

Der Landwirt.com-Geschäftsklima-Index

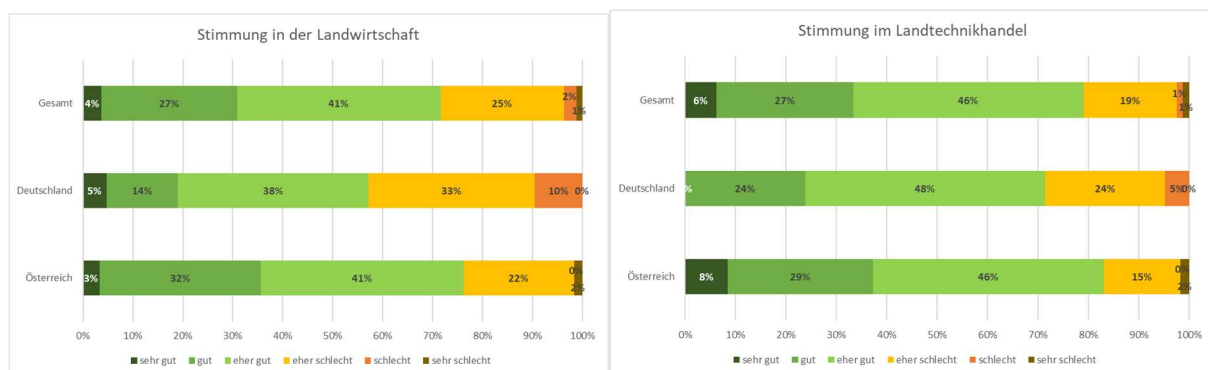
Benchmarking auch für Landtechnikhändler?

Serviceleistungen anzubieten, die Händler möglichst gut dabei unterstützen Erfolg zu haben, war bei Landwirt.com schon immer ein fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie. In einer immer komplexer werdenden Geschäftswelt wird es zunehmend schwieriger die eigene Leistung und die des eigenen Unternehmens richtig einzuschätzen. Natürlich liegt es an jedem einzelnen möglichst nahe an den Kunden zu sein, möglichst viele Maschinen, Teile und Werkstattdienstleistungen zu verkaufen. Selbstverständlich wird das auch immer von einer persönlichen Leistung abhängen. Ob aber diese Leistung gut oder schlecht ist, sieht man in der Regel weniger an den Auftrags- oder Umsatzzahlen als am Vergleich mit der Entwicklung des Gesamtmarkts. Bei einem stark steigenden Gesamtmarkt mehr zu verkaufen, ist sicherlich keine so herausragende Leistung wie bei sinkendem Markt die Umsätze „nur“ gleich zu halten. Benchmarking, also genau solche Vergleiche anzustellen, ist bei großen Unternehmen weit verbreitet. Dafür tauschen viele Unternehmen monatlich bestimmte Daten aus, die diese Vergleiche ermöglichen. Der Austausch erfolgt über neutrale Dritte und steht damit im Einklang mit dem Wettbewerbsrecht.

Genau so eine neutrale Informationsstelle will auch Landwirt.com sein. Wir haben daher unsere Händler Anfang Oktober gebeten uns zahlreiche Fragen zu beantworten und die Daten dann ausgewertet. Vielen Dank an alle, die teilgenommen haben! Die Umfrage wird monatlich wiederholt, um auch Trends nachverfolgen zu können. Für alle die auch in Zukunft teilnehmen wollen zur Beruhigung: Der Fragebogen wird gekürzt und es werden nicht alle Fragen in jedem Monat abgefragt. Die Ergebnisse sind großteils sehr spannend und teilweise auch überraschend.

Stimmung als wesentlicher Faktor in der Wirtschaft

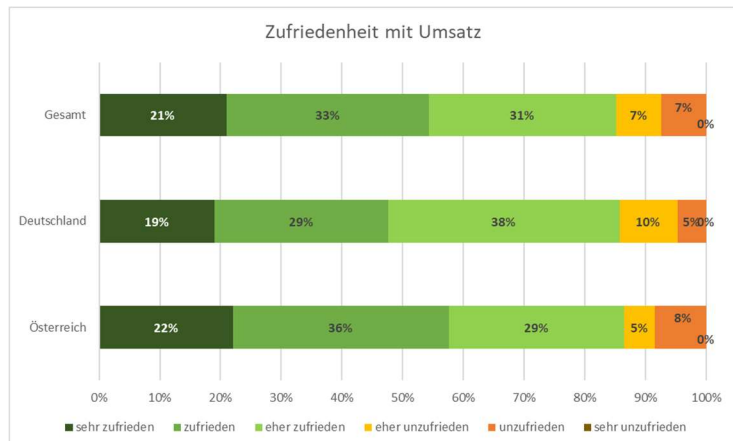
Wie oft haben Sie schon Entscheidungen getroffen, nur weil sie ein gutes Gefühl dabei hatten? Oder wie oft haben Sie etwas nicht getan, weil Ihnen die Sache nicht geheuer war? Vermutlich beides schon sehr häufig und das ist auch gut so. Viele Studien belegen, dass sich gute Unternehmer und Führungspersönlichkeiten von weniger guten dadurch unterscheiden, dass sie eben Gespür für ihr Geschäft haben. Dieses Gespür wird normalerweise von Stimmungen am Markt beeinflusst. Wir haben daher gefragt, wie Landwirt.com-Händler die Stimmung in der Landwirtschaft und die Stimmung im Landtechnikhandel einschätzen.



Dabei wird deutlich, dass in beiden Bereichen die Stimmung als positiv wahrgenommen wird; im Landtechnikhandel noch positiver als in der Landwirtschaft. Diese positive Stimmung führt offenbar auch zu einem sehr freundlichen Investitionsklima bei den Landwirtinnen und Landwirten in Deutschland und Österreich.

Landtechnikunternehmen mit bisheriger Umsatzentwicklung zufrieden

Ein Blick auf die Zufriedenheit mit der Umsatzentwicklung macht deutlich woher die gute Stimmung vermutlich kommt. 86 % der Händler sind derzeit mit ihrem Umsatz in irgendeiner Form zufrieden. In Österreich sind 58 % „zufrieden“ oder „sehr zufrieden“; in Deutschland sind das 48 %. Besonders erfreulich ist diese positive Bilanz auch deshalb, weil es die Einschränkungen, die Covid-19 mit sich bringt, sicherlich schwieriger machen, Kunden zu treffen und den

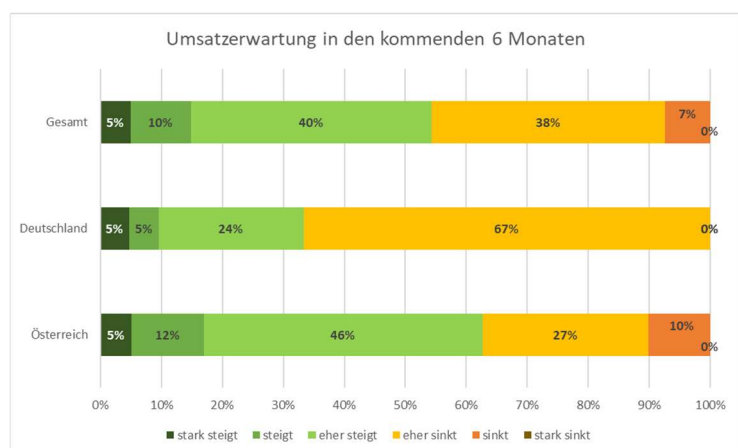


Kontakt mit Kunden zu pflegen. Ein detaillierter Blick auf einzelne Produktgruppen zeigt, dass der Zuwachs im September in beiden Ländern eher aus der Innenmechanisierung kommt und in Deutschland digitale Technik für die Außenwirtschaft und Gebrauchsmaschinen stärker nachgefragt wurden. Beim Auftragseingang fällt auf, dass in Österreich Neumaschinen und digitale Technologien zulegen konnten. Alle anderen Bereiche sind stabil bis leicht rückläufig. Das ist eine Momentaufnahme aus dem September und einige Händler haben zu recht darauf hingewiesen, dass die Monate davor besser verlaufen sind. Das unterstreicht, dass es sinnvoll ist, die Umfrage monatlich durchzuführen, um Ihnen ein gutes realistisches Bild liefern zu können.

Auffallend war, dass mit rund einem Viertel der Händler nur ein relativ geringer Anteil angibt, sich mit digitaler Technik zu beschäftigen. Wenn auch viele Händler mit weniger als 20 Mitarbeitern dabei waren, so zeichnet sich doch eine gewisse Tendenz ab, dass sich relativ wenige Händler auf dieses Spezialgebiet konzentrieren. Für drei Viertel besteht aber die Gefahr, in diesem im wichtiger werdenden Bereich den Anschluss zu verlieren.

Umsatzerwartungen leicht unterschiedlich

Während die meisten österreichischen Händler davon ausgehen, dass die Umsätze weiter steigen, ist die Erwartung der deutschen Händler eher zurückhaltend. Den größten Effekt für die Investitionsbereitschaft der österreichischen Landwirtschaft sehen die Händler in der wegen Covid-19 eingeführten Investitionsprämie von 7 bzw. 14 %. Weitere positive Faktoren sind die Diskussion über die Wichtigkeit der heimischen Landwirtschaft, die Verfügbarkeit von Lagermaschinen und die eigene Nähe zum Kunden mit Service- und Werkstatteleistungen. In Deutschland sehen die Händler die Mehrwertsteuersenkung von 19 auf 16 % zwar auch positiv, aber in einem geringeren Ausmaß. Sie sehen aus die eigenen Stärken im Servicebereich als wesentlichen positiven Faktor.

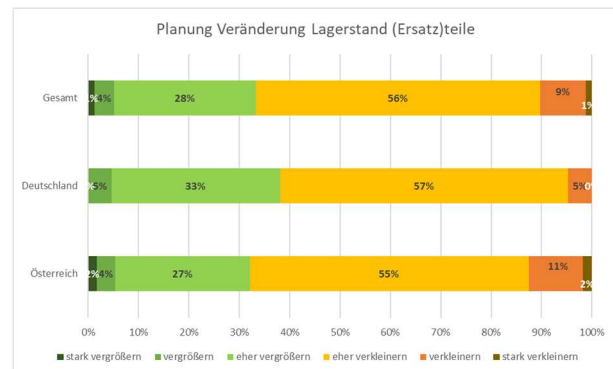
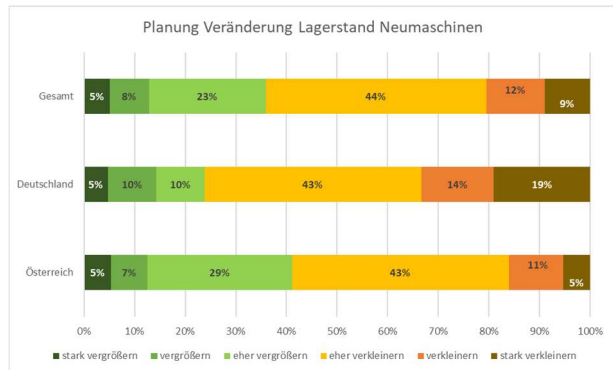


Besonders negativ und als großes Risiko für die Entwicklung des Landtechnikmarkts sehen Händler in beiden Ländern die Entwicklung der Preise für landwirtschaftliche Produkte. Die Afrikanische Schweinepest und ihre Folgen werden dabei besonders hervorgehoben. Verstärkt wird dieses Risiko nach Ansicht der Händler durch ständig steigende Preise für Neumaschinen und auch hohe Preise für Gebrauchte.

Lagermaschinen für prompte Verfügbarkeit

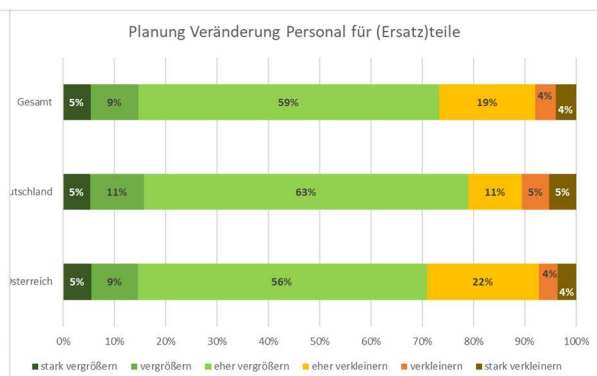
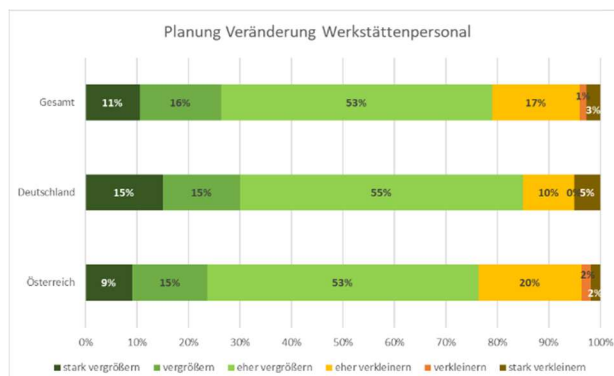
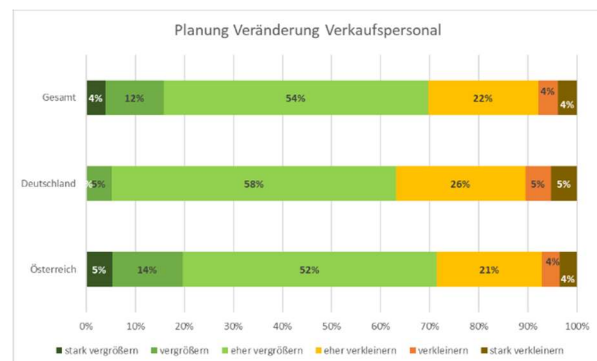
Ein gut sortiertes Lager ist für viele Händler mittlerweile selbstverständlich geworden. Gerade dann, wenn die Hersteller lange Lieferzeiten haben oder gar nicht produzieren können, kann trotzdem prompt geliefert werden. Im Durchschnitt stehen 30 % der geplanten Jahresstückzahl bei Händlern auf Lager. Rund ein Drittel der im September verkauften Maschinen haben Neubestellungen bei den Herstellern ausgelöst, zwei Drittel kamen vom Lager. Obwohl dadurch der Lagerstand der Händler kleiner geworden sein muss, planen die meisten Händler noch weiter zu reduzieren.

Gleiches gilt auch für das Teilelager; auch da planen die meisten zu reduzieren. Das kann aber auch damit zusammenhängen, dass im Winter üblicherweise weniger Verschleißteile eingelagert werden.



Personal für alle Bereich gesucht!

Personal für Maschinenverkauf, den Ersatzteilbereich und die Werkstatt wird bei den meisten Händlern gesucht, am dringendsten in der Werkstatt. Verkaufspersonal wird in Österreich stärker gesucht als in Deutschland. Da schlägt sich die bessere Umsatzerwartung offensichtlich auch im Personalbedarf nieder. Teileverkauf und Werkstattleistungen werden von vielen als wesentliche Stärke ihres Unternehmens gesehen. Daher ist es auch nur



logisch, dass in diesem Bereich Mitarbeiter gesucht werden. Die größte Nachfrage gibt bei zusätzlichen Technikern für die Werkstatt. 80 % der Händler sind in diesem Bereich auf der Suche.

Zufriedenheit mit dem bisherigen Umsatz und die Umsatzerwartung ergeben den Landwirt.com-Geschäftsklima-Index

Die Antworten zur Zufriedenheit mit dem bisherigen Umsatz und der Umsatzerwartung werden im Zuge der Ergebnisauswertung mit einem Index versehen. D.h. jeder Antwort wird ein bestimmter Zahlenwert zugeordnet. In diesem Fall Werte von +10 für die besten Antwortmöglichkeiten („sehr zufrieden“ und „steigt stark“) bis -10 für die schlechtesten („sehr unzufrieden“ und „sinkt stark“). Die Antworten dazwischen bekommen die Werte in abgestufter Reihenfolge. Anhand der Häufigkeit wird dann daraus ein Index für beide Faktoren errechnet. Theoretisch kann dieser Index jeden Wert zwischen +10 (wenn bspw. alle mit „sehr zufrieden“) und -10 erreichen.

Der eine Wert gibt Auskunft über die bisherige Entwicklung und der andere über die (erwartete) zukünftige. Wenn beide Werte positiv sind, ist der Markt in einer Wachstumsphase. Ist der Umsatz positiv, aber die Erwartung negativ, wird eine Phase des Abschwungs erwartet. Wenn beide Werte negativ sind, befindet sich der Markt in einer Rezession, d.h. er geht stark zurück. Wenn danach die Erwartungshaltung wieder steigt, ist mit einem Aufschwung zu rechnen.

Da wir gerade gestartet haben, ist in der Grafik nur ein Punkt, der für Oktober ersichtlich. Im Laufe der Zeit kommt in jedem Monat ein Punkt dazu und es wird daraus ein Verlauf, also eine gewisse Trendlinie.

Derzeit sehen die Landtechnikhändler in Österreich und Deutschland den Markt in einer Wachstumsphase. Die Werte zwischen den Ländern unterscheiden sich nur geringfügig.

Fazit

Die Stimmung in der Landwirtschaft und im

Landtechnikhandel ist gut und das ist sowohl an den bisherigen Umsätzen als auch in der Umsatzerwartung ersichtlich. Die günstigere Fördersituation in Österreich und der dadurch gestiegene Auftragseingang stimmt die Händler in Österreich positiver als die deutschen Kollegen.

