

Landmaschinenhersteller im Glück

Nahrungsmittelpreise und der Klimawandel haben einen Boom neuer Traktoren ausgelöst. John Deere ist an der Börse mehr wert als Mercedes und BMW zusammen.

Von Bernd Freytag, Mainz

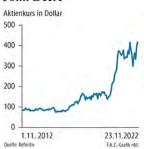
ie Nahrungsmittelkrise ist ein Segen für die Bauern. Und sie ist ein Segen für die Landmaschinenhersteller. Markwart von Pentz würde das so nie sagen, und doch trifft es zu. Aus dem Mund des John-

Deere-Vorstandes klingt die Bilanzaufnahme so: Im dritten Jahr in Folge würden die weltweiten Ernten die Nachfrage "unterdecken". Die Landwirte verdienten mehr, zugleich verlange die Gesellschaft nach mehr Effizienz und mehr Nachhaltigkeit. "Das Geschäft läuft sehr gut."

Der Deutsche von Pentz ist Europachef und Vorstandsmitglied des größten Landmaschinenherstellers der Welt. Seit der amerikanische Traktorkonzern John Deere vor fünf Jahren den deutschen Maschinenbauer Wirtgen gekauft hat, ist er auch noch zum größten Hersteller von Straßenbaumaschinen aufgestiegen.

Die Bedeutung des reinen Maschinenbas allerdings nimmt mehr und mehr ab. Der Klimawandel und die hohen Preise für Dünger treiben auch in der Landwirtschaft die Digitalisierung voran. Tatsächlich ist der Verkauf von Traktoren und Erntemaschinen nur noch ein Teil des Geschäftes. Die Segnungen der Präzisionslandwirtschaft bringen es mit sich, dass John Deere immer mehr zum Dienstleister wird. Denn für die

John Deere





Hier kommt Deere: Ein Mähdrescher des amerikanischen Konzerns bei der Drusch von Wintergerste

GPS-gesteuerte Spurführung der Maschinen müssen die Landwirte nach von Pentz' Worten ebenso einen monatlichen Preis bezahlen wie für Echtzeitanalysen etwa der ausgebrachten Spritzmittel. "See and Spray" heißt die Technik in Amerika: die so aufgerüsteten Maschinen erkennen ein Unkraut und spritzen auch nur dort. Die anfängliche Skepsis der Landwirte hat John Deere nach von Pentz' Worten ebenfalls zu seinen Gunsten gedreht. "Wir tragen das Risiko mit, Unser Lohn dann ist ein Teil der gesparten Kosten."

An der Börse hat der Landmaschinenriese eine veritable Rallye hingelegt: Der
Aktienkurs hat sich in den vergangen drei
Jahren verdreifacht – ungeachtet aller Krisen, ungeachtet der Inflation. Mit einer
Marktkapitalisierung von 125 Milliarden
Dollar wird John Deere heute von Investoren nicht nur höher bewertet als
Mercedes und BMW zusammen. Gemessen an den unterstellten Jahresgewinnen
attestieren sie ihm ähnliche Wachstumsperspektiven wie einem Softwarekonzern.

Bisher hat John Deere die Erwartungen nicht enttäuscht. Nach einem Umsatzsprung von fast 25 Prozent im Vor-

jahr konnte der Konzern im Geschäftsjahr 2021/22 seine Erlöse um 19 Prozent auf 52,5 Milliarden Dollar erneut stark steigern. Erstmals in der Unternehmensgeschichte hat er damit die 50-Milliarden-Grenze überschritten. Zugleich hat der Konzern auch noch seinen Überschuss um ein Fünftel auf 7,1 Milliarden Dollar erhöht.

Die Kostensteigerungen träfen John Deere zwar wie jedes ander Unternehmen, sagt von Pentz. Aber zum einen sei die Fertigungstiefe besonders groß, das Unternehmen baue die Motoren, größtenteils die Getriebe und sogar die Elektronik selbst. Die hohe Eigenproduktion könne bei schwacher Nachfrage zwar zum Problem werden, bei hohen Nachfragen aber stütze sie das Ergebnis. Zum anderen habe der Konzern "mit Bedacht und früh" die höheren Kosten an seine Kunden weitergegeben.

Trotz der stark steigenden Düngemittel- und Dieselpreise haben die Bauern also weiter investiert. Der Markt sei aufnahmefähig, sagt von Pentz. Landwirte neigten nämlich nicht dazu, ihre Gewinne zum Finanzamt zu tragen, sie investierten lieber.

Wie hoch tatsächlich der Anteil digitaler Technik an den Maschinen mittlerweile ist, verrät John Deere nicht. An einem großen Traktor seien es zwischen 10 und 20 Prozent des Rechnungsbetrages. Dazu kommen Erlöse aus dem firmeneigenen App-Store. Mehr als 6000 der gut 75000 Beschäftigen seien Softwareentwickler.

Die Landwirte sind nach von Pentz' Worten "trotz Markwidrigkeiten sehr gewillt, in Präzisionslandwirtschaft zu investieren". Schon allein, weil sich damit die Marge pro Hektar und Tonne erhöhe. Die "See-and-Spray"-Technik reduziere den Herbizideinsatz um 30 bis 85 Prozent. "Gäbe es die Technik schon länger, hätten wir auch das Glyphosat-Problem nicht". Die Datenerfassung mache es Landwiren zudem möglich, ihr Produkt vom Feld bis in den Supermarkt zu dokumentieren. Damit erfüllten sie eine immer häufiger geäußerte Forderung ihrer Kunden.

Von Pentz geht davon aus, dass das Geschäft der Bauern weiter gut läuft. Der Weizenpreis habe zwar die 400 Dollar Marke pro Tonne wieder etwas unterschritten, liege aber noch deutlich über dem langjährigen Durchschnittspreis. Die Auftragsbücher von John

Deere seien gut gefüllt. Im lautenden Jahr rechnet der Konzern mit einem weiteren Gewinnanstieg auf 8 bis 8,5 Milliarden Dollar.

Nach der Übernahme des auf Elektrifizierung spezialisierten jungen österreichischen Unternehmens Kreisel Electric vor einem Jahr will John Deere auch den Stromantrieb im Konzern vorantreiben. Mit einem Durchbruch, wie er in der Autoindustrie erwartet wird, rechnet von Pentz aber nicht. Je kleiner die Motorleistung, desto wahrscheinlicher werde der Einsatz von Elektroantrieben, sagt er. Bei Maschinen über 100 PS seien sie schwer vorstellbar. Erste Rasenmähertraktoren gebe es schon, 2026 will das Unternehmen einen vollelektrischen autonomen Traktor für Spezialanwendungen auf den Markt bringen

Ein deutlich größeres Potential für klimaneutrale Antriebe in der Landwirtsschaft besäßen alternative Kraftstoffe, etwa aus Pflanzen, die die Landwirte sogar selbst produzieren könnten. Vollständig mit Biobenzin betriebene Antriebe seien aber in den meisten Ländern noch verboten. An John Deere liegt es nicht. "Wir könnten solche Motoren liefern."

Nahrungsmittelpreise und der Klimawandel haben einen Boom neuer Traktoren ausgelöst. John Deere ist an der Börse mehr wert als Mercedes und BMW zusammen.

Von Bernd Freytag, Mainz

> FAZ 24. Nov 2022 Foto: Maximilian von Lachner

Agenda

- 1 | 185 Jahre Industriegeschichte Deere & Company
- 2 | Das neue John Deere Geschäftsmodell Smart Industrial 2020
 - Produktionssysteme
 - Technologie Lösungen (2 Beispiele)
 - Lebenszyklus Lösungen
- 3 | Umsetzung unserer Strategie (Mehrwert für Kunden & Nachhaltigkeit)
- 4 | Zusammenfassung und Ausblick

185 Jahre der Veränderung

selbstreinigenden
Stahlpflug



Start der
Traktorfertigung



Internationalisierung



Einstieg in die Forsttechnik



Übernahme der Wirtgen Gruppe



2000 gefertigte
Pflüge





Rasen- und
Grundstückspflege



175. Unternehmensjubliäum



John Deere – Heute

- Moline, Illinois, United States
- Über 79,000 Mitarbeiter weltweit
- \$ 52.5 Mrd Umsatz
- \$ 7.1 Mrd Gewinn
- Seit 2019 John C May, 10th CEO
- Börsenwert von 100 120 Mrd USD



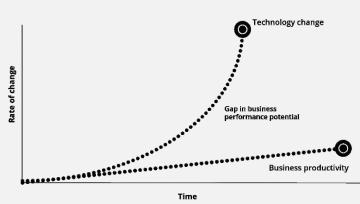


Produkt Portfolio

- Landtechnik
- Rasen und Grundstückspflegetechnik
- Bau- und Straßenbaumaschinen
- Technik zur Golfplatzpflege
- Forstmaschinen
- Motoren und Getriebetechnik
- Precision Farming/Digitalisierungslösungen
- Ersatzteile und Servicedienstleistungen

Branchentrends

- Nachhaltigkeit
- Automatisierung
- Autonome Fahrzeuge/systeme
- Elektrifizierung
- Digitalisierung
- Connectivity
- Big Data
- IoT
- ...







JOHN DEERE ist in der einzigartigen Lage, unseren Kunden durch FORTSCHRITTLICHE TECHNOLOGIEN und LÖSUNGEN zusätzlichen WIRTSCHAFTLICHEN als auch NACHHALTIGEN NUTZEN zu bieten.

Smart Industrial Geschäftsmodell





Produktionssysteme

Technologie-Lösungen

Lebenszyklus-Lösungen

1. John Deere arbeitet in Produktionssystemen



Mais & Soja



Getreide / Ackerbau



Baumwolle & Zucker



Grünlandwirtschaft



Spezialkulturen

Produktionssystem-Modell

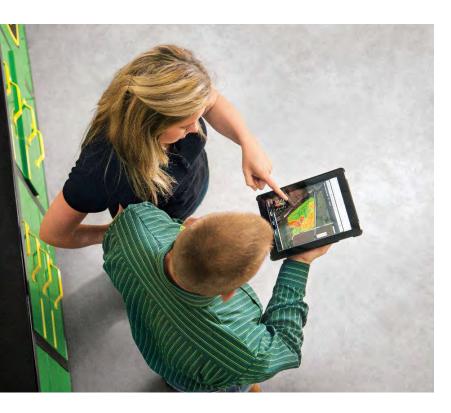


Führt zu Innovationen ...





Wie Landwirte von Smart Industrial profitieren





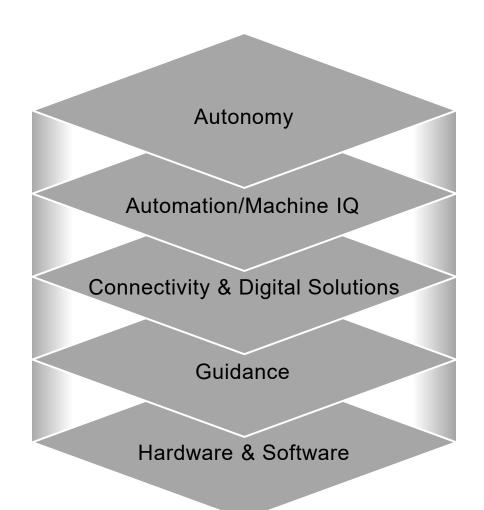
Verbesserte Übersichtlichkeit

Höhere Effizienz & Nachhaltigkeit

Wachsende Profitabilität

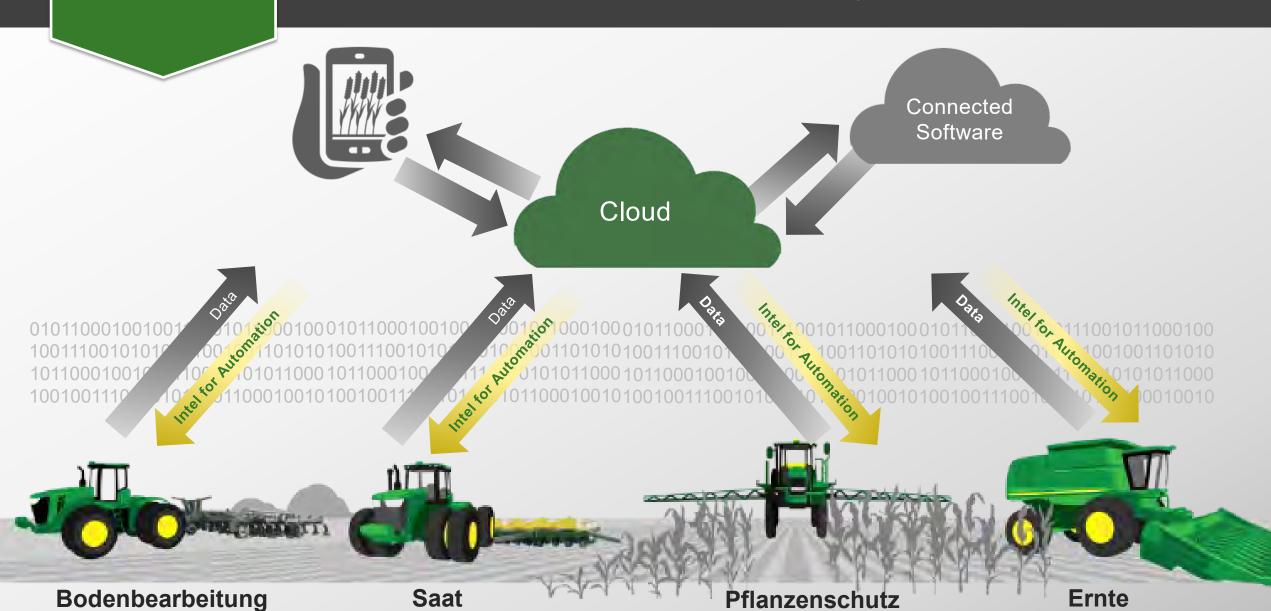
2. Technologie Pakete beschleunigen Präzision und Automatisierung der Arbeitsschritte

Schrittweiser Ausbau der Technologie Bausteine mit dem Ziel, die Produktivität, Effizienz und die Nachhaltigkeitsziele unserer Kunden zu unterstützen



John Deere Precision Ag

Aufbau eines digitalen Ökosystems in der Landwirtschaft mit Systempartnern



Revolution in der Landwirtschaft – vom Feld zur individuellen Pflanze

Management der Pflanze:

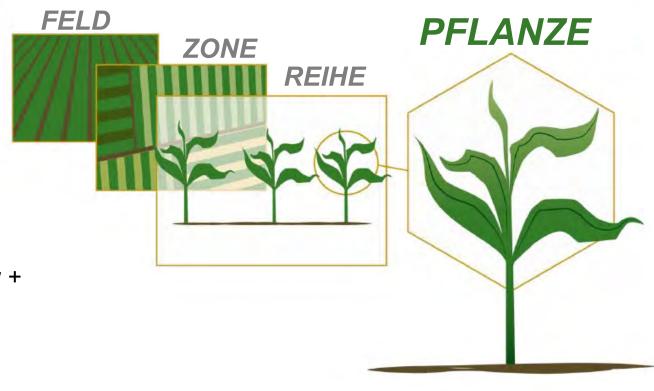
 Maschine optimiert Bedingungen der Einzelpflanze

Notwendige Kompetenzen

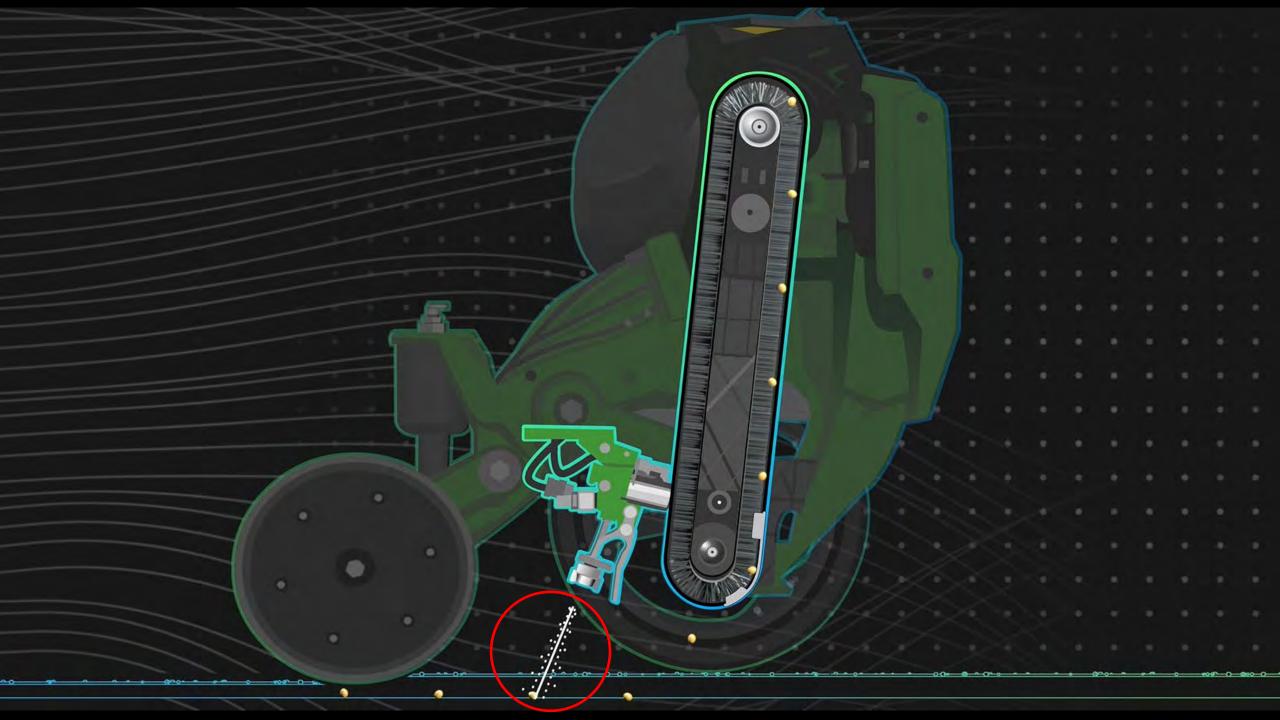
- Machine learning
- Computer Vision
- Robotics

See & Spray:

- See & Spray als erste Anwendung in der Landtechnik
- Kombination von existierenden Know How +
 High Tech (Blue River Acquisition in 2017
- Einsparung von Pflanzenschutz
 (bis zu 90 % versus heutiger Technik)







3. Lebenszyklus-Lösungen Aftermarket Geschäftsmodelle

- Ersatzteil und Services Wachstumspotentiale über den Lebenszyklus der Maschinen
- Präventive Service ,Alerts' durch
 Vernetzung der Fahrzeugflotte
- Nachrüstung als neues Geschäftsmodell
- Innovationsbreite und -tiefe in der Landwirtschaft



Wie messen wir den Erfolg unser neuen Strategie?





Produktionssysteme

Technologie-Lösungen

Lebenszyklus-Lösungen

NEUE "SMART INDUSTRIAL" SEGMENTE, DIE WIR ERSCHLIESSEN WOLLEN

>150 MRD. USD





SONSTIGE LANDMASCHINEN UND MASCHINEN FÜR DIE RASEN- UND GRUNDSTÜCKSPFLEGE

UMSETZUNG UNSERER STRATEGIE

Bis 2026

 Erreichen von 220 Millionen "engaged ha" (vernetzte Flächen) mit 50 % "highly engaged" (hoch vernetzt)

Bis 2030

 Sicherstellen, dass 75 % der "engaged ha" nachhaltig bewirtschaftet sind (sustainably engaged ha)

Bis 2026

- Sicherstellen, dass alle Landmaschinen zu 100 % digital vernetzt sind
- Elektrische Antriebsalternative in jeder Produktfamilie der Traktoren für Rasen- und Grundstückspflege und der kompakten Nutzfahrzeuge
- Markteinführung eines vollständig autonomen, batteriebetriebenen Elektrotraktors für die Landwirtschaft

KONTINUIERLICHER KUNDENNUTZEN IN ALLEN GESCHÄFTSSEGMENTEN

Vernetzung von 1,5 Millionen Maschinen bis 2026
Aufzeigen von alternativen Antriebslösungen mit niedrigem oder keinem Kohlendioxidausstoß bis 2026
Erhöhung der wiederkehrenden Erlöse auf 10 % bis 2030

NEUE "SMART INDUSTRIAL" SEGMENTE, DIE WIR ERSCHLIESSEN WOLLEN

>150 MRD. USD



PRODUKTIONS- UND PRÄZISIONSLANDWIRTSCHAFT



SONSTIGE LANDMASCHINEN UND MASCHINEN FÜR DIE RASEN- UND GRUNDSTÜCKSPFLEGE

ERHÖHUNG DER UMSATZ RENTABILITÄT DURCH AUSWEITUNG DES ANGEBOTES IN DER PRÄZISIONS-LANDWIRTSCHAFT



Beitrag zur Nachhaltigkeit unserer landwirtschaftlichen Kunden bis 2030

- Verbesserung der Düngereffizienz um 20 %
- Verbesserung derPflanzenschutzmitteleffizienz um 20 %
- Verringerung der CO₂e-Emissionen unserer
 Kunden um 15 %



Produktkreislauf bis 2030

- Erreichen einer Produkt-Recycling-Rate von 95 %
- 65 % der Materialien in unseren Produkten aus nachhaltigen Materialien bestehen
- Anteil der Materialien aus recycelten Produkten um 50 %



Unfall-Sicherheit bis 2026

Verbesserung der Gesamtzahl meldepflichtiger
 Vorfälle um 20 %

Zusammenfassung

- 1. 185 Jahre Industriegeschichte Deere & Company
- 2. Das neue John Deere Geschäftsmodell
 - Smart Industrial 2020
 - → Produktionssysteme
 - → Technologie Lösungen (2 Beispiele)
 - → Lebenszyklus Lösungen
- 3. Umsetzung unserer Strategie (Mehrwert für Kunden & Nachhaltigkeit)
- 4. Ausblick





WE RUN



SO LIFE CAN LEAP FORWARD

JOHN DEERE