wird unverzüglich nach der Billigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) veröffentlicht werden und unter [agravis.de/genussscheine](https://agravis.de/genussscheine) kostenfrei erhältlich sein. Eine Billigung des Wertpapierprospekts durch die BaFin stellt keine Befürwortung der Genussscheine dar.

AGRAVIS Raiffeisen AG  
Bereich Recht/Aktionäre  
Industrieweg 110  
48155 Münster  
[www.agravis.de](https://www.agravis.de)



## AGRAVIS- Genussscheine 2025



**Ihre Chance  
auf eine attraktive  
Investition**



Werbung



AGRAVIS Niedersachsen-Süd GmbH ist für die enormen Erfassungsmengen gut aufgestellt

# Leistungsstarke Erntelogistik sorgt für schnelle Abfertigung

**D**ie AGRAVIS Niedersachsen-Süd GmbH, seit 2022 mit neuer Gesellschafterstruktur unterwegs, ist seit Jahren im Bereich der Marktfrüchte stark engagiert. Um in der Pflanzenbauproduktion der erste Ansprechpartner zu sein, bedarf es fundiertes Wissen in der Produktionsberatung. Ein wichtiger Baustein ist das Gemeinschaftsprojekt mit den Versuchsflächen in Eldagsen.

Seit nunmehr zehn Jahren werden dort jährlich ca. 2.300 Versuchspartellen gemeinsam mit der Pflanzenbau-Vertriebsberatung der AGRAVIS angelegt und beerntet. Seit 2024 wird die Anlage durch ca. 200 Rübenherbizidversuche ergänzt – ein gemeinsames Projekt mit der Nordzucker AG. Höhepunkt war auch in diesem Jahr der traditionelle Feldabend mit über 300 teilnehmenden Betriebsleitern.

Für die Ernte 2025 ist die AGRAVIS Niedersachsen-Süd GmbH (ANS) bestens aufgestellt. Gleichwohl bleibt es eine logistische Herausforderung. „Wir reden immerhin über 500.000 Tonnen Ernteerfassung“, beschreibt Rainer Widdel, gemeinsam mit Alexander Nergonewitsch Geschäftsführer der ANS, die Dimensionen.

„Erträge und Qualitäten bei der Gerste waren schon mal hervorragend“, so Widdel. Beide Geschäftsführer hoffen, dass das Wetter hält und es ohne Pause mit den übrigen Druschfrüchten weitergehen kann.

Um den Annahmeprozess zu beschleunigen, verfügt fast jede Betriebsstätte über eine Umschlagplatte. Ziel ist es, die Kunden in unter 40 Minuten abzufertigen. Aus den Schwerpunktlagern, zu denen auch Überlaufmengen aus kleineren Betriebsstätten transportiert werden, erfolgt die Vermarktung des Getreides. Ein solches steht zum Beispiel in Neustadt am Rübenberge. „Dort fahren wir im Schwerpunkt Roggen und Gerste aus der nördlichen Region Hannover zusammen.“ In der gemeinsamen Gesellschaft mit der RWG Osthannover wird das Lagerhaus in Peine betrieben. An diesem Wasserstandort werden Mengen der ANS aus der südlichen Region erfasst, aber auch der AGRAVIS-Bereich Agrarerzeugnisse verbringt dort im Schwerpunkt Braugerste. Alle übrigen Kapazitäten werden von der RWG Osthannover gefüllt.

Nach dem Aus der Erbsenproteinfabrik der Nordzucker AG in Groß Munzel wurde mit regi-

onalen Genossenschaften eine rasche Lösung für die bereits aufgedrillten Erbsen gefunden: Die Erfasser übernehmen die Anbau- und Lieferverträge mit den Landwirten. Die Landwirte liefern ihre Erbsen zu den Annahmestellen, und der Bereich Agrarerzeugnisse sorgt für die Vermarktung.

– rog –



*In Neustadt am Rübenberge unterhält die AGRAVIS Niedersachsen-Süd GmbH ein großes Schwerpunktlager – vor allem für Roggen und Gerste aus der nördlichen Region Hannover.  
Bild oben: Beim Feldabend in Eldagsen wurden die Versuchsergebnisse vorgestellt.*



# AGRAVIS unterstützt beim Einstieg in die Geflügelhaltung

**D**ie Nachfrage nach Geflügelfleisch und Eiern in Deutschland steigt – und das bei teils noch unzureichender Selbstversorgung. Besonders in der Legehennenhaltung liegt der Selbstversorgungsgrad bei nur rund 70 Prozent. Für Landwirtinnen und Landwirte ergeben sich daraus aktuell attraktive Einstiegsmöglichkeiten in die Geflügelhaltung. Die AGRAVIS Raiffeisen AG begleitet Interessierte künftig beim Neu- oder Umbau von Geflügelställen – mit fundierter Beratung, intensiver Betreuung oder sogar finanzieller Beteiligung.

„Der Markt ist aus unserer Sicht zurzeit hochattraktiv“, betont Valentin Schulze Spüntrup, Geschäftsfeldleiter Geflügel in der AGRAVIS Nutztier GmbH. In der Geflügelmast betrage der Selbstversorgungsgrad in Deutschland rund 100 Prozent, aber die Nachfrage steige weiter. In der Legehennenhaltung hingegen liege er nur bei etwa 70 Prozent. Gleichzeitig konsumierten insbesondere



*Mit der Beratungsleistung der AGRAVIS entstand auf dem Betrieb Meier bei Nienberge im Münsterland ein neuer Legehennenstall für 15.000 Tiere.*

junge Menschen wieder vermehrt Eier. „Sowohl die Hähnchenmast als auch die Legehennenhaltung sind derzeit

also interessante Wachstumsmärkte“, betont Schulze Spüntrup. Insbesondere für junge und investitionsbereite

Landwirtinnen und Landwirte gebe es hier viel Potenzial. „Wir sehen es als unsere Aufgabe, unsere Kundinnen und Kunden so zu unterstützen, dass sie mit der Landwirtschaft auch künftig gutes Geld verdienen können. Gleichzeitig vergrößern wir durch dieses Engagement unsere potenziellen Absatzmärkte – es ist also ein Modell, das für beide Seiten Vorteile bringt.“

Die AGRAVIS steht als Partner für Projekte unabhängig von der Stallgröße bereit – auch für solche oberhalb der Grenze des Bundesimmissionsschutzgesetzes (BlmschG). Einfacher ist es allerdings, wenn sich das Projekt unterhalb der Genehmigungsgrenzen des BlmschG bewegt: Das heißt bei der Hähnchenmast unter 30.000 Plätzen und bei der Legehennenhaltung unter 15.000 Tieren. In diesem Bereich ist ein Bauvorhaben meist deutlich schneller umzusetzen.

AGRAVIS setzt hierbei auf eine ganzheitliche Beratung, von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Produktion. Das beginnt mit einer ehrlichen Ana-

lyse: Was passt zum Betrieb – Hähnchenmast oder Legehennenhaltung? Wenn diese Frage geklärt ist, zeigt AGRAVIS erfolgreiche Praxisbeispiele, organisiert Betriebsbesuche, vermittelt Kontakte zu Architekturbüros und begleitet das Genehmigungsverfahren. Darüber hinaus unterstützt AGRAVIS beim Energiekonzept, beim Klima-, Licht- und Wassermanagement sowie bei der Zusammenarbeit mit Veterinären, Brütereien, Schlachtereien oder Vermarktern.

Ein weiterer Vorteil: Wenn es bei der Finanzierung hakt, kann AGRAVIS sich mit einer Minderheitsbeteiligung einbringen – ein Modell, das insbesondere gegenüber Banken zusätzliche Sicherheit schafft. Hierzu stellt Schulze Spüntrup klar: „Die Landwirtinnen und Landwirte bleiben immer selbstständig – AGRAVIS wird selbst nicht in die landwirtschaftliche Produktion einsteigen.“

– seb –



# „Ein starkes Signal an unsere Genossenschaften“

**A**m Futtermittelwerk in Dorsten startete die AGRAVIS Mitte Mai ihre Mischfüttertage 2025. Weiter ging es mit Oldenburg Mitte Juni. Im August kommen die Genossenschaften schließlich im niederbayerischen Straubing zusammen.



Valentin Schulze Spüntrup,  
Leiter Geschäftsfeld Geflügel bei der  
AGRAVIS Nutztier GmbH.

Valentin Schulze Spüntrup, Leiter Geschäftsfeld Geflügel bei der AGRAVIS Nutztier GmbH, erklärt, was die Teilnehmenden auf den Veranstaltungen erwartete und wie sie den genossenschaftlichen Verbund stärken.

**Herr Schulze Spüntrup, nach mehreren Jahren Pause hat AGRAVIS die Mischfüttertage 2025 wieder ins Leben gerufen. Warum gerade jetzt?**

**Valentin Schulze Spüntrup:**

Genau, das Format ist nicht neu – vor Corona haben wir die Mischfüttertage regelmäßig veranstaltet, ursprünglich in Westfalen. Doch dann kam die pandemiebedingte Pause. Jetzt war der richtige Zeitpunkt für einen Neustart. Wir wollten ein starkes Signal an unsere genossenschaftlichen Kundinnen und Kunden senden: AGRAVIS ist da, wir sind als Nutztier GmbH seit einem Jahr neu aufgestellt und möchten gemeinsam mit unseren Partnern in die Zukunft blicken, an einem Strang ziehen. Die

Mischfüttertage bieten dafür die ideale Plattform – informativ, persönlich und verbindend.

**Was erwartete die Teilnehmenden auf den Veranstaltungen?**

**Schulze Spüntrup:** Unser Ziel ist es, über das gesamte Portfolio inklusive Neuerungen der AGRAVIS Nutztier GmbH über alle Tierarten hinweg zu informieren – Rind, Schwein und Geflügel. Auch die Marktbearbeitung im B2B-Geschäft war ein Thema. In Dorsten starteten wir zunächst mit einer Werksführung. Dann begann die Vortragsreihe mit Fachleuten aus den verschiedenen Teams. Außerdem hatten wir eine regionale Landwirtin und zwei Vertreter von Genossenschaften zu einer Podiumsdiskussion eingeladen, um mit ihnen über das aktuelle Marktgeschehen und die damit verbundenen Herausforderungen zu sprechen.

Analog dazu war das Programm in Oldenburg ausgerichtet – auch da mit regionalen Akteuren. Da Olden-

burg eine ausgeprägte Rinderregion ist, war Dr. Jana Denißen als Leiterin des Produktmanagements Rind dabei. Wichtig ist uns, dass jedes Geschäftsfeld mit seinem Team sichtbar wird und wir die AGRAVIS-Botschaften direkt transportieren.

In Straubing am 16. August wird das Programm leicht angepasst, um auf die regionalen Besonderheiten einzugehen.

**Wie war die Resonanz auf die bisherigen Mischfüttertage?**

**Schulze Spüntrup:** Sehr positiv. In Dorsten hatten wir rund 150 Teilnehmende, in Oldenburg etwa 120 – darunter viele Außendienstmitarbeitende und Vertriebsleitende der AGRAVIS und der Genossenschaften. Schön war, dass auch die Werksführungen stark nachgefragt wurden. Viele Teilnehmende haben sich gefreut, dass es dieses Format wieder gibt, um sich persönlich auszutauschen. Einige kannten sich bisher nur vom Telefon und lernten sich vor Ort persönlich kennen. Durch den Aus-

tausch entstanden außerdem neue Kontakte unter den Teilnehmenden. Genau das ist unser Ziel: das „Wir-Gefühl“ stärken und als zusammengehörige Einheit mit unseren Partnern erfolgreich sein.

– seb –



Christian Tylinski hat das RiskVis-Team etabliert

# Ein Schutzschild gegen das Preisrisiko



**Mit RiskVis bietet die AGRAVIS ihren genossenschaftlichen Partnern jetzt im ersten vollen Jahr Preissicherungsinstrumente für den Agrarhandel an. Entwickelt hat diese Struktur das Team um Christian Tylinski aus dem AGRAVIS-Bereich Agrarerzeugnisse.**

**Herr Tylinski, was gab den Anstoß für die RiskVis-Initiative?**

**Christian Tylinski:** Ausgangspunkt unserer Überlegungen war das beste-



*Christian Tylinski aus dem Bereich Agrarerzeugnisse ist der geistige Vater von RiskVis.*

hende Preisrisiko bei landwirtschaftlichen Produkten. Die Preise sind mitunter sehr volatil. So kann beispielsweise der Weizenpreis innerhalb eines Jahres durchaus um 40 Euro pro Tonne schwanken. Daher braucht es eine Strategie, um sich gegen Preisrisiken abzusichern. Traditionelle Ansätze – entweder sofort verkaufen oder einlagern – zwingen Produzenten oft zu einer Entscheidung zwischen vollem Marktrisiko oder dem vollständigen Verzicht auf Marktchancen. In einem so volatilen Umfeld reicht das nicht mehr aus. Genau hier setzt RiskVis an: als eine Lösung dazwischen, die es ermöglicht, flexibel auf Marktentwicklungen zu reagieren und gleichzeitig das Risiko gezielt zu steuern. Dieses Hedging minimiert das Risiko und gewährleistet eine gewisse Stabilität im Agrarhandel. Es ermöglicht Landwirten und Unternehmen, ihre Ernte zu einem vorhersehbaren Preis zu verkaufen und somit ihre finanzielle Planung und Rentabilität zu verbessern. Denn die bloße Hoffnung auf steigende Preise ist noch keine Strategie.

**Dafür gibt es ja schon diverse Finanzprodukte am Markt.**

**Wie unterscheidet sich RiskVis von denen?**

**Tylinski:** Wir sind keine Bank und arbeiten ausschließlich mit physischen Warenkontrakten. Die Preisabsicherung erfolgt dabei direkt im Rahmen traditioneller Handelsvereinbarungen – durch klar strukturierte Preisformeln innerhalb des Kontrakts. Unsere Partner handeln also keine Finanzprodukte, sondern bleiben vollständig im vertrauten Umfeld des physischen Warenhandels. So bleibt die Kontrolle über Preisgestaltung und Risiko transparent und nachvollziehbar.

**Das bedeutet?**

**Tylinski:** Das heißt, dass wir mit unseren genossenschaftlichen Partnern einen Warenkontrakt abschließen, der beispielsweise den aktuellen Marktpreis garantiert, ihnen zugleich aber die Chance eröffnet, von einer steigenden Preisentwicklung anteilmäßig zu profitieren. Statt dem vollen, völlig ungewissen Preisrisiko tragen sie also nur ein gewisses Risiko

und können gleichzeitig an möglichen Preissteigerungen partizipieren.

**Gibt es weitere Vorteile für die Genossenschaften?**

**Tylinski:** Ja, und zwar erhebliche. Die Planbarkeit verbessert sich deutlich und die Genossenschaften haben die Sicherheit, dass sie ihre physische Ware zu dem vereinbarten Termin vermarkten können. Gerade mit Blick auf die stetig steigenden Logistikkosten und ihre Auswirkungen auf die Bruttomarge sind das wirkliche Mehrwerte.

**Was kostet es die Genossenschaften, wenn Sie RiskVis in Anspruch nehmen wollen, und auf welche Resonanz stößt dieses Angebot?**

**Tylinski:** Das Produkt selbst ist kostenneutral. Aber wir leisten auch eine intensive Betreuung und Beratung vor Ort und dokumentieren alle relevanten Prozesse innerhalb von RiskVis. Diese Aufwände bilden wir in der Preisgestaltung des Kontraktes ab und kommunizieren diese klar und transparent mit unseren Partnern.

Nach der Einführungsphase im Vorjahr haben wir erste funktionierende Transaktionen mit ausgewählten Genossenschaften in enger Abstimmung mit dem Vorstand erfolgreich getätigt. Seitdem wächst das Interesse immer weiter an und wir haben mittlerweile ein funktionierendes Tagesgeschäft, welches von Pauline Reitt gesteuert wird.

**Welchen Nutzen hat die AGRAVIS von RiskVis?**

**Tylinski:** Anspruch der AGRAVIS ist es, erster Ansprechpartner für die Player im genossenschaftlichen Verbund zu sein. Insofern sehen wir RiskVis als Instrument, die Kunden noch enger an uns zu binden. Denn so, wie wir die Preisabsicherung anbieten, kann und macht es kein anderer. Wir haben damit also ein Alleinstellungsmerkmal. Zudem erweitert RiskVis unser Dienstleistungsportfolio und sichert uns frühzeitig eine ausreichende Mengenverfügbarkeit.

– rog –

**Kontakt:** Christian Tylinski, Telefon 0511.8075-3925, christian.tylinski@agravis.de



# Nach der Technik folgt der Großhandel



**D**as Programm DOCK erreichte einen großen Meilenstein: Seit Anfang Juni arbeitet die gesamte AGRAVIS-Technikgruppe in ihrer neuen Systemlandschaft auf SAP-Basis. Damit wurde die Ablösung des bisherigen Warenwirtschaftssystems Ramos vollständig abgeschlossen. Mehr als 2.500 Mitarbeitende an 105 Technik-Standorten sowie in drei Schwerpunktlagern bewegen sich nun in einer gemeinsamen, integrierten Prozess- und Systemwelt.

Dieser Schritt integrierte mit dem Online-Shop [www.agravis-technik-parts.de](https://www.agravis-technik-parts.de) erstmals eine Plattform, über die digitale Endkundenbestellungen direkt in der neuen Systemlandschaft verarbeitet werden. Auch das

standortübergreifende Gebrauchtmaschinengeschäft samt Auktionsgeschäften finden nun in der neuen Systemwelt statt.



*Die AGRAVIS Technik Center GmbH gehörte zu den letzten Technik-Gesellschaften, die die Umstellung auf SAP erfolgreich gemeistert haben.*

Von nun an konzentrieren sich die Aktivitäten auf die AGRAVIS-Gesellschaften und -Bereiche, die aktuell noch das Warenwirtschaftssystem IRIS nutzen. Ziel ist es, den Schwung und den Erfahrungsschatz aus den Technik-Umstellungen in die neue Phase zu übertragen.

Die Ablösung von IRIS stellt neue Herausforderungen: Aufgrund der hohen Komplexität erfolgt die Umstel-

lung schrittweise und mit Augenmaß. Dabei steht im Mittelpunkt, die Arbeitsweisen auf einen standardisierten Gesamtprozess auszurichten – statt in Teilschritten zu denken. Die neue System- und Prozesswelt markiert einen echten Aufbruch in der Warenwirtschaft. Trotz – oder gerade wegen – ihrer höheren Komplexität eröffnet sie völlig neue Möglichkeiten: Prozesse werden transparenter, Auswertungen präziser und die Steuerung effizienter. Die integrierte Arbeitsweise über Module und Bereiche hinweg schafft eine neue Qualität der Zusammenarbeit. Damit entsteht nicht nur ein technischer Fortschritt, sondern auch ein kultureller Wandel – hin zu mehr Vernetzung, Klarheit und Zukunftsfähigkeit.

– klö –



# Kompetenzzentrum KI bewertet Möglichkeiten

**K**ünstliche Intelligenz (KI) bietet viele Potenziale und kann Arbeitsabläufe schneller und effizienter machen. Ihr Einsatz birgt aber auch Risiken. Ob und wie KI innerhalb der AGRAVIS Raiffeisen AG genutzt werden kann, wird daher nicht dem Zufall überlassen.

Das Kompetenzzentrum KI, eine interdisziplinäre Arbeitsgruppe von Fachleuten aus den Bereichen IT, Logistik und Digitalisierung, hat die Aufgabe, KI-Potenziale innerhalb der AGRAVIS zu identifizieren und zu bewerten. Geprüft werden neben Umsetzbarkeit, benötigten Kosten und Ressourcen auch Sicherheitsfragen. In diesem Zuge beschäftigte sich die Arbeitsgruppe bereits mit KI-Anwendungen im SAP-Kontext, mit einer Einlagerungsrobotik und einem System zur Spracherkennung. Was letztendlich umgesetzt wird, entscheidet ein KI-Board, das aus Bereichsleitenden und dem zentralen Datenschutzkoordinator besteht.

„Wir schaffen mit dem Kompetenzzentrum KI einen Wegbereiter zur zielgerichteten Nutzung von KI-Potenzialen, ohne die damit einhergehenden Risiken außer Acht zu lassen“, ist sich Vorstandsmitglied Hermann Hesseler sicher.

Viele Bereiche des Konzerns haben sich bereits mit dem Thema auseinandergesetzt und abgesteckt, bei welchen Aufgaben KI-Tools im Arbeitsalltag des jeweiligen Bereichs unterstützen können. Microsoft Copilot ist als digitale Assistenz mit höchsten Datenschutzstandards bereits konzernweit implementiert. Der Web-Chat kann Mitarbeitende bei Rechercheaufgaben, der Texterstellung oder Zusammenfassungen unterstützen.

– kil –



*Dieses Foto wurde in der Realität nie aufgenommen, sondern mit Künstlicher Intelligenz generiert. So etwas und noch viel mehr ist heute schon möglich. Der Einsatz von KI will aber auch sorgfältig abgewogen sein.*



# Einheitliches digitales Angebot für die Landwirtschaft

**U**nter der Überschrift „all-in“ gelang es in den zurückliegenden Monaten, Doppelstrukturen innerhalb des genossenschaftlichen Verbundes bei den digitalen Angeboten für die Landwirtschaft Schritt für Schritt abzubauen. Zugleich wurde so die Schlagkraft zum Wohle der Kundschaft erhöht.

Basis für die erfolgreichen Konsolidierungsmaßnahmen, an denen die AGRAVIS wesentlich mitgewirkt hat, war die Verschmelzung der Raiffeisen Portal GmbH auf die Raiffeisen Networld GmbH (RNW) zum 1. Januar 2024. „Seitdem haben wir eine gemeinsame bundesweite Gesellschaftsstruktur aus 41 Raiffeisen-Genossenschaften und der AGRAVIS“, hebt AGRAVIS-Ressortvorstand Jörg Sudhoff die Bedeutung hervor. Die Verschmelzung erfolgte mit dem Ziel, die beiden Landwirtschaftsportale akoro.de und myfarmvis.com zusammenzuführen und unter dem Namen akoro gemeinsam zu betreiben. „Im ersten Halbjahr 2025 haben wir die Migration der bisherigen myfarmvis-

Userinnen und User technisch vorbereitet. Der Umzug der genossenschaftlichen Nutzer wird voraussichtlich im dritten Quartal beginnen, die Nutzer der Agrarzentren folgen zeitversetzt“, so Sudhoff.

Bereits im Schritt 1 mitgedacht wurde Schritt 2: Inzwischen ist auch die bisherige AGRAVIS-Beteiligungsgesellschaft Land24 GmbH Teil der Raiffeisen-Networld GmbH. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgte vor wenigen Wochen. Die Verschmelzung der Land24 auf die Raiffeisen-Networld trat rückwirkend zum 1. Januar 2025 in Kraft. Somit können auch Tools und Dienstleistungen beider Gesellschaften miteinander verknüpft und darüber hinaus ergänzende Dienstleistungen aus einer Hand angeboten werden. Das verbessert den Mehrwert für die Nutzer weiter, erhöht die Effizienz und stärkt die einheitliche digitale Ausrichtung im Verbund.

Auf einen einheitlichen genossenschaftlichen Außenauftritt zählt auch ein weiterer Baustein in der Umset-

zung der „all-in“-Strategie ein: Denn parallel zur Integration der Land24 GmbH in die Raiffeisen-Networld GmbH hat die RNW die 87,5 Prozent-Anteile der AGRAVIS an der OVIS IT GmbH – und damit am Farmmanagement-System Ackerprofi – erworben. „Durch den Anteilskauf ergeben sich weitere fachliche Schnittmengen

zwischen akoro und Ackerprofi, die den Kundinnen und Kunden zugutekommen“, erläutert Jörg Sudhoff. Die Farmmanagement-Software Ackerprofi wurde 2024 gelauncht. Sie entstand aus der Produktfusion der bis dahin parallel angebotenen Acker Schlagkarteien Acker24 und Delos. Sudhoff ist überzeugt: „Mit den voll-

zogenen Konsolidierungen auf Produktebene und bei den Gesellschaftsstrukturen haben wir zukunftsfähige Voraussetzungen für den genossenschaftlichen Verbund zum Wohle der Landwirtschaft geschaffen.“

– rog –

## Digitaler Dreiklang

In den Geschäftsbeziehungen B2B, B2F und B2C bespielt die AGRAVIS einen digitalen Dreiklang. Die digitalen Lösungen für den Vertrieb sind technisch entwickelt und stehen marktreif bereit. Im Endkundengeschäft B2C professionalisieren sich die bestehenden Onlineshops wie [raiffeisenmarkt.de](https://raiffeisenmarkt.de) und [derby.de](https://derby.de). Im Jahr 2025 wurden zudem die Shops [hoeveler.com](https://hoeveler.com) und [derbymed.eu](https://derbymed.eu) überarbeitet. Sie sorgen für mehr Vertriebsstärke dieser Marken. Parallel werden in bereichsübergreifender Zusammenarbeit weitere neue Shops aufgebaut. Hierbei kommt dem E-Commerce-Management des AGRAVIS-Bereichs Digitalisierung eine zentrale Dienstleisterrolle zu. In den Geschäftsbeziehungen zum Landwirt steht die Plattform akoro als zentrales Vehikel zur Verfügung. Darüber hinaus stützen digitale Beratungsangebote wie die App IQ-Plant und praktische Tools zur Prozessoptimierung wie RSilo und RFox den Vertrieb. Im Großhandelsgeschäft schlägt vor allem das Portal [myfarmvis-b2b](https://myfarmvis-b2b) die digitale Brücke zu den Genossenschaften. Das umfangreiche Funktionsangebot wird stetig weiter ausgebaut. Auch die Umsatzvolumina in den B2B-Shops entwickeln sich erfreulich.

**B2B**



**B2F**



**B2C**





Stromerzeugung aus Photovoltaik hat sich 2024 vervierfacht

# AGRAVIS produziert immer mehr Energie selbst

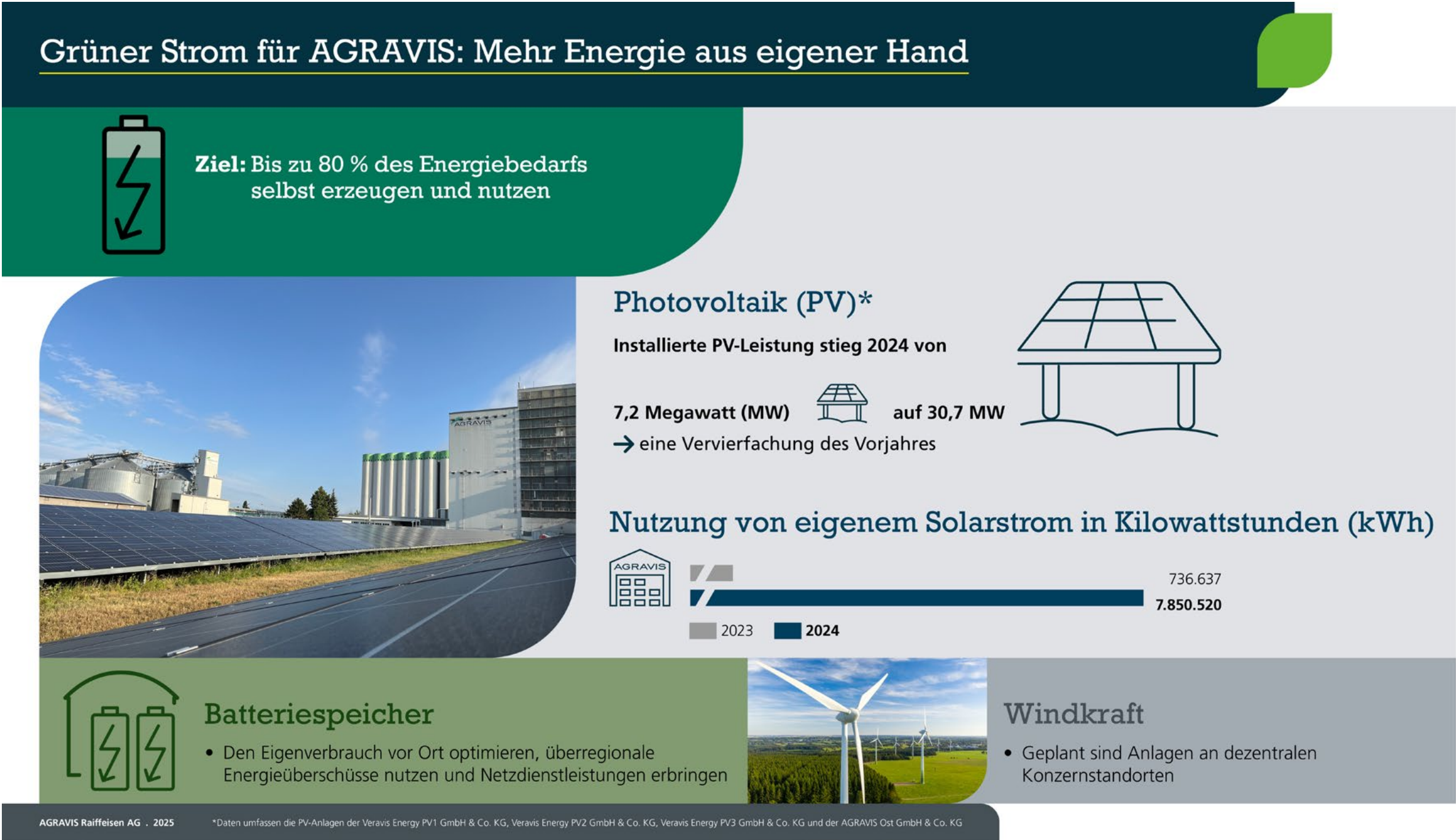
Die Klimabilanz der AGRAVIS wird maßgeblich durch Treibhausgasemissionen an eigenen Standorten sowie entlang der gesamten Wertschöpfungskette beeinflusst. Vor dem Hintergrund der energieintensiven Futtermittelproduktion und der Erfassung und Gesunderhaltung von Getreide, Raps, Leguminosen und Mais will die AGRAVIS daher möglichst viel Energie selbst produzieren.

„Mittelfristig wollen wir dort, wo es möglich ist, bis zu rund 80 Prozent unseres Energiebedarfs selbst decken“, gibt Konzernchef Dr. Dirk Köckler eine Größenordnung vor. Im vergangenen Jahr hat die AGRAVIS auf diesem Weg weitere Meilensteine umgesetzt. 2024 gingen mehrere Photovoltaikanlagen erfolgreich ans Netz.

Je nach den örtlichen Gegebenheiten variiert die installierte Leistung der neu in Betrieb gegangenen Anlagen zwischen 500 kW und 7 MW wie bei der AGRAVIS Ost. Die gesamte PV-

Leistung ist 2024 im Vergleich zum Vorjahr auf 30,7 MW gestiegen – eine Vervierfachung. „Allein bei unserer AGRAVIS Ost sind nun 17 Standorte mit Photovoltaiktechnik ausgestattet“, beschreibt Dr. Dirk Köckler das Ausmaß des Ausbaus. Das Investitionsvolumen hierfür lag bei 14 Mio. Euro.

Dr. Köckler hebt auch die Entwicklung des vor Ort genutzten Solarstroms hervor. Der Eigenverbrauch stieg im Jahr 2024 auf 7,8 Mio. kWh – mehr als das Zehnfache des Vorjahres. „Dies unterstreicht nicht nur die steigende Energieunabhängigkeit, sondern auch die unmittelbaren positiven Effekte des PV-Ausbaus auf unsere Nachhaltigkeitsstrategie“, so der Vorstandsvorsitzende. Mit diesen Fortschritten leiste die AGRAVIS einen wichtigen Beitrag zur Energiewende, zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen und senke die eigenen Stromkosten. „Unser Fokus bleibt auf der effizienten Nutzung erneuerbarer Energien, um nachhaltige und wirtschaftlich sinnvolle Lösungen für die Zukunft zu schaffen.“





# Baustart in Apensen soll möglichst noch 2025 sein

**D**ie Gesellschafter der RaiLog Elbe-Weser GmbH sind zuversichtlich, noch in diesem Jahr mit dem Bau eines neuen Stückgutlagers in Apensen beginnen zu können. In der RaiLog haben sich die RAISA eG aus Stade, die Raiffeisen Weser-Elbe eG aus Bad Bederkesa und die AGRAVIS zusammengefunden, um gemeinsam das Stückgutgeschäft für die Landwirtschaft und die Raiffeisen-Märkte in der Region auszubauen.

„Alle Genehmigungsunterlagen für den Bauantrag und das umfangreiche Verfahren nach Bundes-Immissionsschutzgesetz sind erstellt“, sagt Thomas König, stellvertretender Bereichsleiter Logistik der AGRAVIS und Projektkoordinator für den Konzern. Es wird auch eine Öffentlichkeitsbeteiligung durchgeführt. Daher geht König davon aus, dass es bis zur Genehmigung noch ein paar Monate dauern wird. „Unser Ziel ist, das Objekt in der zweiten Jahreshälfte



*Das neue Stückgutlager wird an eine bestehende Logistikhalle der RAISA angebaut.*

2026 fertigzustellen und in Betrieb zu nehmen“, so König.

Geplant ist ein Anbau von 7.500 Quadratmetern an eine bestehende Stückguthalle der RAISA. Rund 1.000 Quadratmeter entfallen auf ein Gefahrstofflager unter anderem für die Pflanzenschutzlogistik, wodurch das Blmsch-Verfahren notwendig wird. Durch die Kombination von Neubau und der bereits bestehen-

den Halle von 2.500 Quadratmetern werden schlanke Prozesse erreicht. Flächen für potenzielle Erweiterungen sind auf dem Gelände ebenfalls vorhanden.

„Die Gleichberechtigung der drei Gesellschafter stärkt den genossenschaftlichen Verbund“, unterstreichen Axel Lohse (Vorstand der RAISA eG), Dr. Hauke Bronsema (Vorstand der Raiffeisen Weser-Elbe eG) und

AGRAVIS-CEO Dr. Dirk Köckler.

„AGRAVIS kann die Stärken als Vorlieferant mit dem neuen Zentrallager in Nottuln und dem dazu gehörigen Lagerverwaltungsprogramm einbringen“, macht Köckler zudem die Vorteile aus seiner Sicht deutlich.

Mit Blick in die digitale Zukunft ist die RaiLog Elbe-Weser am Standort Apensen ein wesentlicher Baustein für die mittelfristige Realisierung digi-

taler Geschäftsprozesse in der Praxis.

„So kann online bestellte Ware in Zukunft den direkten Weg zum Kunden finden und das Geschäft läuft wie bisher über die Genossenschaft vor Ort mit Einbindung der AGRAVIS als Vorlieferant“, so Bronsema. Und Lohse bewertet: „Ein Prozess, den die drei Gesellschafter alleine nur mit ungleich mehr Aufwand stemmen könnten.“



Aufbereitetes Biomethan wird in das öffentliche Erdgasnetz eingespeist

# Biogasanlage Velen läuft im Regelbetrieb

**Die Biogasanlage der Bioenergie Velen GmbH produziert seit einigen Wochen Biomethan aus Mist und Gülle. Das aufbereitete Biomethan wird seitdem in das öffentliche Erdgasnetz der Thyssengas eingespeist und soll vorrangig im Kraftstoffmarkt für CNG- und LNG-Fahrzeuge eingesetzt werden.**

„Wir freuen uns über den gelungenen Start und sind zugleich dankbar für das konstruktive Miteinander innerhalb des Gesellschafterkreises. Ein Projekt dieser Größenordnung lässt sich nur gemeinsam stemmen“, sagt AGRAVIS-Vorstandsmitglied Jan Heinecke.

Die AGRAVIS ist Teil des Betreiberkonsortiums. Anteilseigner an der Bioenergie Velen GmbH sind darüber hinaus Landwirte, die vorher schon an der Anlage beteiligt waren, außerdem Unternehmen der ODAS, RETERRA West und der Stadtwerke Lünen. Jährlich sollen bis zu 200.000 Tonnen Wirtschaftsdünger vergoren werden.

Die Verantwortlichen sind mit dem Hochfahren der Anlage sehr zufrieden. „Die Gasqualität ist gut“, sagt Hendrik Eping, zusammen mit Marc Heckelt Geschäftsführer der Bioenergie Velen GmbH. Beide Fermenter sind inzwischen gefüllt.

Die neu errichteten Stahlbehälter, je zwei Fermenter und Nachgärer mit Zentralrührwerken, haben ein Nettovolumen von je 9.545 Kubikmetern und bilden das Herzstück der Anlage. Die ursprünglichen Behälter werden im neuen Konzept als Substrat- und

Gärrestlager genutzt. Eine Hack-schnitzelheizung stellt die benötigte Prozesswärme für die Fermentation bereit. Rund 20 Mio. Euro wurden in den Umbau der Anlage investiert. In Dorsten produziert mit der Terrasol Wirtschaftsdünger GmbH eine weitere

Beteiligungsgesellschaft der AGRAVIS bereits seit einigen Jahren Biomethan. Beide Anlagen zusammen sollen perspektivisch eine Leistung von rund 200 GWh im Jahr erreichen.

Um den CO<sub>2</sub>-Ausstoß im Verkehrssektor zu mindern, bieten sich vor allem im Nutz- und Schwerlastfahrzeugsektor Bio-CNG und Bio-LNG an. Auch Landmaschinen und kommunale Fahrzeuge können durch diese Antriebsarten dekarbonisiert werden.

– rog –





Talentprogramm „My Journey“ mit zwölf Teilnehmenden gestartet

# AGRAVIS setzt auf gezielte Entwicklung von Mitarbeitenden

**Die AGRAVIS Raiffeisen AG investiert konsequent in die Zukunft ihrer Mitarbeitenden und damit gleichzeitig in die Zukunft des Konzerns. Die Schwerpunkte liegen auf der individuellen Entwicklung von Fach- und Führungskräften – etwa für den Vertrieb – und der Nachwuchsförderung.**

Die Personalentwicklung (PE) im Bereich HR hat sich mittlerweile vom Schulungsanbieter zu einem internen Dienstleister mit strategischer Ausrichtung gewandelt. Sie setzt dabei auf den verstärkten Einsatz interner Trainerinnen und Trainer.

Im Jahr 2024 wurden mehr als 2.400 Mitarbeitende durch interne PE-Maßnahmen geschult, das ist bislang ein neuer Höchstwert für den Konzern. Dabei geht es längst nicht mehr nur um einzelne Trainings. Vielmehr entwickelt das PE-Team eigene Lernformate, führt diese selbst durch und passt sie gezielt an die Bedürfnisse der AGRAVIS an. So entstehen praxisnahe, flexible Angebote, die Mitarbeitende

dort abholen, wo sie fachlich und persönlich stehen.

Ein Beispiel für diesen Wandel ist das Talentprogramm „My Journey“, das Ende 2024 mit zwölf Teilnehmenden gestartet ist. Es richtet sich an Mitarbeitende mit hohem Entwicklungspotenzial. Ziel ist es, Talente frühzeitig zu identifizieren, gezielt zu fördern und sie auf künftige Schlüsselrollen vorzubereiten. Das Programm begleitet die Teilnehmenden über einen Zeitraum von zwei Jahren auf ihrem individuellen Karriereweg.

Es ist ein Baustein einer umfassenden Talentstrategie, die auf langfristige Bindung und gezielte Entwicklung setzt. Die Teilnehmenden profitieren von Workshops, Coachings und Netzwerkformaten und die AGRAVIS von motivierten, gut vorbereiteten Fach- und Führungskräften.

– klö –



*Die gezielte Entwicklung der Mitarbeitenden ist der AGRAVIS ein zentrales Anliegen.*



# R-Wash macht Autowaschen zum Erlebnis

**D**amit Autowaschen zum Erlebnis wird: Dieses Ziel verfolgt die AGRAVIS Raiffeisen AG mit ihrem neuen Waschkonzept, das sie unter der Bezeichnung „R-Wash“ nun für ihre genossenschaftlichen Partner anbietet. Es reiche allein nicht mehr aus, dass das Auto nach der Wäsche tiptop sauber sei, so Thomas Erkert, Leiter des Tankstellengeschäftes bei der AGRAVIS.

„Die Kunden wollen einen Erlebnischarakter.“ Hier setze das R-Wash-Konzept an. Ein starker optischer Auftritt, klare Botschaften mit nur noch drei Programmen, kürzere Waschzeiten, ein optimales Waschergebnis und monatliche Waschaktionen als zusätzlicher Kundenbenefit: Neben diesen bestehenden Bausteinen nennt Thomas Erkert auch ein stabiles W-LAN an den Stationen als zukünftige Ausbaustufe und Erfolgsfaktor, damit die Wartezeit an der Waschanlage effizient genutzt werden könne. Für die Tankstellenbetreiber beinhaltet das Konzept außerdem regelmä-

ßige Schulungen und eine intensive Betreuung. Umsetzbar ist R-Wash nicht nur an neuen Anlagen der Hersteller Christ und WashTec, sondern auch an bestehenden Maschinen.

Die Raiffeisen-Warengenossenschaft Stendal eG hat das R-Wash-Konzept bereits umgesetzt. Mit erkennbarem wirtschaftlichem Erfolg, wie Marian Baehr, ehemaliger Bereichsleiter Tankstellen und seit jüngstem Vorstandsmitglied der Genossenschaft, betont: „Wir können uns damit stärker vom Wettbewerb absetzen.“ Zudem erleichtere die klare Darstellung der Waschprogramme den Dialog mit den Kundinnen und Kunden. Sie hätten dadurch weniger Verständnisfragen.

– rog –

## Kontakt:

Alina Lütke Brintrup,  
alina.luetke.brintrup@agravis.de





# Zehn Jahre Onlinehandel und ein Preis für gelebte Nähe

**Der Onlineshop raiffeisenmarkt.de feiert 2025 sein zehnjähriges Bestehen – ein Meilenstein, der die erfolgreiche Entwicklung des digitalen Vertriebswegs innerhalb der AGRAVIS-Gruppe unterstreicht. Seit seiner Gründung durch die Raiffeisen Webshop GmbH & Co. KG hat sich der Webshop zu einem zentralen Element der Omnichannel-Strategie des Bereichs Märkte entwickelt.**

Mit dem Relaunch auf eine moderne Shopware-Plattform im Jahr 2022 wurde nicht nur die technische Basis verbessert, sondern auch das Einkaufserlebnis für die Kundinnen und Kunden deutlich optimiert. Die digitale Umsetzung des Claims „Raiffeisen-Markt – Wir leben Nähe“ zeigt sich in einem klar strukturierten Layout, emotionalen Themenwelten und einer verbesserten Markt- und Produktsuche.

Der Webshop ist heute weit mehr als ein zusätzlicher Vertriebskanal: Er verknüpft Online- und stationä-

ren Handel, etwa durch das erfolgreiche „Ship-to-Store“-Modell, das inzwischen von 280 Raiffeisen-Märkten genutzt wird. Aktionen zum Jubiläum – im April und September 2025 – unterstreichen die enge Verzahnung von Online- und Offline-Marketing. So werden Kampagnen kanalübergreifend ausgespielt und die Märkte können sich digital auf eigenen Detailseiten präsentieren.

Diese konsequente Weiterentwicklung des Omnichannel-Ansatzes wurde nun auch extern gewürdigt: Beim Deutschen Franchise Award 2025 erreichte das Franchisesystem „Raiffeisen-Markt – Wir leben Nähe“ den zweiten Platz in der Kategorie „Bestes Franchisesystem Deutschlands“. Die Jury lobte insbesondere die unternehmerische Stärke, Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft des Systems. Für die Terres Marketing + Consulting GmbH, die das Franchisesystem betreut, ist diese Auszeichnung ein starkes Signal: Das umfassende Leistungspaket – von Standortplanung über Sortiments-

entwicklung bis hin zu digitalen Services – bietet den Partnerbetrieben eine zukunftsfähige Basis. Das Zusammenspiel aus digitaler Kompetenz, stationärer Nähe und kooperativer Stärke macht die Marke Raiffeisen-Markt zu einer Vorreiterin im ländlich geprägten Einzelhandel.

– klö –



*Sie nahmen die Urkunde für Platz 2 beim Deutschen Franchise Award in Berlin entgegen (v. li.): Thomas Wiesner, AGRAVIS-Bereichsleiter Märkte, Terres-Geschäftsführer Hendrik Martschinke, Herbert Möller, stv. Bereichsleiter Märkte, und Nina Bültbrune, Teilbereichsleiterin Marketing im Bereich Märkte.*



# AGRAVIS baut maßgeschneiderte Raiffeisen-Märkte

**S**eit gut 40 Jahren ist der AGRAVIS Projektbau ein Partner für Bauvorhaben im Agrar- und Gewerbebereich: von der Getreideerfassung und Mühlen über Lageranlagen und Industriebauten bis hin zu Technik-Standorten und Raiffeisen-Märkten. Für Genossenschaften bauen die Projektbau-Fachleute Raiffeisen-Märkte, die auf die individuellen Gegebenheiten und Bedarfe zugeschnitten sind.

Die genaue Kenntnis der Anforderungen an moderne Einzelhandelsstandorte, die der AGRAVIS-Konzern durch seine enge Zusammenarbeit mit mehr als 500 Raiffeisen-Märkten im Kooperationsmodell der Terrres Marketing + Consulting GmbH besitzt, bringt der Projektbau in Planungen und Bau ein.

Für die Raiffeisen Warengenossenschaft Ammerland-Ostfriesland eG hat der AGRAVIS Projektbau in Saterland-Sedelsberg einen Standort mit Schiffsannahme für den Düngerumschlag gebaut. In Varel wurde aus



*Die Raiffeisen Hohe Mark Hamaland eG lässt vom AGRAVIS Projektbau in Reken einen neuen Raiffeisen-Markt mit angegliedertem Gewächshaus errichten.*

einem alten Aldi-Markt ein neuer Raiffeisen-Markt. Jetzt wird in Apen/Niedersachsen ein weiterer Raiffeisen-Markt für die Genossenschaft errichtet. Das Gelände wird von einem Deich eingegrenzt, südlich liegt ein großes Überschwemmungsgebiet. Bis Spätsommer 2025 entsteht ein Neubau mit einer Gesamtverkaufsfläche von circa 1.700 Quadratmetern.

In Reken/Nordrhein-Westfalen laufen die Arbeiten für einen Raiffeisen-Markt mit zweischiffigem Verkaufsgewächshaus für die Raiffeisen Hohe Mark Hamaland eG. Im Herbst 2025 soll der Markt fertig sein.

„Das Genehmigungsverfahren war anspruchsvoll, weil wir angrenzend an Wohngebiete bauen. Schallim-

missionen spielten eine große Rolle“, erinnert sich Projektleiter Maximilian Krause. Neben dem klassischen Sortiment ist die örtliche Nahversorgung ein wichtiger Faktor: Im Markt werden sich Poststelle, Lotto, Getränkemarkt, Reinigung und Floristik befinden.

– ix –



# „Ackern und Ernten“ ist erfolgreich auf Sendung

**M**it neuem Namen, kurzweiligem Format und modernem Design ist der AGRAVIS-Podcast jetzt seit knapp einem Jahr „auf Sendung“. Dieses Audio-Medienformat trägt seit dem Relaunch im August 2024 den Titel „Ackern und Ernten“.

Der Titel steht sinnbildlich für die Landwirtschaft: „Wir blicken in jeder Folge dahin, wo geackert wird, zum Beispiel auf die Felder, in den Stall oder die Schlepper-Werkstatt“, erzählt Janna Riering aus der Agrarholding.

Die 32-Jährige hatte vor einigen Jahren den Anstoß für den AGRAVIS-Podcast gegeben. Sie moderiert ihn heute gemeinsam mit Tim Bödecker von der AGRAVIS Niedersachsen-Süd GmbH. Gemeinsam mit den Audio- und Online-Fachleuten aus der Konzernkommunikation bilden sie das Podcast-Team. Die Konzernkommunikation übernimmt neben der Redaktion den Schnitt, das Publishing sowie die Vermarktung der einzelnen Folgen.

Der Podcast erscheint an jedem letzten Mittwoch im Monat. Gemeinsam werden in Redaktionskonferenzen die Themen für die einzelnen Ausgaben ausgewählt. „Dann schauen wir, zu welchem Thema wir welche Gäste einladen“, berichtet Janna Riering. Das können sowohl Expertinnen und Experten der AGRAVIS sein, aber auch externe Fachleute wie zuletzt der Landwirt und Lohnunternehmer Andreas Pohlmann. Neu sind auch Rubriken, die in jeder Folge auftauchen. So berichtet „Future Farmer“ Hinrich Brase regelmäßig über Neuigkeiten und spannende Projekte der AGRAVIS Future Farm in Suderburg.

„Wir freuen uns über das positive Feedback unserer Hörerinnen und Hörer“, sagt Janna Riering. Das drücke sich auch in steigenden Follower- und Abonnentenzahlen aus. Die aktuelle Folge von „Ackern und Ernten“ befasst sich mit Trends und Empfehlungen für die Herbstsaat. Sie finden sie [hier](#) und überall, wo es Podcasts gibt.

– rog –





# AGRAVIS-Kulturelemente sind bereits gut etabliert

**V**or rund einem Jahr startete die AGRAVIS ein internes Projekt zur Stärkung der Unternehmenskultur. Auf Basis der fünf Elemente Leistung, Verantwortung, Lernen, Kooperation und Kundenfokus will die AGRAVIS ihre Kultur werteorientiert, verantwortungsvoll und kooperativ ausrichten.

Sie soll dazu beitragen, die strategischen Ziele zu erreichen und den Konzern angesichts großer Aufgaben wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit auszurichten. Die Schwerpunkte der Umsetzung liegen auf Realthemen und konkreten Maßnahmen im direkten Umfeld der Beschäftigten.

Zum Beispiel haben Mitarbeitende der AGRAVIS-Bereiche Märkte und IT sowie der Konzerngesellschaft Equovis gemeinsam einen digitalen Bestellprozess für die Raiffeisen-Märkte entwickelt. Ziel war es, die bisher teils papierbasierte, teils digitale Warenbestellung zu vereinheitlichen und für Kundinnen und Kunden ein durchgängig digitales Einkaufserlebnis

über die Plattform myfarmvis-B2B zu schaffen.

Bei sogenannten Kulturstammtischen in Kolenfeld sowie Aschersleben diskutierten AGRAVIS-Mitarbeitende der Agrarstandorte und der Landtechnikgesellschaften, wie sie gemeinsam den Vertriebs Erfolg steigern und die Zusammenarbeit verbessern können. Die Teams erarbeiteten zentrale Mehrwerte, um die Kundschaft stärker zu begeistern, und positive Abgrenzungsmöglichkeiten gegenüber Mitbewerbern.

Diese Beispiele stehen neben anderen exemplarisch für die gelebte Kultur bei AGRAVIS: Sie zeigen, wie stark der Kundenfokus im Zentrum des Handelns steht und wie wichtig kontinuierliches Lernen und bereichsübergreifende Zusammenarbeit sind – getragen von der Bereitschaft, Wissen zu teilen, voneinander zu lernen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln.

– klö –



*Bereichsübergreifende Kulturstammtische sind ein Format, bei denen konkrete Maßnahmen besprochen werden, die auf die AGRAVIS-Kulturhebel einzahlen. Im Bild: Teilnehmende eines Kulturstammtisches in Kolenfeld.*



## Bündelung in der Kommunaltechnik

# TecVis geht in der Technik Münsterland-Ems auf

**Die AGRAVIS Technik Münsterland-Ems GmbH und der Kommunaltechnik-Spezialist der AGRAVIS, die TecVis GmbH, haben bereits seit Jahren eng zusammengearbeitet. Zum 2. Juni 2025 wurde der nächste Schritt vollzogen und die TecVis mit der Münsterland-Ems verschmolzen.**

Die AGRAVIS Technik konzentriert damit ihr Kommunaltechnikgeschäft in der Region auf eine Gesellschaft und verstärkt ihren Mitarbeiterstamm um rund 60 Fachleute.



*Volker Karbstein (li.), Bereichsleiter AGRAVIS Technik, und Ralf Bornemann, Geschäftsführer AGRAVIS Technik Münsterland-Ems GmbH.*

„Kontakte und Erfahrungen der TecVis sowie die Expertise der Mitarbeitenden passen perfekt ins Portfolio der AGRAVIS Technik Münsterland-Ems mit ihren Schwerpunkten Landtechnik, Industrietechnik, Melktechnik, Nutzfahrzeugtechnik sowie Garten- und Forsttechnik“, betont Ralf Bornemann, Geschäftsführer der AGRAVIS Technik Münsterland-Ems GmbH. „Wir freuen uns, dass wir unsere Marktposition in unserem Arbeitsgebiet weiter ausbauen können.“

Durch die Integration der TecVis in die AGRAVIS Technik Münsterland-Ems GmbH ist die Zahl der Mitarbeitenden auf mehr als 450 angestiegen.

– ix –

## Vertriebsgebiet um Schleswig-Holstein erweitert

# Newtec-Gruppe baut Marktposition aus

**Rund 100 Mitarbeitende sind im zurückliegenden Geschäftsjahr neu in die Newtec-Gruppe gekommen. Sie verstärken das „Team Newtec“ und erschließen für sie einen neuen Markt.**

Denn mit der Integration der Thorsten Warnecke Kommunal- und Landtechnik GmbH und des Landmaschinenhändlers Doormann und Kopplin ist die Newtec nun auch in Schleswig-Holstein aktiv. Ihre Aktivitäten in Norddeutschland bündelt die Newtec inzwischen in der Newtec Nord Vertriebsgesellschaft für Agrartechnik.

Volker Karbstein, Bereichsleiter Technik der AGRAVIS Raiffeisen AG, erklärt: „Mit dieser

Integration vergrößern wir nicht nur unser Vertriebsgebiet, sondern bauen auch unser Markenportfolio in der Region weiter aus.“

Anfang des Jahres 2024 hatte die Newtec mit der Integration des Familienbetriebes Warnecke in Gleschendorf bereits den Schritt nach Schleswig-Holstein getan, dem nun der zweite folgte. Die Newtec ist von Plön über Ostholstein, Segeberg und Stormann bis ins Herzogtum Lauenburg vertreten.

– ix –



*Schönberg ist einer der vier Standorte der Newtec Nord in Schleswig-Holstein.*



# Terminvorschau:

## Ehrenamtstag am 28. Oktober 2025 in Nottuln

Ein Dankeschön richtet die AGRAVIS auch in diesem Jahr wieder an diejenigen, die sich ehrenamtlich in den Gremien ihrer regionalen Genossenschaften engagieren. Der Ehrenamtstag 2025 findet am Dienstag, 28. Oktober, im neuen Distributionszentrum der AGRAVIS in Nottuln statt. Treffpunkt ist zunächst am Mittag das Mövenpick-Hotel in Münster. Von dort aus wird ein Shuttlebus nach Nottuln fahren. Neben einer Besichtigung des DZ gibt es auch ein Vortragsprogramm für die Teilnehmenden. Anmeldungen sind bis zum 16. September online unter [agravis.de/ehrenamtstag](https://agravis.de/ehrenamtstag) möglich. Für Rückfragen steht Andreas Meinardus aus der Konzernkommunikation zur Verfügung, Telefon 0251 . 682-2520.

## AGRAVIS-Cup in Oldenburg ab 30. Oktober 2025

Vom 30. Oktober bis 2. November findet in Oldenburg wieder der AGRAVIS-Cup statt. Das Hallenturnier in der EWE-Arena ist ein Event für die ganze Familie und eine Veranstaltung „aus der Region für die Region“. Der AGRAVIS-Cup verbindet die ländliche Reiterei, die in den Vereinen des Pferdesportverbandes Weser-Ems zu Hause ist, mit dem Spitzensport. Die AGRAVIS und ihre genossenschaftlichen Partner werden das Turnier wiederum für die direkte Begegnung mit Kunden und weiteren Stakeholdern nutzen. Einen Schwerpunkt bildet dabei der „Tag der Landwirtschaft“ am Samstag, 1. November. Neu im Rahmenprogramm ist in diesem Jahr ein Netzwerkabend für die regionale Wirtschaft am Donnerstag, 30. Oktober. Die Keynote bei diesem „Talk & Ride“ hält der Transformationspsychologe Dr. Carl Naughton. Rückfragen an die Konzernkommunikation, Vivien Lübke oder Andreas Meinardus. Alle Infos zum Turnier unter

 [agravis-cup-oldenburg.de](https://agravis-cup-oldenburg.de)

## Hauptversammlung der AGRAVIS am 6. Mai 2026

Gern nennen wir Ihnen schon jetzt den Termin der ordentlichen Hauptversammlung der AGRAVIS Raiffeisen AG im kommenden Jahr. Sie findet am Mittwoch, 6. Mai 2026, in Oldenburg statt. Tagungsort wird die Weser-Ems-Halle sein. Oldenburg liegt mitten in einer der Kernregionen des AGRAVIS-Arbeitsgebietes. An der weiteren Ausgestaltung des Tages wird aktuell gearbeitet. Nähere Informationen gehen Ihnen rechtzeitig zu.

## AGRAVIS ist Mitveranstalter der DLG-Feldtage 2026

Die DLG-Feldtage 2026 finden vom 16. bis 18. Juni 2026 in Bernburg/Sachsen-Anhalt statt. Die AGRAVIS wird dort als Mitveranstalter auftreten und sich umfangreich – unter Federführung von AGRAVIS Ost, der AGRAVIS Technik und des AGRAVIS Pflanzenbaus – positionieren.

## Weitere Messetermine mit Beteiligung der AGRAVIS:

- Ordermesse der Terres Marketing + Consulting GmbH: 17. und 18. September 2025 in Münster
- Agritechnica 2025: 9. bis 15. November in Hannover
- Agrar-Unternehmertage 2026: 3. bis 6. Februar in Münster



*Beim AGRAVIS-Cup in Oldenburg wird es auch in diesem Jahr einen Abend der Landwirtschaft geben.*



# Desintec feiert 25 Jahre Erfolgsgeschichte



*Damit fing alles an: Mit dem Hygienemobil war Desintec deutschlandweit unterwegs und erklärte den Einsatz von Hygieneprodukten. Insgesamt nahmen rund 10.000 Interessierte an den Seminaren auf der Roadshow teil.*

**Die Marke Desintec der AGRAVIS Raiffeisen AG feiert 2025 ihr 25-jähriges Bestehen. Was mit zwei Produkten im Segment der Reinigung und Desinfektion von Tierställen anfang, hat sich zu einer der führenden Marken mit rund 80 Produkten etabliert.**

Mittlerweile ist Desintec ein unverzichtbarer Partner für Landwirtinnen und Landwirte sowie Unternehmen im Bereich der Haltung von Rindern, Schweinen und Geflügel. Egal ob zur Vorbeugung, bei akuten Krankheiten

wie Euterentzündungen oder für Biosicherheitsmaßnahmen bei einer hoch ansteckenden Tierseuche: Mit den Hygieneprodukten und -konzepten von Desintec können Betriebe wirkungsvoll vorbeugen und gegensteuern.

Die tierhaltenden Betriebe profitieren von einem Rundum-Angebot: Es umfasst beispielsweise die Reinigung und Desinfektion von Ställen, Tränkwassersystemen, Fließfutterleitungen oder Melkanlagen und bietet Lösungen zur Schädlingsbekämpfung und Klauengesundheit. Außerdem stehen

ihnen die Beraterinnen und Berater vor Ort persönlich zur Seite, um Hygienekonzepte auf den landwirtschaftlichen Betrieben zu optimieren.

„Unsere Vision war es, unser Beraterteam und unsere Handelspartner mit einem professionellen Hygieneportfolio für alle Tierarten zur Verbesserung der Tiergesundheit auszustatten. Bereits ab 2005 waren wir mit einem kompletten Produktsortiment im gesamten Bundesgebiet unterwegs. Dadurch konnten wir auf den landwirtschaftlichen Betrieben für jedes Hygieneproblem ein vorbeugendes

Hygienekonzept erstellen“, erklärt Dieter Jürgens. Er hat die Marke von Beginn an begleitet und ist heute Geschäftsfeldleiter für B2B-Spezialitäten der AGRAVIS Nutztier GmbH.

Entstanden sind Produkte und nachhaltige Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse der Tierhaltenden zugeschnitten sind. Heute ist die Marke Desintec in über 20 Ländern innerhalb und außerhalb Europas vertreten. Im Laufe der Zeit haben sich die Schwerpunkte in der Hygiene verlagert. Eins der wichtigsten Themen aktuell ist die Biosicherheit auf den landwirtschaftlichen Betrieben. Desintec vermittelt hier praxisorientierte Konzepte, um die Eintragung von Erregern auf den Höfen zu minimieren.

Die Marke Desintec steht für Innovation, Qualität und Verantwortung – Werte, die auch in den kommenden Jahren die Entwicklung von Desintec leiten werden. So integriert Desintec auch neue Technologien – wie die praxisnahe und kostenlose Köder-Check-App zur gesetzekonformen

Dokumentation der Schädnerbekämpfung.

Das Jubiläum in diesem Jahr wird gebührend gefeiert – unter anderem mit einem Jubiläumsgewinnspiel für Endkundinnen und Endkunden sowie einem großen Fachsymposium im September.

 [www.desintec.de](https://www.desintec.de)

– seb –



Digitale Publikation ist auf der Konzernwebsite einsehbar

# AGRAVIS-Nachhaltigkeitsreport erschienen

**U**nter „Gemeinsam stark. Für nachhaltigen Kundenerfolg.“ hat die **AGRAVIS Raiffeisen AG** ihren Nachhaltigkeitsreport 2024 veröffentlicht.

Er umfasst die vielfältigen Nachhaltigkeitsaktivitäten und -strategien des Unternehmens in den Bereichen Klima, Umwelt und nachhaltige Beschaffung. Zudem informiert der Report zum gesellschaftlichen Engagement der AGRAVIS, über Personalstrategien und Unternehmenskultur.

Der Nachhaltigkeitsreport ist eine Zwischenstufe auf dem Weg zur Umsetzung der Corporate Sustaina-

bility Reporting Directive (CSRD), für die nun nach der EU-Entscheidung noch zwei Jahre mehr Zeit bleibt, um sich auf die neuen Anforderungen vorzubereiten. Ziel der AGRAVIS bleibt es dessen ungeachtet, ökologische Verantwortung und wirtschaftliche Anforderungen miteinander zu verbinden, um eine solide Grundlage für fundierte Entscheidungen zu schaffen.

 [agravis.de/nachhaltigkeit](https://agravis.de/nachhaltigkeit)

– lka –



## Impressum

**Herausgeber**

AGRAVIS Raiffeisen AG  
48155 Münster . Industrieweg 110  
[www.agravis.de](https://www.agravis.de)

**Verantwortlich**

AGRAVIS Raiffeisen AG  
Der Vorstand

**Konzeption . Text**

Bernd Homann, Roland Greife  
[bernd.homann@agravis.de](mailto:bernd.homann@agravis.de)  
[roland.greife@agravis.de](mailto:roland.greife@agravis.de)

**Gestaltung und Umsetzung**

AGRAVIS-Konzernkommunikation

**Bildnachweis**

AGRAVIS Raiffeisen AG