



Medieninformation

„Genossenschaftlichen Verbund im Süden stärken“

- AGRAVIS-CEO Dr. Dirk Köckler im Interview
- „Bieten unsere Expertise gern an und haben Interesse am Aufbau gemeinsamer Strukturen“

Warum richtet AGRAVIS den Blick nach Süden?

Der Süden Deutschlands ist wirtschaftlich stark, landwirtschaftlich extrem vielfältig und traditionell genossenschaftlich organisiert. Viele Genossenschaften in Bayern und Baden-Württemberg suchen heute leistungsfähige Großhandelspartner, die Know-how, Verlässlichkeit und marktfähige Konzepte einbringen. Genau hier setzt AGRAVIS an. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit den Genossenschaften vor Ort Strukturen zukunftsfähig weiterzuentwickeln – mit Respekt vor der jeweiligen regionalen Identität und wirtschaftlichen Eigenständigkeit.

Was charakterisiert AGRAVIS als nachhaltigen Verbundpartner?

Wir sind ein genossenschaftlich geprägter Agrarhändler – kein rein gewinnmaximierter Shareholder-Value-Konzern. AGRAVIS gehört rund 100 Raiffeisen-Genossenschaften, die wiederum im Eigentum von zehntausenden landwirtschaftlichen Familien stehen. Diese Struktur bestimmt unser Handeln: nachhaltig, langfristig, partnerschaftlich. Wir sichern und schaffen Infrastrukturen, die wirtschaftliches Handeln ermöglichen. Dazu zählen Zentrallager für Stückgut, digitale Handelsplattformen und ein breites Produktsortiment für Pflanzenbau, Tierhaltung, Technik, Raiffeisen-Markt und Energiegeschäft. Zudem verfügen wir über umfassende Expertise in allen Kernbereichen der innovativ-nachhaltigen Landwirtschaft, die wir über unsere Vertriebsberatung den Kundinnen und Kunden im ländlichen Raum anbieten.

Wie sieht das Geschäftsmodell konkret aus, das Sie im Süden anbieten?

AGRAVIS übernimmt die Rolle des Großhändlers vor allem in den Kernbereichen Pflanzen und Tiere. Daneben bieten wir uns aber auch für das traditionelle Energiegeschäft von Heizöl über Holzpellets bis zu Treibstoffen an ebenso wie für die Belieferung von Raiffeisen-Märkten. Damit entsteht ein arbeitsteiliges System, bei dem die Genossenschaft vor Ort als unmittelbarer Geschäftspartner das Gesicht zum Kunden und zur Kundin bleibt – und wir im Hintergrund als Großhändler die Leistungsfähigkeit sicherstellen.

Sie sprachen die Kernbereiche Pflanzen und Tiere an – was kann die AGRAVIS da konkret bieten?

Unsere Stärke liegt in der Breite und Tiefe unseres Angebots:

- Betriebsmittel für die Pflanzenproduktion: Dünger, Pflanzenschutz, Saatgut, Folien und Erntegarne sowie digitale Smart Farming Tools und digitale Managementtools für moderne Pflanzenbaustrategien. Hier sind wir technologisch weit vorn und nah am Bedarf der Landwirtschaft.
- Hochwertige Futtermittel und Beratung: Hier sind wir bereits mit unserer eigenen Produktion in Straubing präsent. Wir bieten nicht nur Futter, sondern umfassende Managementberatung für tierhaltende Betriebe in den Segmenten Rind, Schwein und Geflügel.
- Energieprodukte: Kraftstoffe, Heizöl, Schmierstoffe – ein Bereich, der insbesondere für viele süddeutsche Genossenschaften relevant ist.
- Raiffeisen-Märkte: Wir liefern vollständige, skalierbare Konzepte – von Sortimentsarchitektur über Marketing bis zur Warenwirtschaft mit umfassendem Stammdatenverzeichnis. Unsere Tochtergesellschaft Terres M+C GmbH ist seit 30 Jahren in aktuell rund 500 Märkten ein verlässlicher Franchise Partner für erfolgreiche Marktstrukturen.

Sie sprechen häufig von „gemeinsam Zukunft gestalten“ – was meinen Sie damit konkret?

Aus unseren Gesprächen mit Genossenschaften im Süden wissen wir, dass diese Partner suchen, die mehr bieten als Tagespreis und Logistik und ihnen nicht das Geschäft mit dem Endkunden streitig machen. Wir bekennen uns zum Verbundgeschäft und leben das seit Generationen mit unseren Eigentümer-

Genossenschaften. Als AGRAVIS verstehen wir uns als Plattform für das traditionelle Großhandelsgeschäft, aber auch für digitale Lösungen. Wir bieten uns mit unserem Know-how den regionalen Genossenschaften an – natürlich mit dem Blick nach vorne, um gemeinsam Zukunft zu gestalten. Wichtig dabei ist für uns, dass die regionalen Genossenschaften vor Ort Entscheider und Ansprechpartner bleiben. AGRAVIS versteht sich als Ermöglicher, nicht als Verdränger. AGRAVIS ist im Eigentum der Genossenschaften und daher gefordert, Zukunft zu gestalten. Aktuell beliefern wir unsere Kunden über unsere leistungsfähigen Standorte in der Stückgutlogistik - verbunden mit digitalen Bestelllogiken. Diese ermöglichen ein schlankes B2B-Geschäft, das sich auch im Süden zügig umsetzen lässt.

Können sich süddeutsche Genossenschaften auch an der AGRAVIS beteiligen?

Ja, ausdrücklich. Wir bieten die Möglichkeit, durch die Zeichnung von AGRAVIS-Aktien direkt teilzuhaben – mit Mitspracherechten und Beteiligung am Wachstum. Diese Teilhabe ist das Fundament unserer Verbindlichkeit und langfristigen Zusammenarbeit. Wir freuen uns auf einen konstruktiven Dialog und berücksichtigen gern die regionalen Interessen. So sind unsere Eigentümer-Genossenschaften über eine regionalisierte Holdingstruktur organisiert und entsprechend im Beirat und Aufsichtsrat an der strategischen Ausrichtung beteiligt.

Wie ist AGRAVIS wirtschaftlich aufgestellt, um diesen Weg in Süddeutschland zu gehen?

Die AGRAVIS ist klar genossenschaftlich geprägt. Wir verstehen uns als klassischer Agrarhändler und sind mehrheitlich im Eigentum von rund 100 regionalen Raiffeisen-Genossenschaften, die wiederum im Eigentum von rund 70.000 bis 80.000 Familien im ländlichen Raum als Mitglieder sind. Wir setzen uns für eine innovativ-nachhaltige Landwirtschaft ein – klimaangepasst, ressourcenschonend, ertragsorientiert und mit digitaler Technik sowie viel Know-how für sichere Ernten und gesunde Nutztiere – und das alles aufgebaut auf soliden Finanzkennzahlen, wie

- dauerhaft rund 30 Prozent Eigenkapitalquote
- dauerhaft angestrebtes Ergebnis vor Steuern von 70 Mio. Euro und einer Umsatzrendite (EBT) von 1 Prozent als Zielwert
- langjährige Dividendenfähigkeit

- klare Investitionsstrategie in das nationale Kerngeschäft.

Diese Stabilität gibt uns die Kraft, gemeinsam auch mit süddeutschen Partnern zu wachsen. Wir tun dies Schritt für Schritt, wo gewollt und wo es wirtschaftlich passt. Gerne investieren wir auch im Süden in vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen gemäß unserem Leitbild „Gemeinsam stark. Für Land und Leben.“

Was dürfen Genossenschaften und Partner im Süden in nächster Zeit erwarten?

Wir sind bereits mit Veranstaltungen und Dialogformaten präsent und bauen auf dieser Basis gern unser Geschäft als Großhändler aus. Unser Ziel ist es, partnerschaftliche Möglichkeiten aufzuzeigen, konkrete Projekte anzustoßen und die genossenschaftliche Zukunft im Süden aktiv zu gestalten. Wir übernehmen dabei auch Verantwortung und schaffen Infrastruktur für Lagerung und bauen unsere Vertriebsmannschaft „Süd“ mit Kompetenz und Kundenorientierung aktiv aus. Auch gemeinsame Investitionen mit Genossenschaften zur wirtschaftlichen Stärkung der Standortstruktur sind uns bekannt und auch für den Süden vorstellbar.

agrav.is/bipk

Münster, im März 2026

Die AGRAVIS Raiffeisen AG ist ein modernes Agrarhandelsunternehmen in den Segmenten Agrarerzeugnisse, Tierernährung, Pflanzenbau und Agrartechnik. Sie agiert zudem in den Bereichen Energie und Raiffeisen-Märkte einschließlich Baustoffhandlungen sowie im Projektbau. Die AGRAVIS-Gruppe erwirtschaftet mit rund 7.000 Mitarbeitenden mehr als 8,4 Mrd. Euro Umsatz und ist als ein führendes Unternehmen der Branche mit mehr als 400 Standorten überwiegend in Deutschland tätig. Internationale Aktivitäten bestehen über Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in mehr als 20 Ländern und Exportaktivitäten in mehr als 100 Ländern weltweit. Unternehmenssitz ist Münster. www.agravis.de