

Herzlich willkommen!



DI Josef PENZINGER
AGRARCONSULTING

Josef Penzinger

- ▣ Matura an der landwirtschaftlichen HBLA St. Florian
- ▣ Betriebsübernahme (60 ha, Schwerpunkt Ackerbau)
- ▣ Studium Agrarökonomik an der Universität für Bodenkultur
- ▣ Projektmitarbeiter an der Universität für Bodenkultur
- ▣ Produktmanager für Feldversuchstechnik, Wintersteiger AG
- ▣ Marketing Manager für Case IH und Steyr für Österreich, Schweiz und Slowenien bei CNHi
- ▣ Geschäftsführer Steyr Center Nord GmbH
- ▣ Selbständiger Berater und Bauer



Agenda

- Marktforschung
- Index
- Geschäftsklima-Index Landtechnik
 - Stimmung und Zufriedenheit
 - Umsatz- und Auftragseingangsentwicklung
 - Lagerstandsplanung
 - Personalplanung
 - Geschäftsklimaindex
- Investitionsklima Landwirtschaft
 - Stimmung und Zufriedenheit
 - Geplante Investitionen
 - Gründe und Motive für Investition
 - Auswirkungen auf den Handel

Marktforschung

▣ Marktforschung

- zeigt vor allem Tendenzen, Trends und Entwicklungen
- selten die absolute Wahrheit

▣ Auswahl der Grundgesamtheit und der Stichprobe entscheidend

- Nutzer von Landwirt.com
- Online-Umfrage beeinflusst die Teilnahmemöglichkeit
- Zufällige Auswahl der Teilnehmer

Erklärung zum Index

Fragen mit verbalen Antworten werden mit einem Index dargestellt.

Jeder Antwort wird ein Wert zugeordnet:

10	6	2	-2	-6	-10
sehr gut	gut	ehrer gut	ehrer schlecht	schlecht	sehr schlecht

Der Wert wird mit der Anzahl der Antworten multipliziert und durch die Anzahl der Teilnehmer dividiert.

Ziel ist ein konkreter Wert für jede Frage

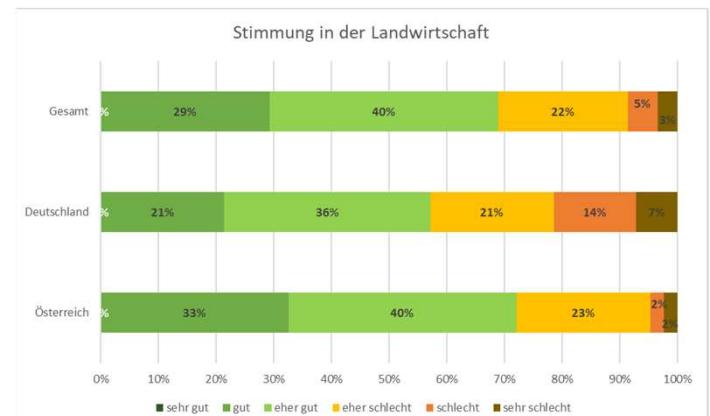
Der Index kann (theoretisch) jeden Wert zwischen +10 und -10 erreichen.

Bei +10 würden alle mit „sehr gut“, „sehr zufrieden“ etc. antworten.

Bei -10 würden alle mit „sehr schlecht“, „sehr unzufrieden“ etc. antworten.

1. Wie beurteilen Sie die derzeitige Stimmung in der Landwirtschaft? *

- sehr gut
- gut
- eher gut
- eher schlecht
- schlecht
- sehr schlecht





Geschäftsklima-Index

Befragung im November 2020



DI Josef PENZINGER
AGRARCONSULTING

Warum?

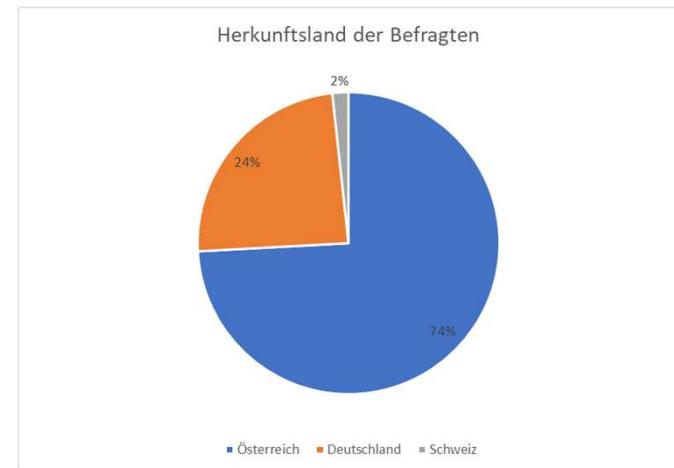
- „Wenn wir uns nicht am Markt orientieren würden, gäbe es uns schon lange nicht mehr!“
- Ja, aber an welchem Markt orientieren Sie sich und vor allem wie?
- Der Eindruck vom vorigen Geschäft bestimmt die Meinung über „den Markt“ oft am allermeisten.

Warum?

- Objektive Beurteilung der eigenen Leistung im Vergleich zur gesamten Branche
- Gründe und Ursachen für den eigenen Erfolg
- Umfassende Beurteilung der Stimmungs- und Geschäftsentwicklung im Landtechniksektor
- Ableiten von Maßnahmen für Ihren Betrieb
- Quartalsweise Befragung
 - Wir freuen uns über möglichst viele Teilnehmer!
 - Je mehr, desto aussagekräftiger sind die Ergebnisse

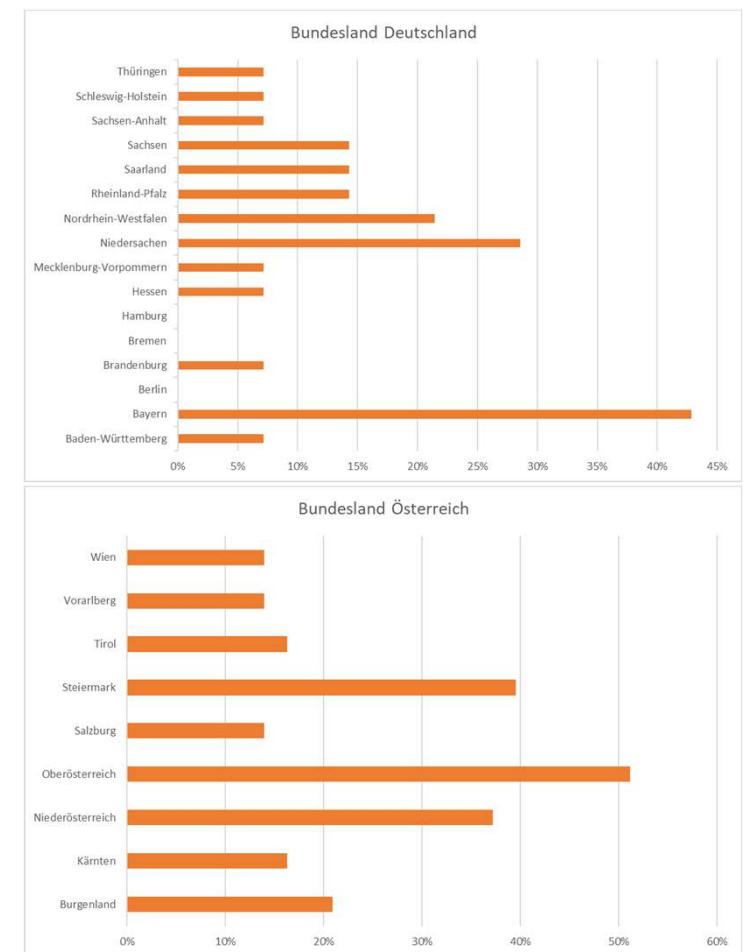
Beschreibung der Stichprobe – Herkunftsland

- Es wurden ca. 2.000 Händler, Kunden von Landwirt.com in Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt.
- 58 (3%) haben an der Umfrage (vollständig) teilgenommen.
- Die Ergebnisse Schweiz sind in den Gesamtergebnissen enthalten, eine Einzelauswertung der Schweiz wird nicht angeführt.



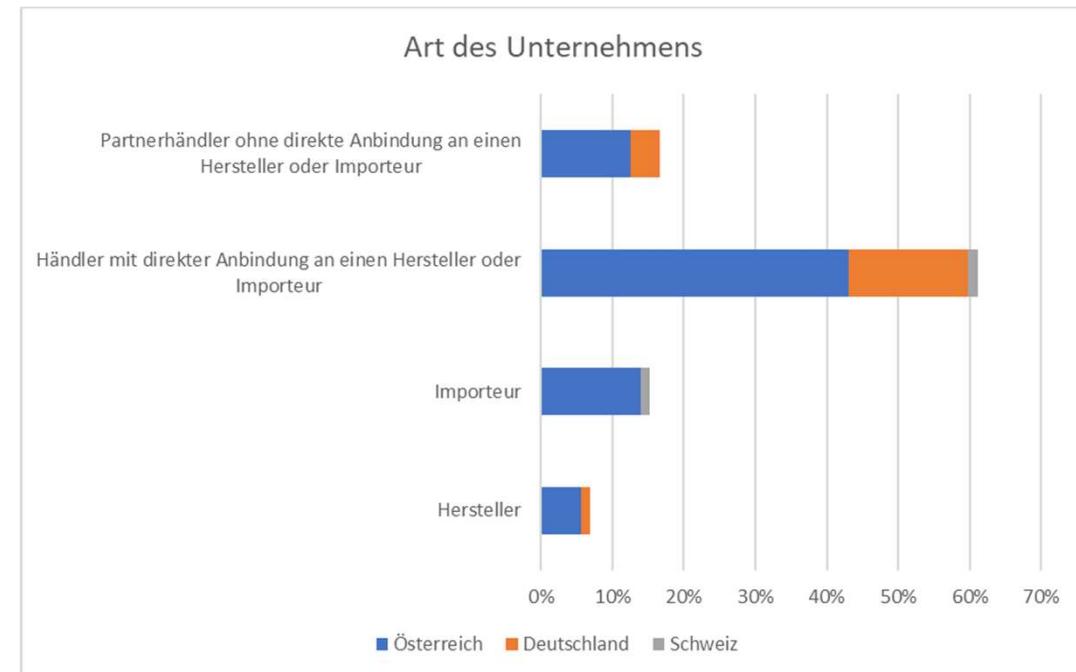
Beschreibung der Stichprobe – Bundesland

- In Deutschland kam die Mehrheit der Antworten aus Bayern, gefolgt von Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen; alle anderen verteilten sich in etwa gleich auf des restliche Bundesgebiet
- In Österreich entspricht die Verteilung auf die Bundesländer in etwa der (landwirtschaftlichen) Größe und Bedeutung der Bundesländer
- Der Teilnehmer aus der Schweiz ist Importeur und daher im gesamten Land tätig.



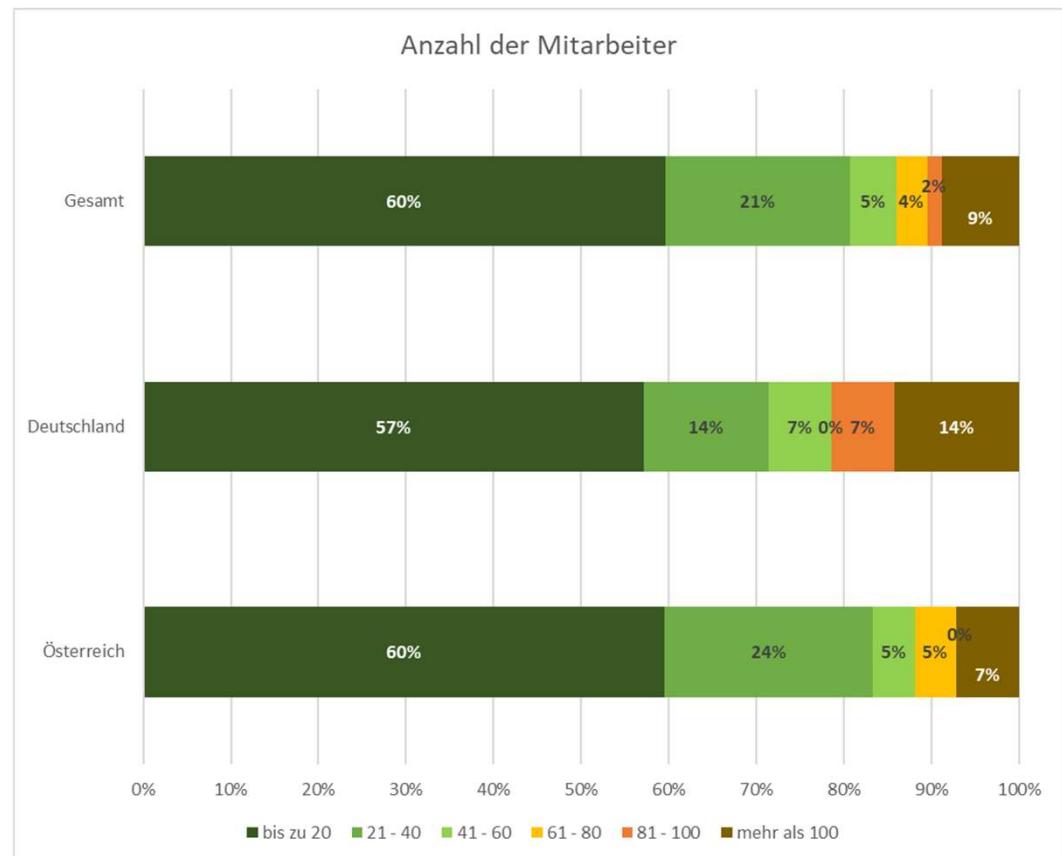
Beschreibung der Stichprobe – Art des Unternehmens

- Rund 60 % der Teilnehmer ist Händler mit direkter Anbindung an einen Hersteller
- Rund 15 % agieren als Partnerhändler
- Ebenfalls 15 % als Importeur
- 7 % stellen (auch) selber Maschinen her
- Mehrfachnennungen waren möglich (d.h. einige sind sowohl Händler als auch Importeur und/oder Hersteller)



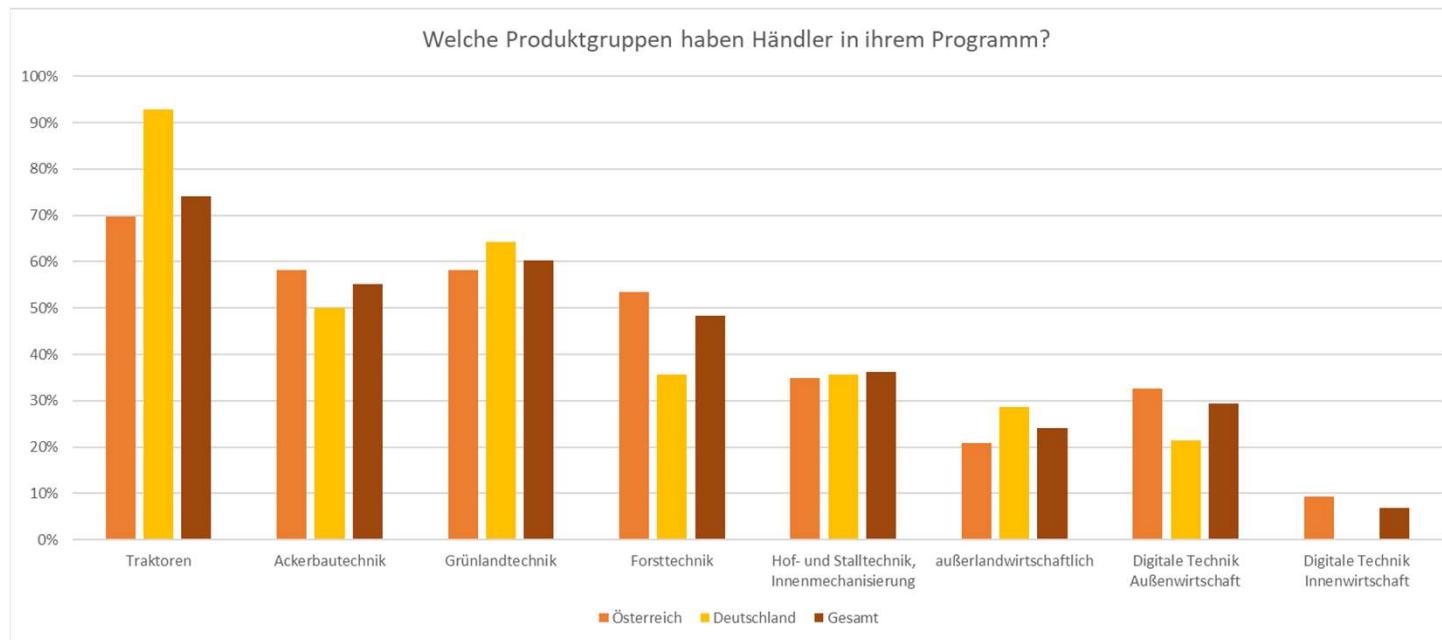
Beschreibung der Stichprobe – Unternehmensgröße

- Ca. 60 % sind Unternehmen mit bis zu 20 Mitarbeitern
- Darüber hinaus ist eine deutliche größere Händlerstruktur in Deutschland ersichtlich



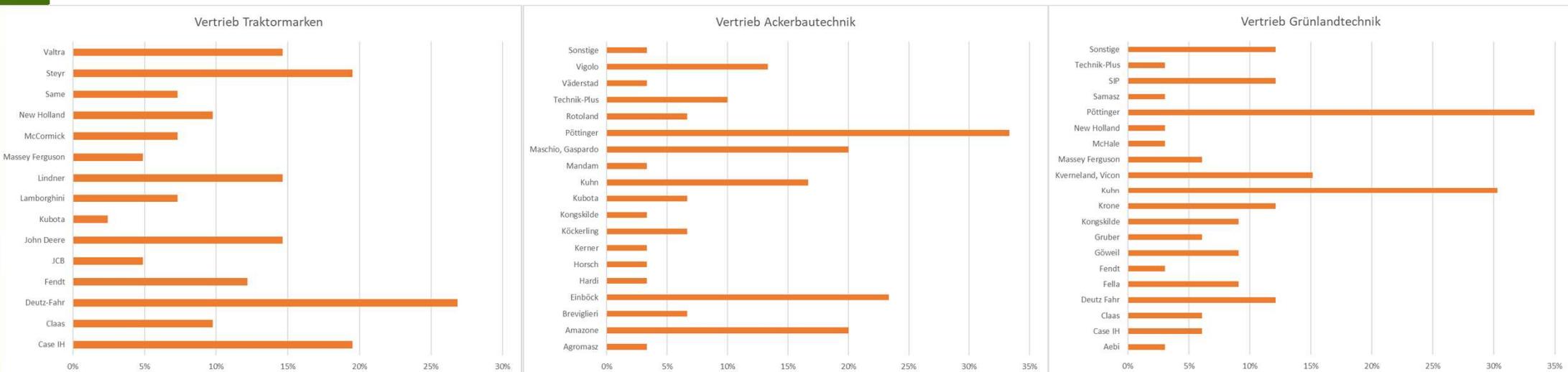
Beschreibung der Stichprobe – Vertrieb bestimmter Produktgruppen

- ▣ Traktoren, Ackerbau und Grünland bilden erwartungsgemäß die Schwerpunkte
- ▣ Auffallend ist der geringe Anteil bei digitalen Technologien



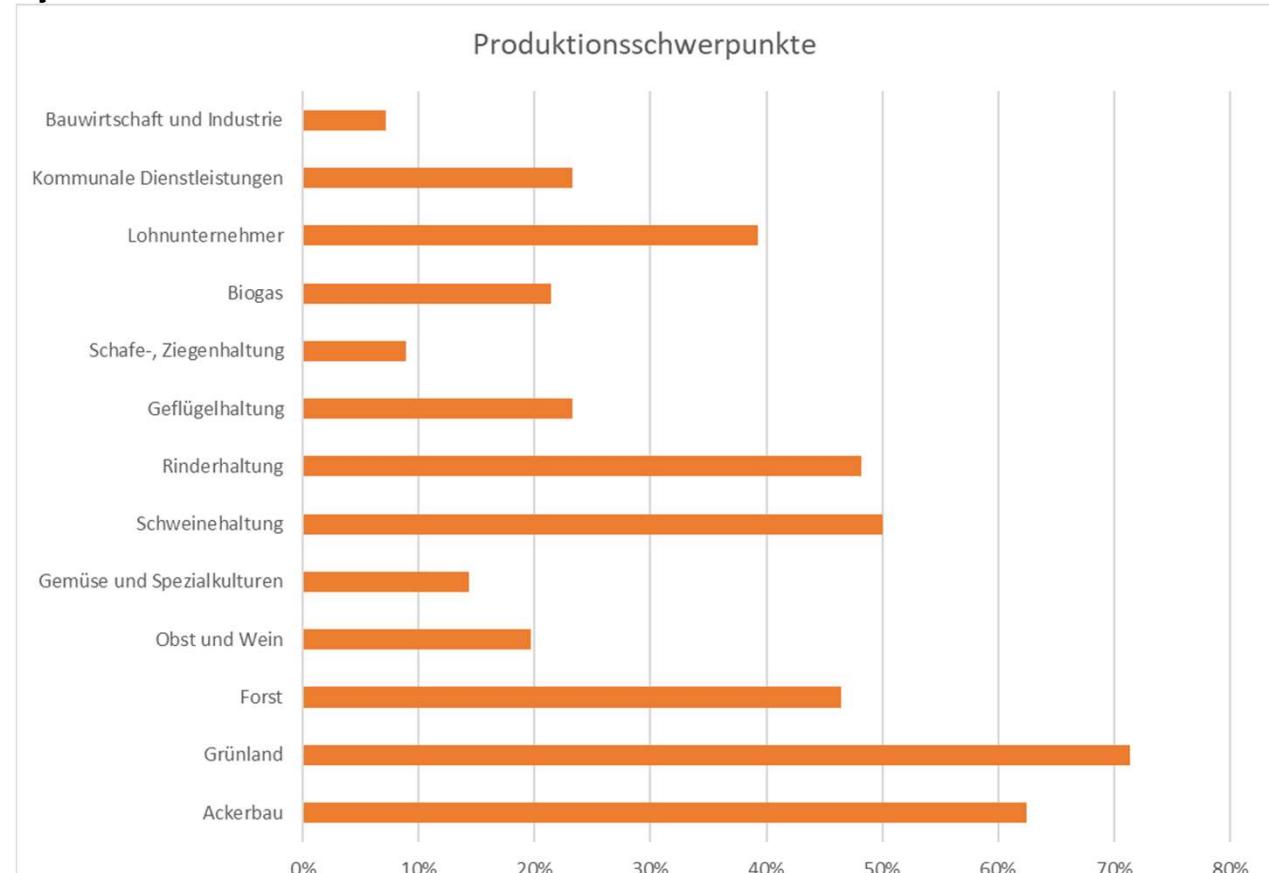
Beschreibung der Stichprobe – Vertrieb bestimmter Marken

- Großteils sind die jeweiligen Marken analog zu ihrer Stärke am Markt repräsentiert.



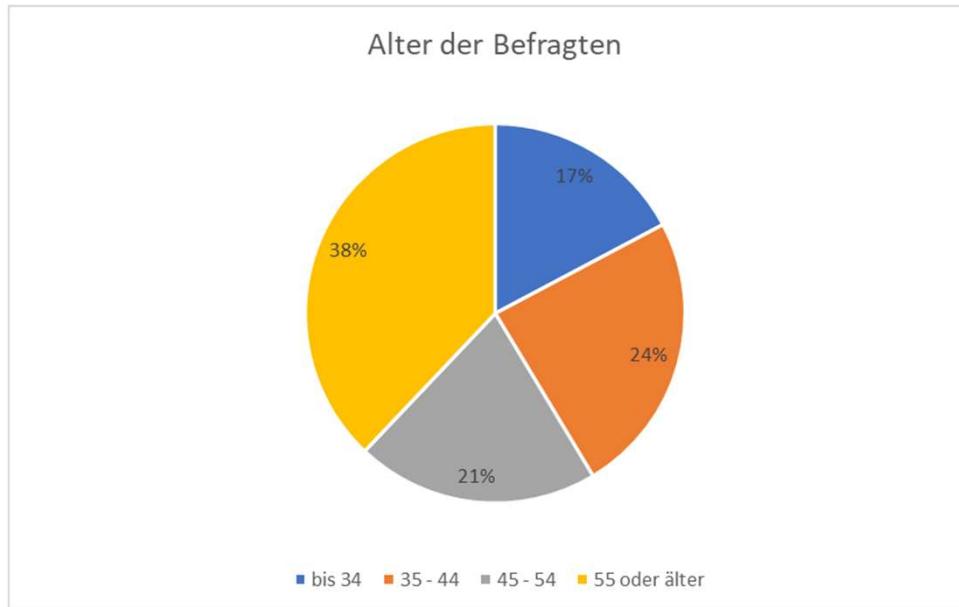
Beschreibung der Stichprobe – Produktionsschwerpunkte der Kunden

- ☒ Es sind alle Bereiche
repräsentativ vertreten.



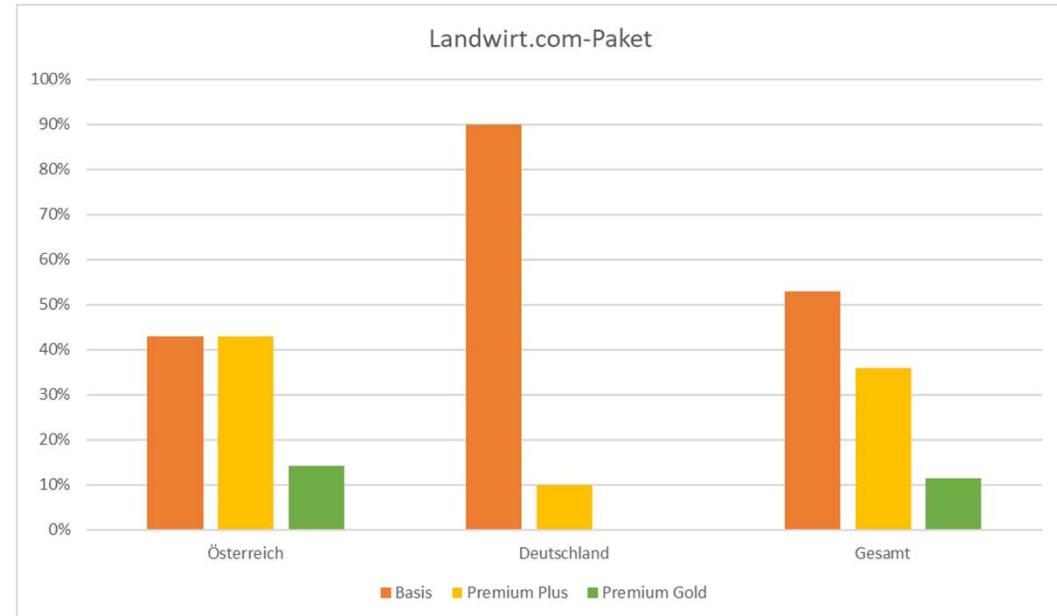
Beschreibung der Stichprobe – Alter der Befragten

- ☒ Es haben Teilnehmer aus allen Altersgruppen geantwortet.



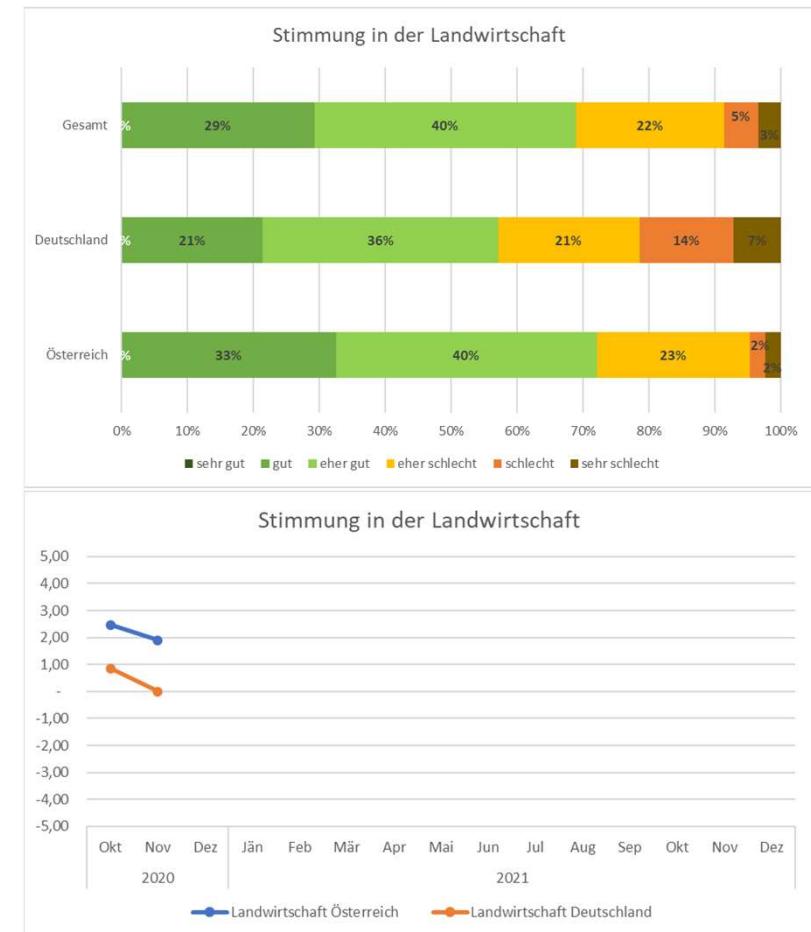
Beschreibung der Stichprobe – Nutzung Landwirt.com-Pakete

- Rund die Hälfte der Teilnehmer nutzt das Basis-Paket, ein gutes Drittel Premium Plus und rund 10 % Premium Gold.
- Die österreichischen Teilnehmer nutzen zu je ca. 40 % Basis oder Premium Plus.
- Deutsche Teilnehmer verwenden zu 90 % das Basis-Paket.



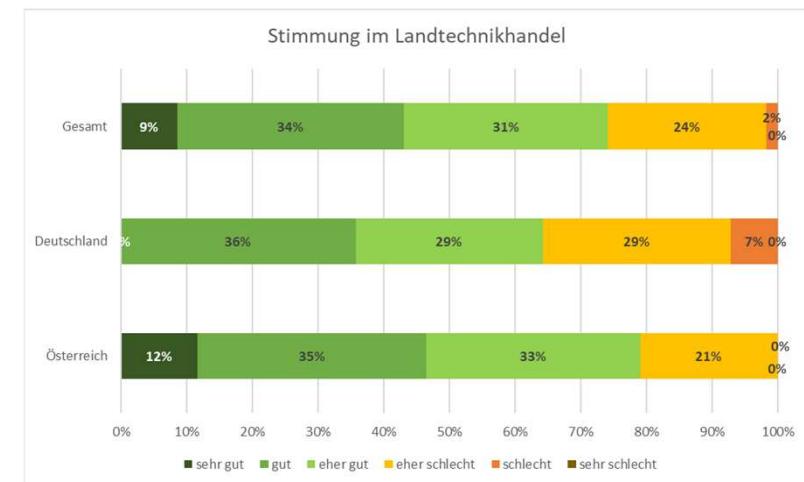
Stimmung in der Landwirtschaft

- Der Index von +/-10 beträgt
 - für Österreich +1,91
 - für Deutschland 0,0
 - gesamt 1,45 (ca. 75 % der TN sind aus Österreich)
- In beiden Ländern geht die Stimmung deutlich zurück.
- Grund ist vor allem die schwierige Marktsituation bei Fleisch und Milch.
- Sichtweise des Landtechnikhandels!**



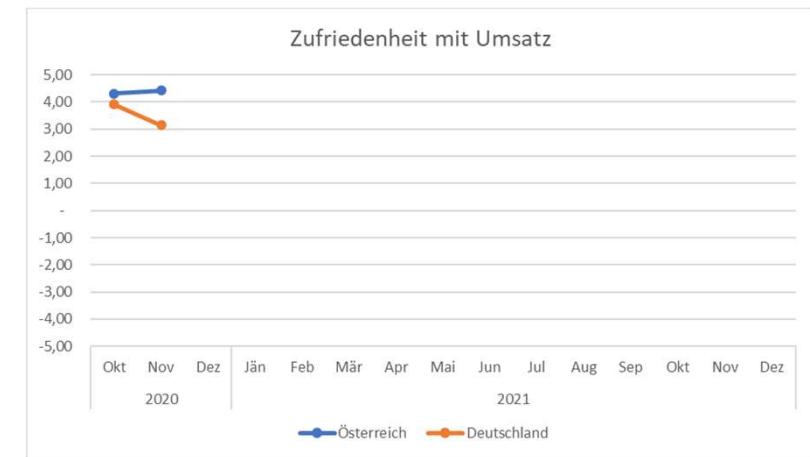
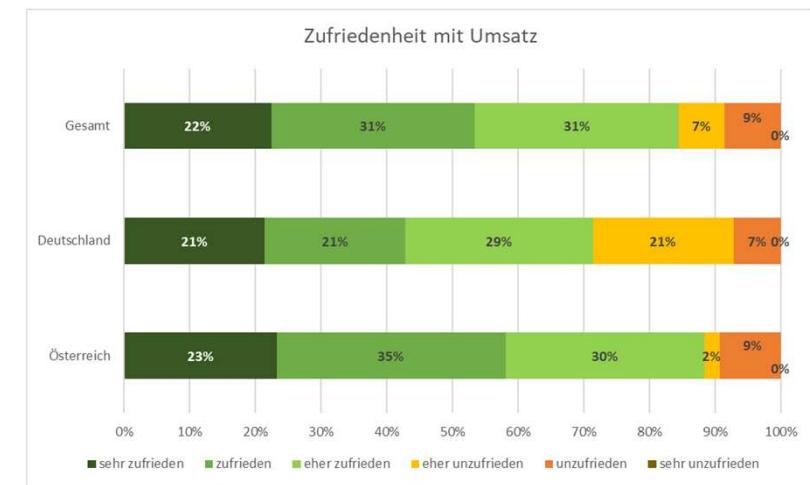
Stimmung im Landtechnikhandel

- ☒ Insgesamt positiv
- ☒ Mit gleichbleibender (DE) und sogar steigender (AT) Tendenz
- ☒ In Österreich mit einem Index von 3,49 deutlich besser
- ☒ als in Deutschland mit 1,71



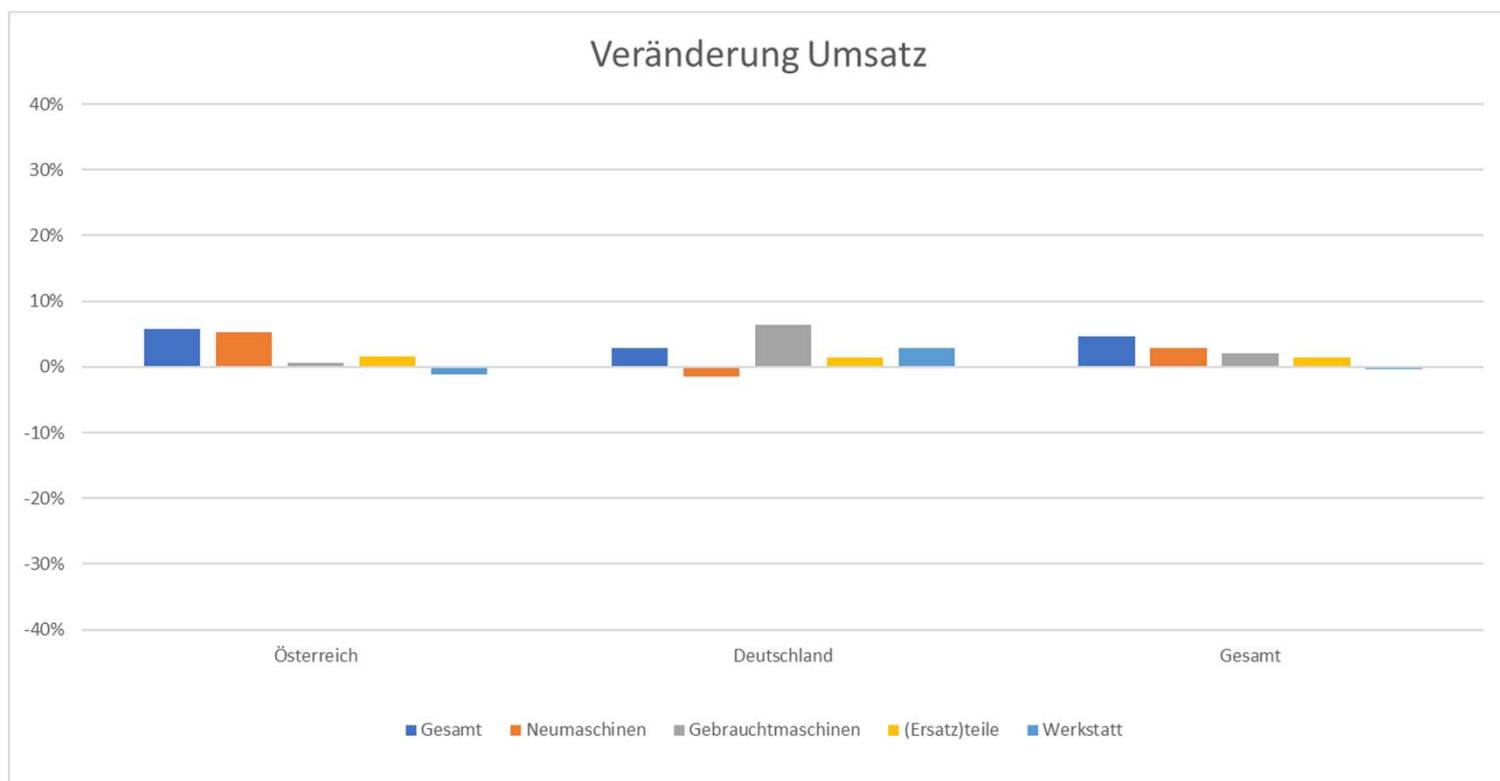
Zufriedenheit mit derzeitigem Umsatz

- 84 % der Händler sind derzeit mit ihrem Umsatz zumindest „eher zufrieden“, sowohl in Deutschland, als auch in Österreich
- 58 % sind in Österreich „zufrieden“ oder „sehr zufrieden“. Die Zufriedenheit im österreichischen Landtechnikhandel bleibt damit auf hohem Niveau stabil.
- In Deutschland sind 42 % „zufrieden“ oder „sehr zufrieden“; im Oktober waren es 48 %.
- Der Anteil der „eher zufriedenen“ ist mit 29 %, statt 38 % im Oktober, deutlich gesunken; jener der „eher unzufriedenen“ hat sich auf 21 % verdoppelt.
- Dadurch ist der Index für Deutschland von 3,90 auf 3,14 gesunken, während er in Österreich gleich geblieben ist.



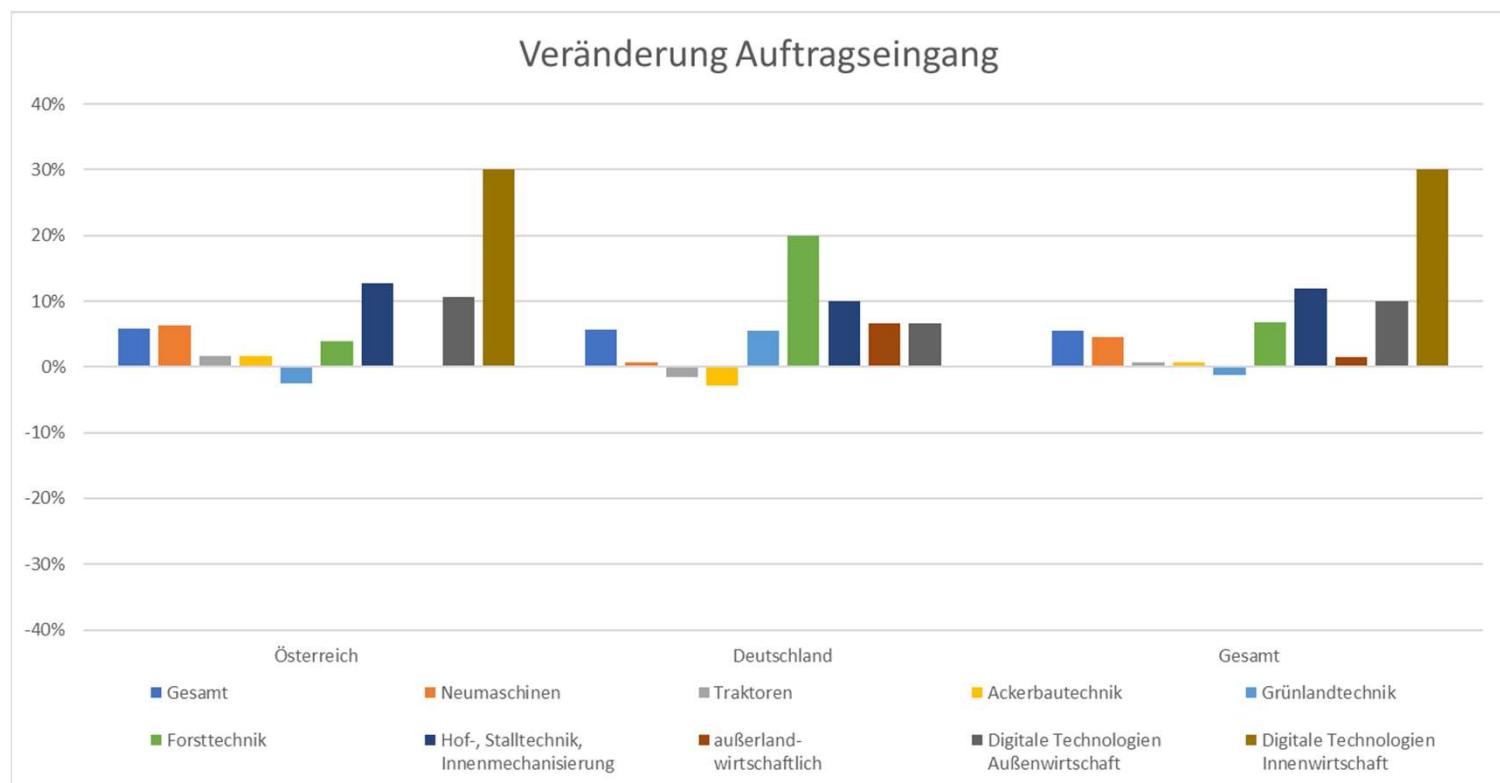
Umsatzveränderung im Oktober im Vergleich zu September

- Der Gesamtumsatz ist im Oktober in beiden Ländern gestiegen.
- In Österreich kam dieser Zuwachs in erster Linie vom Neumaschinenverkauf
- In Deutschland haben die Umsätze mit Gebrauchtmassen deutlich zugenommen.
- ET und Werkstatt waren stabil bis leicht positiv.



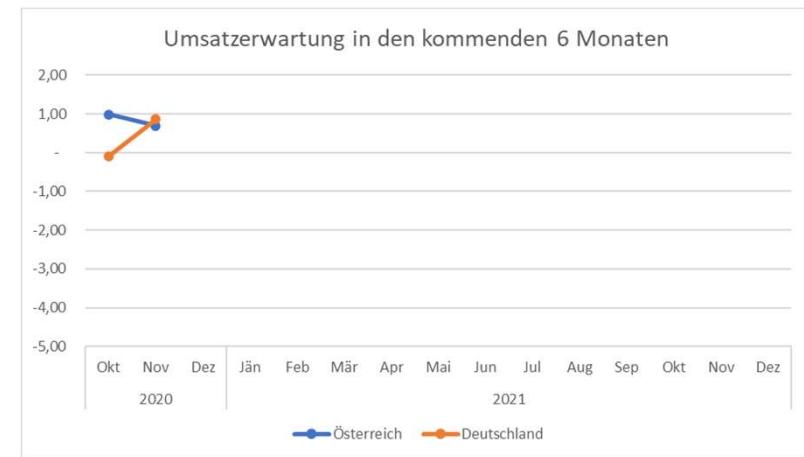
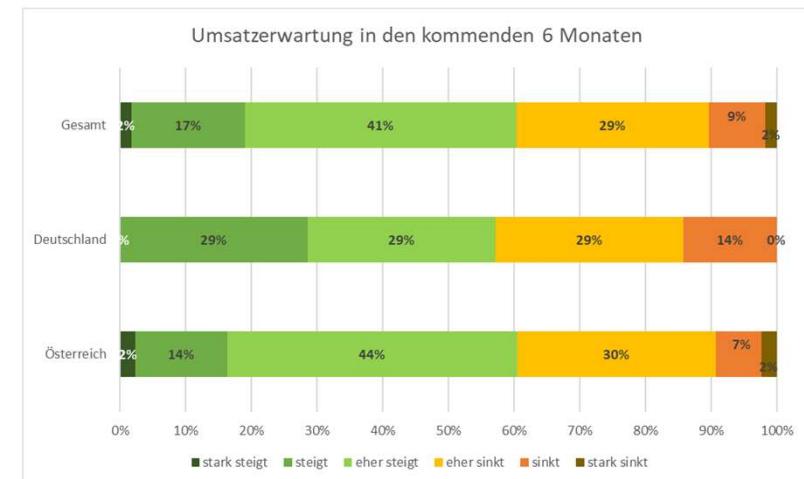
Veränderung Auftragseingang im Oktober im Vergleich zu September

- Der Auftragseingang steigt in beiden Ländern.
- Ackerbautechnik legt in AT leicht zu und nimmt in DE leicht ab.
- Grünlandtechnik wird in AT weniger gekauft, aber in DE mehr.
- Forsttechnik und Innenmechanisierung wird mehr.
- Digitale Technik ist stärker gefragt.



Umsatzerwartung in den kommenden 6 Monaten

- Die **österreichischen** Händler gehen weiterhin davon aus,
 - Dass die Umsätze in den kommenden 6 Monaten eher steigen
 - Der Index ist mit +0,70 im Vergleich zu +0,90 **leicht rückläufig**.
- Verändert hat sich das Bild in **Deutschland**.
 - Im Oktober war die Erwartung geringfügig negativ (Index -0,1)
 - Jetzt liegt sie mit einem Index von +0,86 im **positiven** Bereich.
- Bei einer möglichen Index-Schwankungsbreite von +/-10 kann von einer eher **stabilen Umsatzentwicklung** (auf hohem Niveau) gesprochen werden.



Positive Faktoren Österreich

Insgesamt haben 25 Teilnehmer geantwortet

- ▣ Covid-Investitionsförderung (18 Nennungen)
- ▣ Bestimmte Produktgruppen bzw. Produkte aus dem eigenen Produktprogramm (2)
- ▣ Gute Erträge im Ackerbau (2)
- ▣ Verstärkte Diskussion über Regionalität von Lebensmitteln und Systemrelevanz der Landwirtschaft (2)
- ▣ Onlinehandel (1)
- ▣ Verfügbarkeit von Lagermaschinen (1)
- ▣ Werkstatt, Service, die eigene Nähe zu Kunden (1)
- ▣ Allgemeine Stimmung (1)

Negative Faktoren Österreich

Insgesamt haben 26 Teilnehmer geantwortet.

- ☒ Covid 19 (13) und dass dadurch kein oder weniger persönlicher Kontakt mit Kunden möglich ist (6).
- ☒ Niedrige Produktpreise, insbesondere bei Milch und Rind- und Schweinefleisch (9)
- ☒ Wirtschaftliche Unsicherheit vor allem durch Covid 19 (3)
- ☒ Diverse andere Faktoren, die nur einmal genannt wurden
 - Keine Förderung für Stufe IV-Fahrzeuge
 - Das Fehlen von großen Messen
 - Bestimmte Produkte von Mitbewerbern
 - Gebrauchtmaschinenvermarktung (allgemein)
 - Geringe Nachfrage nach Grünlandtechnik
 - Unsichere Rechtslage
 - Witterung

Positive Faktoren Deutschland

Insgesamt haben 7 Teilnehmer geantwortet.

- ☒ Mehrwertsteuersenkung von 19 % auf 16 % (5 Nennungen)
- ☒ Verfügbarkeit von Lagermaschinen (1)
- ☒ Witterung (1)

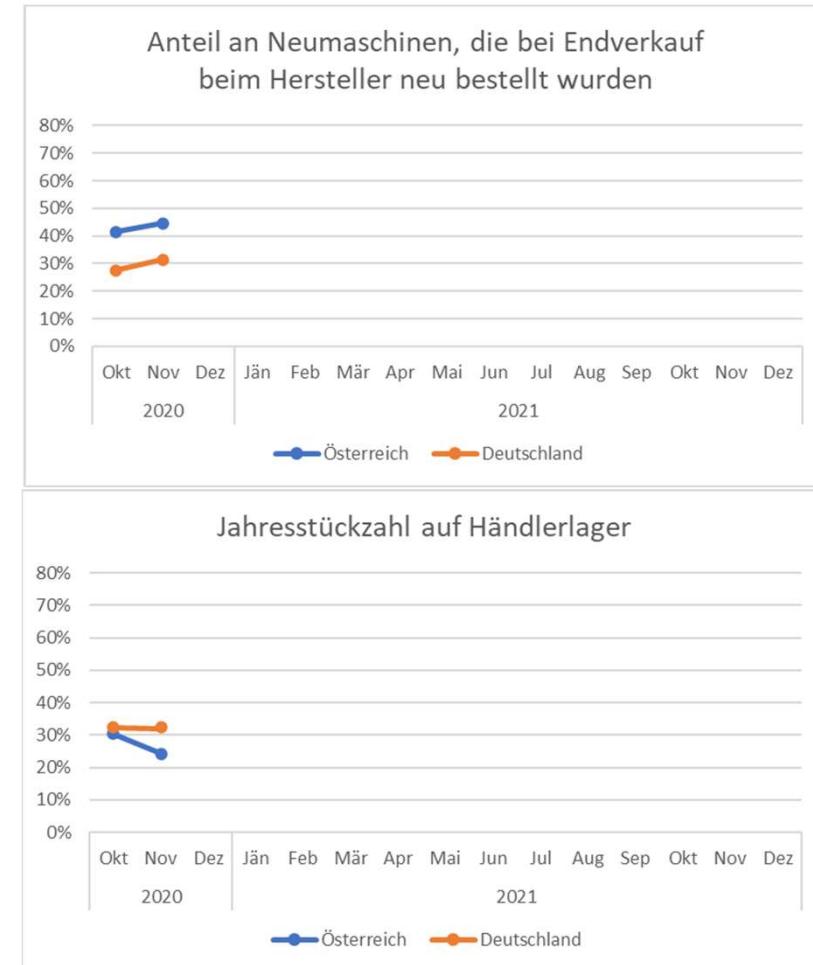
Negative Faktoren Deutschland

Insgesamt haben 9 Teilnehmer geantwortet.

- ▣ Niedrige Preise für Landwirtschaftliche Produkte (6 Nennungen)
- ▣ Covid 19 (2)
- ▣ Afrikanische Schweinepest (2)
- ▣ Inhalte der öffentlichen Diskussion über Landwirtschaft (1)
- ▣ Geringe Nachfrage bei bestimmten Produktgruppen

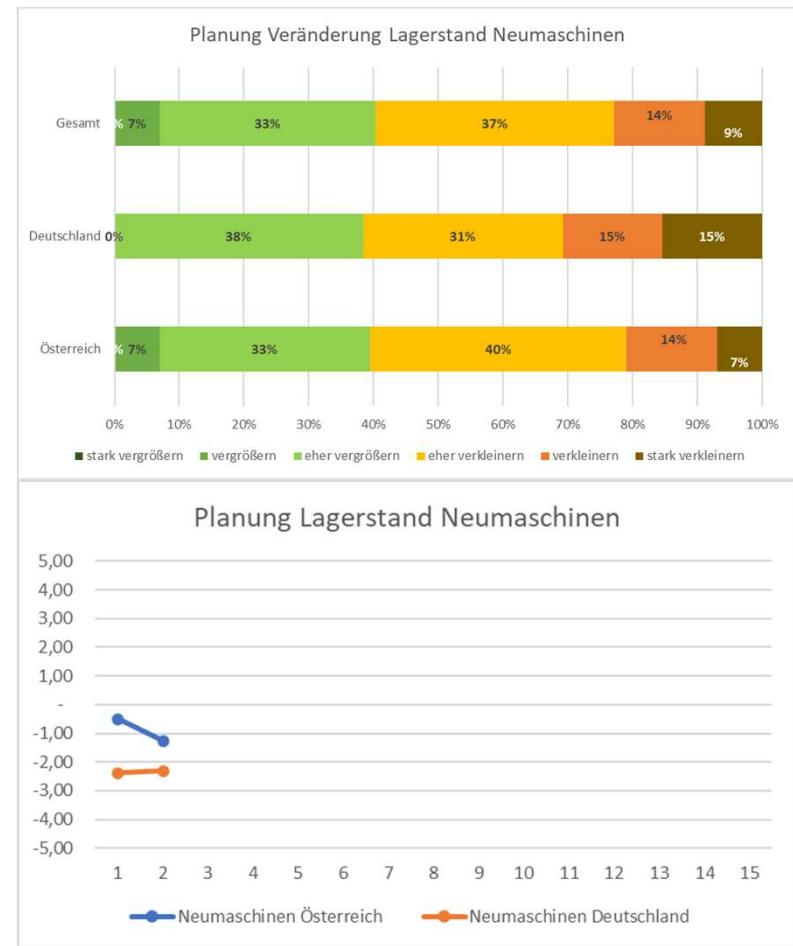
Neubestellungen beim Hersteller bei Endkundenverkauf

- In Österreich wurden rund 45 % der verkauften Neumaschinen danach beim Hersteller neu bestellt (standen beim Händler noch nicht auf Lager)
- In Deutschland waren das rund 30 %.
- D.h. im Umkehrschluss, dass 55 bzw. 70 % der Maschinen ab Händlerlager verkauft wurden.
- Die Händlerlagerbestände sind mit rund 30 % der geplanten Jahresstückzahl in Deutschland unverändert, während sie in Österreich von ca. 30 auf knapp 25 % gesunken sind.



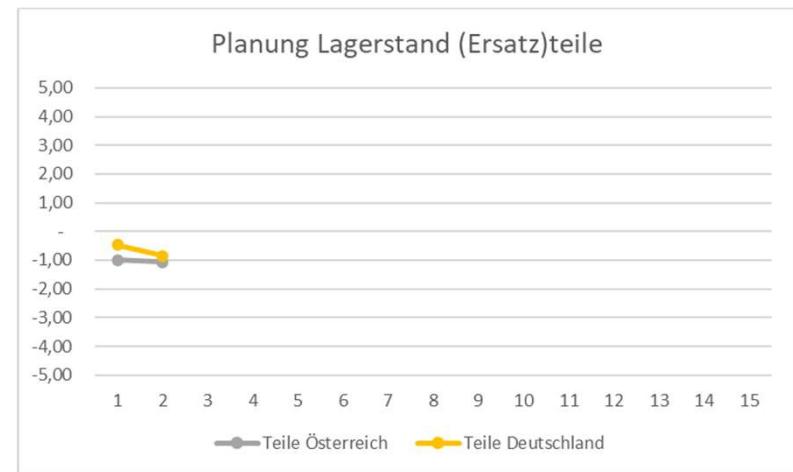
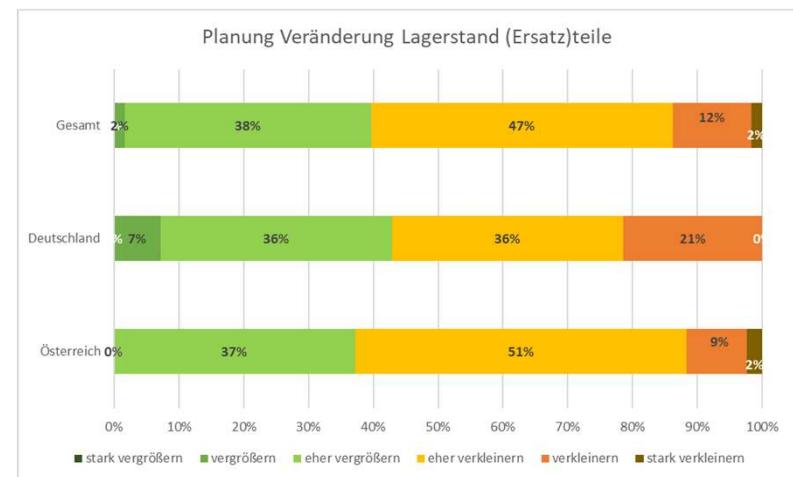
Planung Lagerstand Neumaschinen

- ☒ In beiden Ländern planen die Händler ihre Lagerstände zu reduzieren.
- ☒ In Deutschland ist der Index mit -2,31 praktisch gleich geblieben.
- ☒ In Österreich ist dieser Wert von -0,50 auf -1,26 doch deutlich gesunken.
- ☒ Jahresabschlussaktionen der Hersteller mit extremen Rabatten können diese Pläne aber rasch verändern.



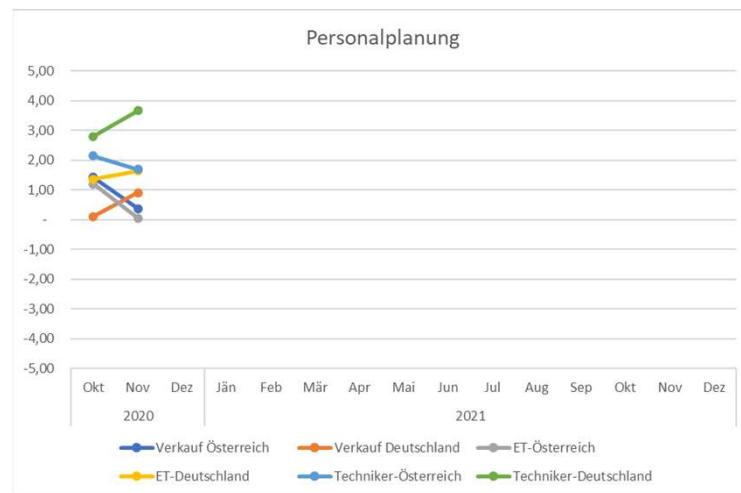
Planung Lagerstand (Ersatz)teile

- Bei der Lagerplanung der Teile zeigt sich in beiden Ländern in etwa das gleiche Bild.
- Es ist eine Reduktion des Lagers geplant.
- Jahresabschlussaktionen der Hersteller mit extremen Rabatten können diese Pläne aber rasch verändern.



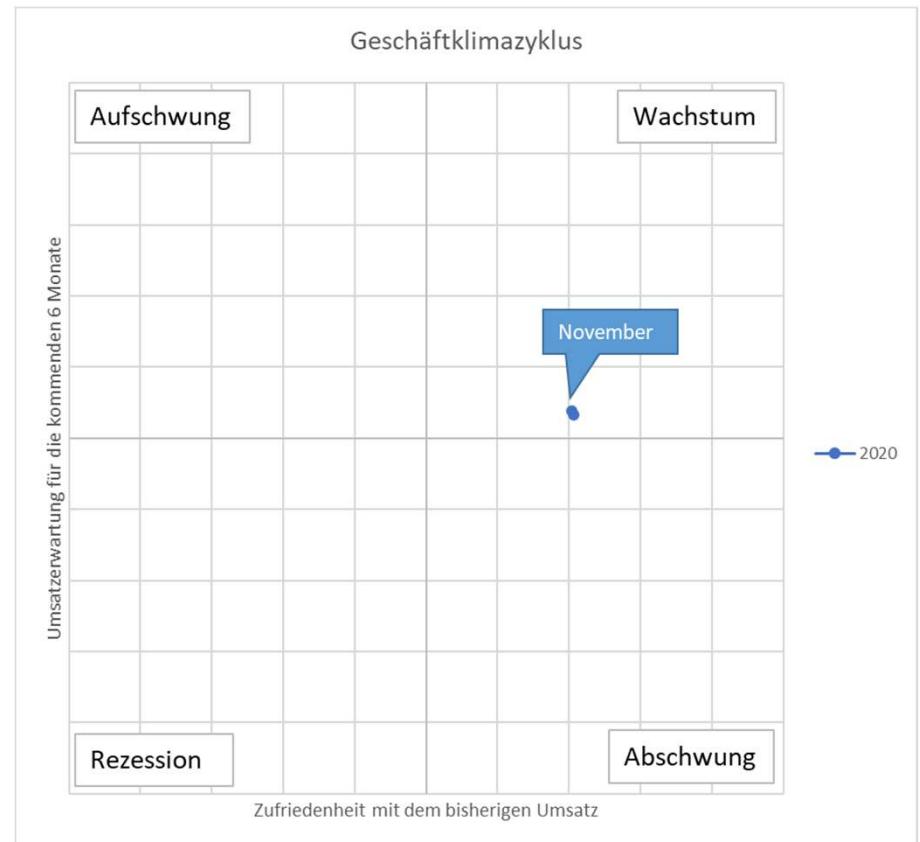
Personalplanung

- ☒ Personal wird weiterhin gesucht, aber mit teilweise veränderten Schwerpunkten.
- ☒ **Techniker** für die Werkstatt sind nach wie vor am meisten begehrt; in DE mit steigender Tendenz, in AT etwa gleichbleibend bis leicht rückläufig.
- ☒ In **AT** soll in Summe das **Verkaufspersonal** für Maschinen und ET in etwa gleich bleiben;
- ☒ In **DE** wird bei **Verkauf** und ET verstärkt Personal gesucht.



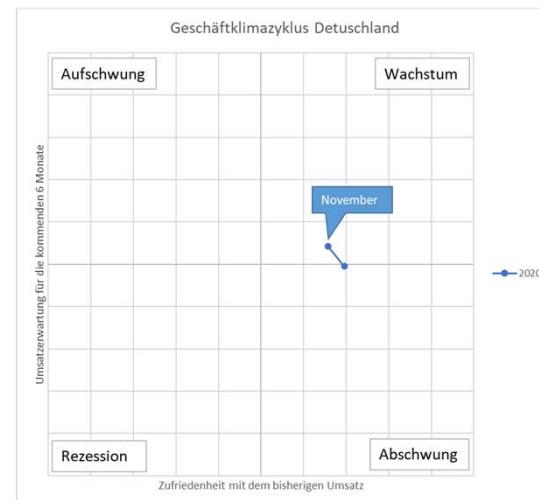
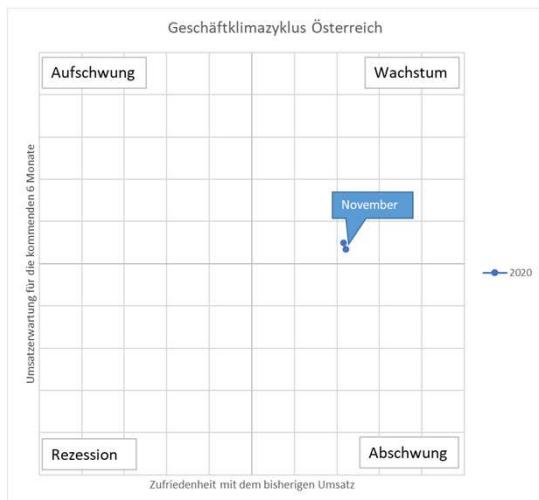
Geschäftsklimazyklus

- Der Geschäftsklimazyklus stellt die bisherige Umsatzentwicklung und die Umsatzerwartung in den kommenden 6 Monaten in Zusammenhang.
- Sowohl der Index für die Umsatzentwicklung als auch die Umsatzerwartung sind derzeit positiv.
- Der Landtechnikmarkt wächst.



Geschäftsklimazyklus – Vergleich Deutschland und Österreich

- Im Oktober waren die Werte für DE und AT noch deutlich unterschiedlich.
- Im November hat vor allem die zugenommene positive Umsatzerwartung in Deutschland für Veränderung gesorgt.



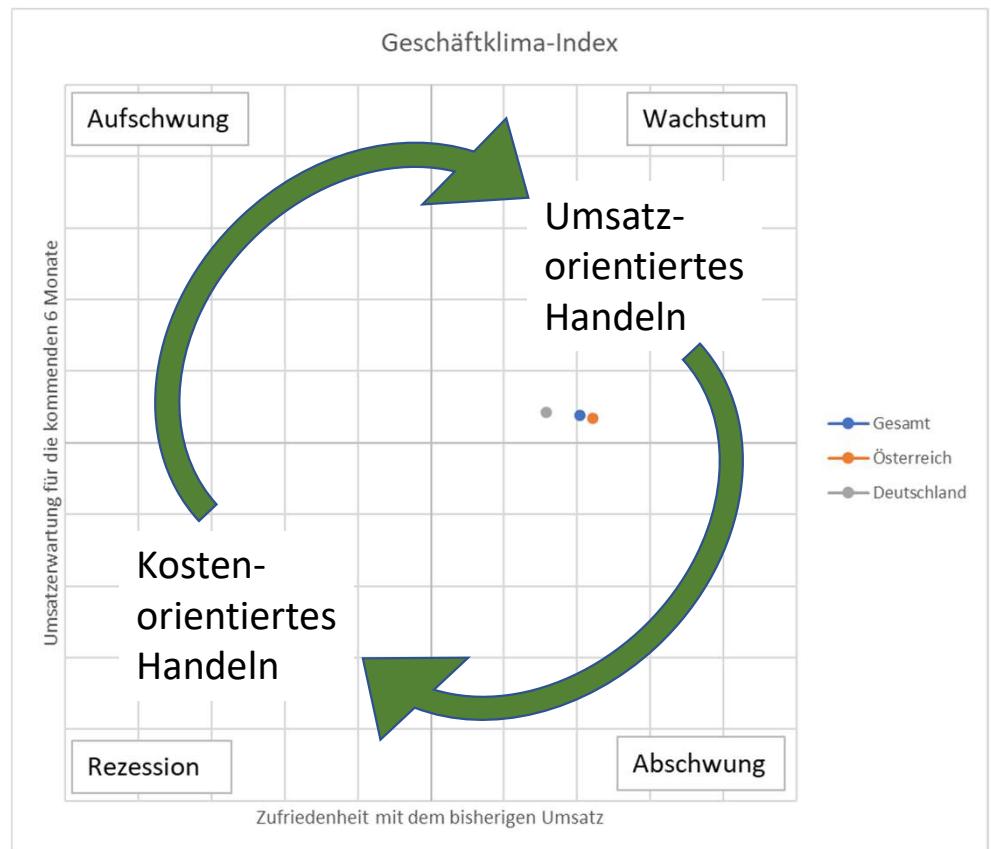
Zusammenfassung

- ▣ Die Zufriedenheit mit der Umsatzentwicklung ist großteils positiv.
- ▣ Die Umsatzerwartung ist in beiden Ländern ebenfalls positiv.
- ▣ Größter Umsatztreiber bleibt die Covid-Investitionsprämie bzw. der gesenkte MwSt.-Satz.
- ▣ Die Stimmung in der Landwirtschaft ist rückläufig, vor allem in Deutschland.
- ▣ Die größte Gefahr wird in beiden Ländern in den niedrigen Produktpreisen für Milch und Fleisch gesehen.
- ▣ Die Stimmung in der Landwirtschaft geht zwar deutlich zurück, aber solange es Investitionsförderungen gibt, werden sie auch genutzt.
- ▣ Sowohl bei der Lagerplanung als auch bei der Personalplanung für den Verkauf werden die Händler vorsichtiger.

Auswirkungen auf den Handel

Umsatz, Einnahmen
- Aufwand, Kosten
= Gewinn

- Jetzt sollte der Fokus darauf liegen, möglichst viel Umsatz und Ertrag zu erzielen!
- Ausreichend Personal und starke Verkaufsaktivitäten
- Relative Wettbewerbsvorteile schaffen für die Abschwungphase



Investitionsklima Landwirtschaft

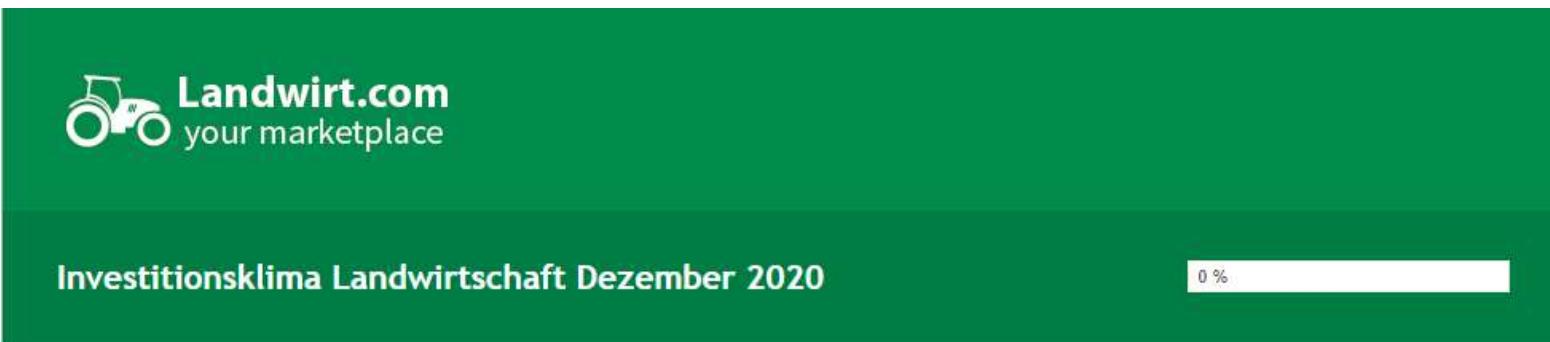
Befragung im Dezember 2020



DI Josef PENZINGER
AGRARCONSULTING

Was wollten wir herausfinden?

- Welche Investitionen planen Landtechnikkunden?
- Wer (welche Kundengruppe) plant welche Investition?
- Warum werden bestimmte Investitionen getätigt?
- Welche Auswirkungen auf den Landtechnikmarkt sind zu erwarten?

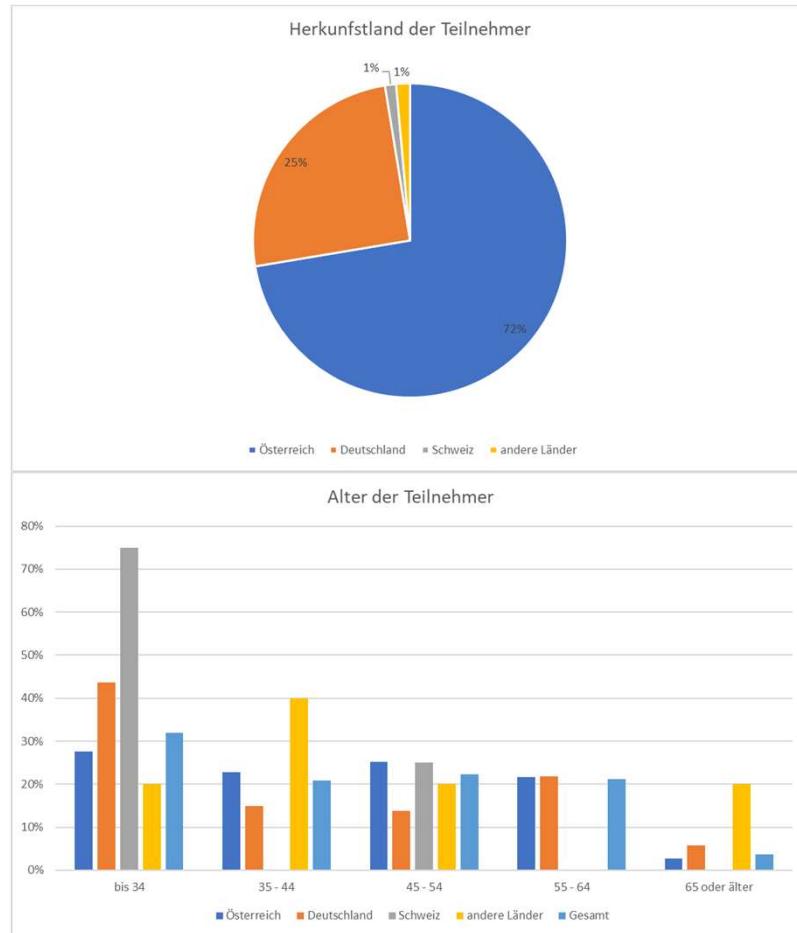
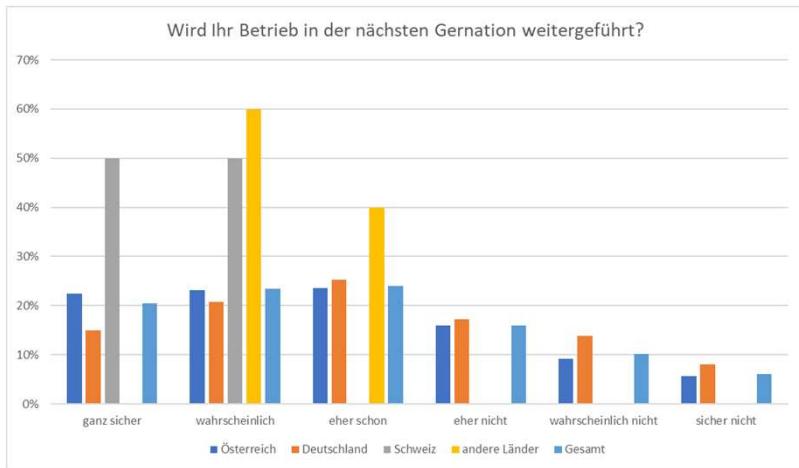


Fragen

- Wie beurteilen Sie die derzeitige **Stimmung** in der Landwirtschaft?
- Wie **zufrieden** sind Sie mit Ihrem **Betrieb**/mit Ihrer betrieblichen Situation?
- Welche **Produktionsschwerpunkte** haben Sie?
- In welchem **Bereich** planen Sie die nächste **Investition** (egal wann)?
- Welche **Gründe** treffen für Ihre nächste Investition zu (egal wann sie stattfinden wird)?
- Wie groß ist die **Wahrscheinlichkeit**, dass Sie in den nächsten 6 Monaten eine **Neumaschine** kaufen?
- Wie groß ist die **Wahrscheinlichkeit**, dass Sie in den nächsten 6 Monaten eine **Gebrauchtmaschine** kaufen?
- Wird Ihr Betrieb aus derzeitiger Sicht in der nächsten Generation **weiter geführt**?
- In welchem **Land** sind Sie tätig?
- Wie **alt** sind Sie?

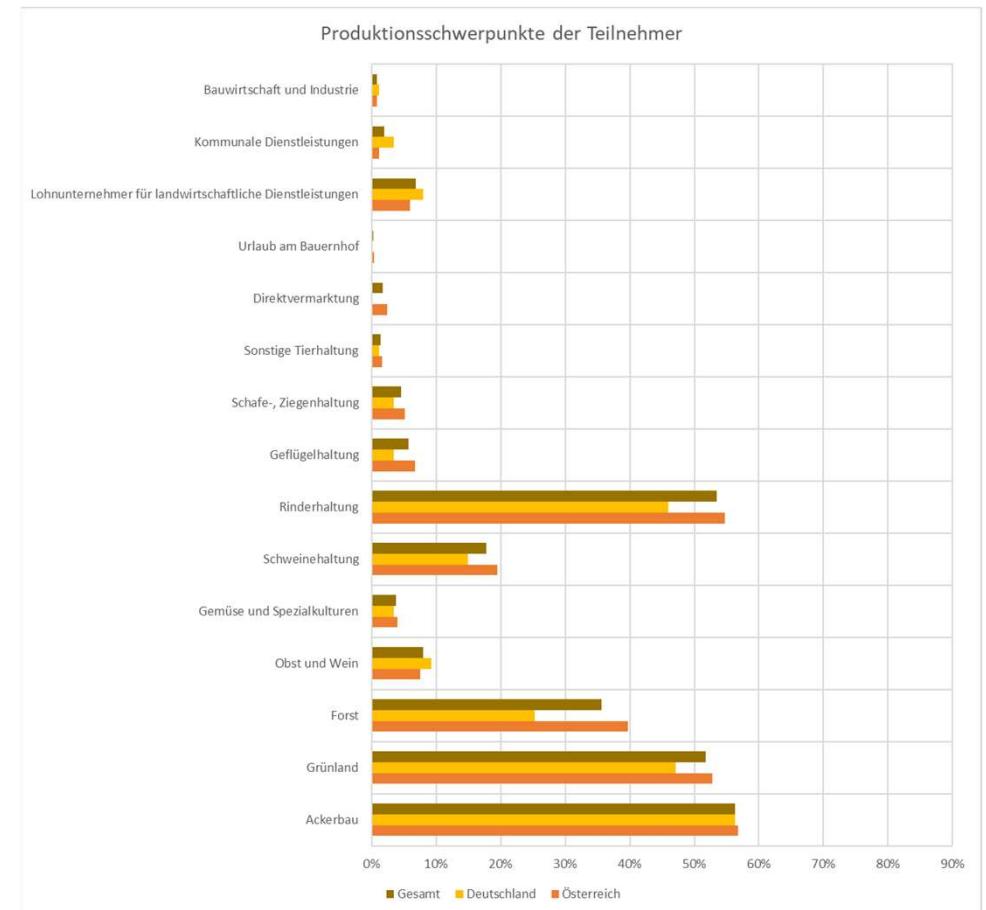
Beschreibung der Stichprobe

- 351 Teilnehmer
- Ca. 70 % Österreicher und knapp 30 % Deutsche
- Eher junge Teilnehmer
- Betriebe, die weitergeführt werden



Beschreibung der Stichprobe

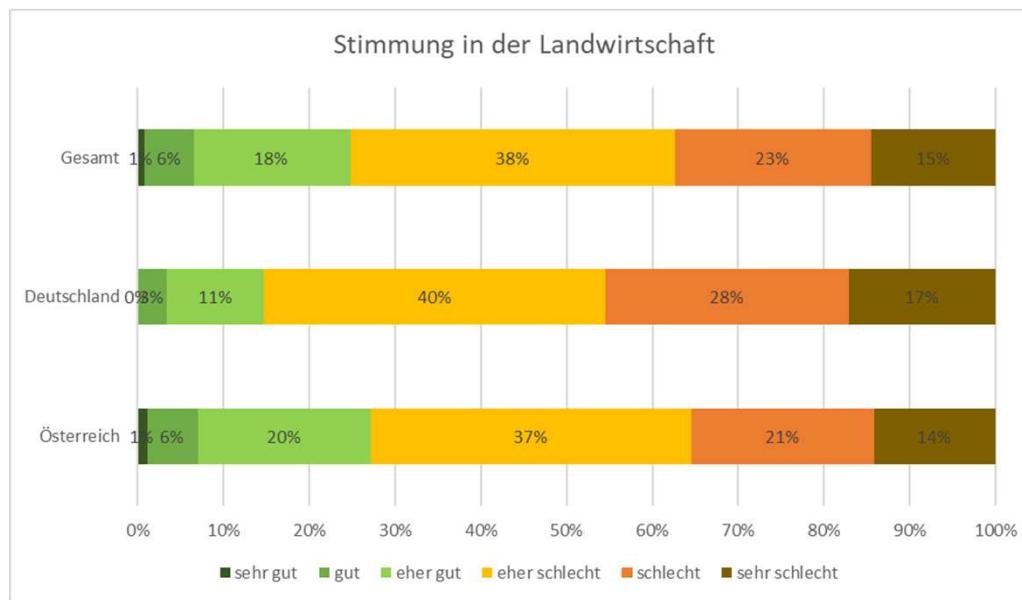
- ☒ Ackerbau, Grünland und Forst erwartungsgemäß stark vertreten
- ☒ Rinderhaltung sehr stark repräsentiert
- ☒ Betriebsgröße wurde nicht abgefragt



Stimmung in der Landwirtschaft

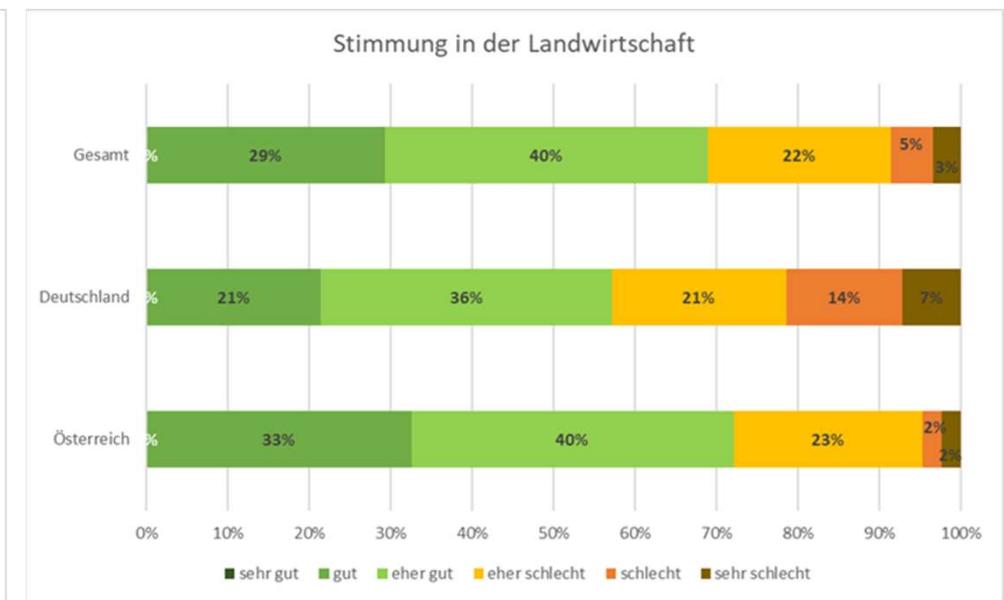
■ Aus Sicht der Landwirtschaft

■ Index für Österreich -2,57, für Deutschland -3,77 und gesamt -2,79

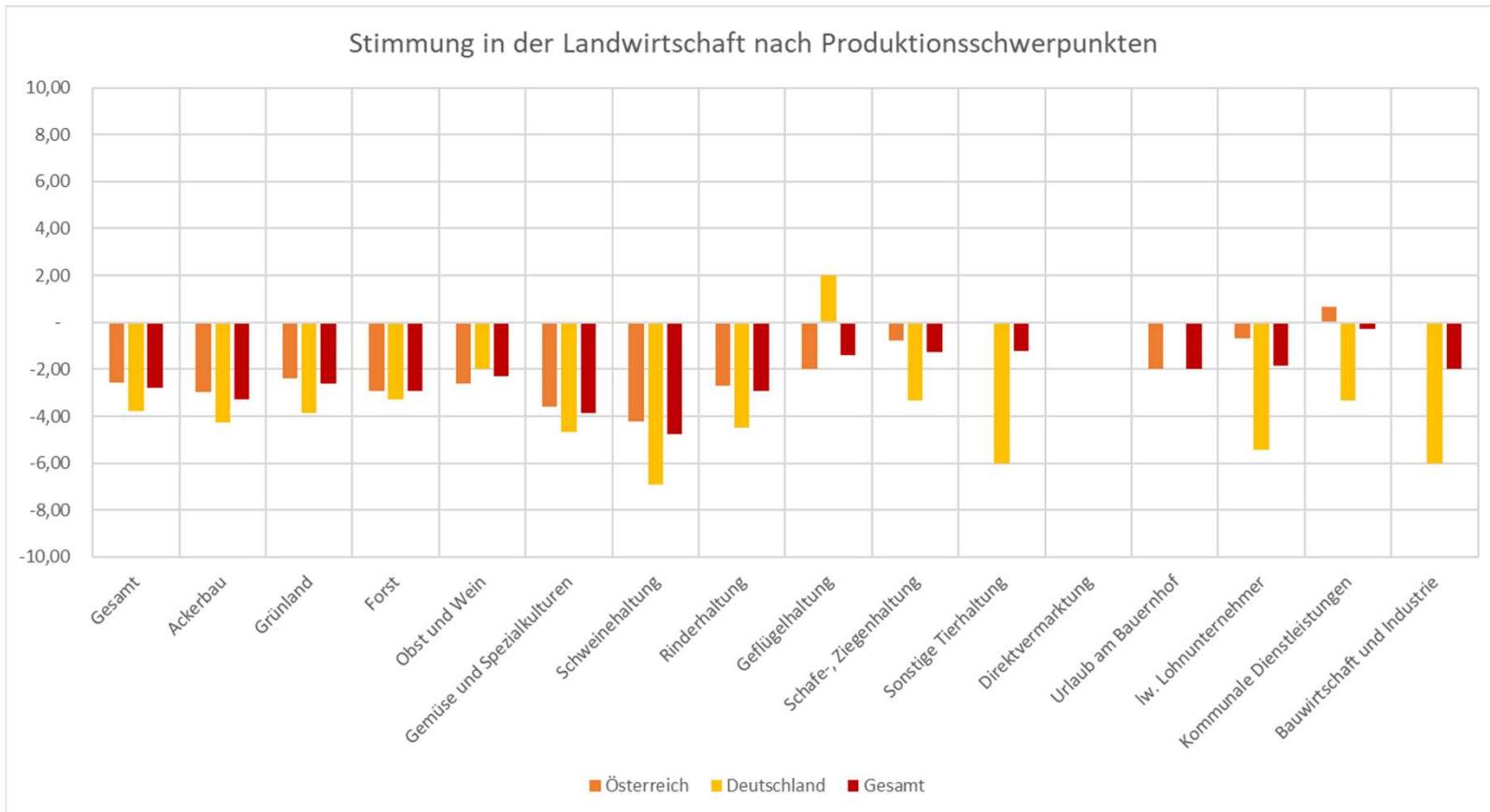


■ Aus Sicht des Landtechnikhandels

■ Index für Österreich +1,91, für Deutschland 0,0 und gesamt +1,45

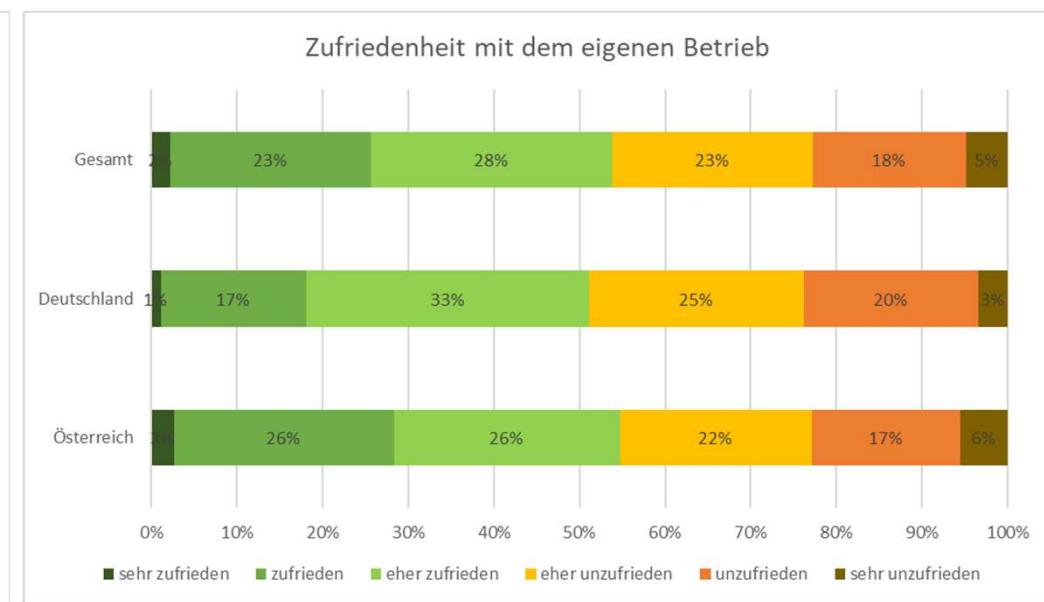
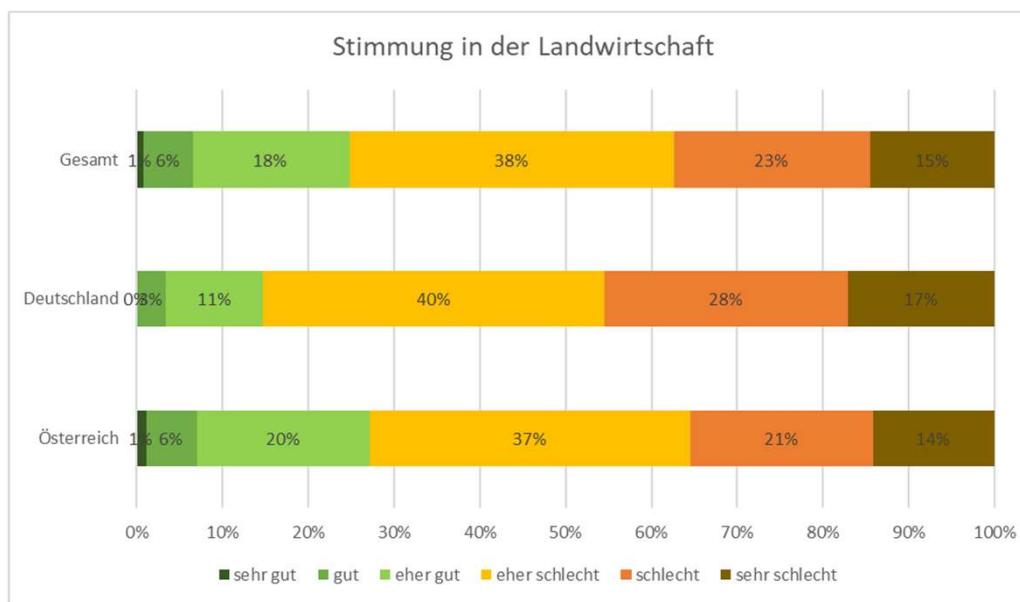


Stimmung in der Landwirtschaft

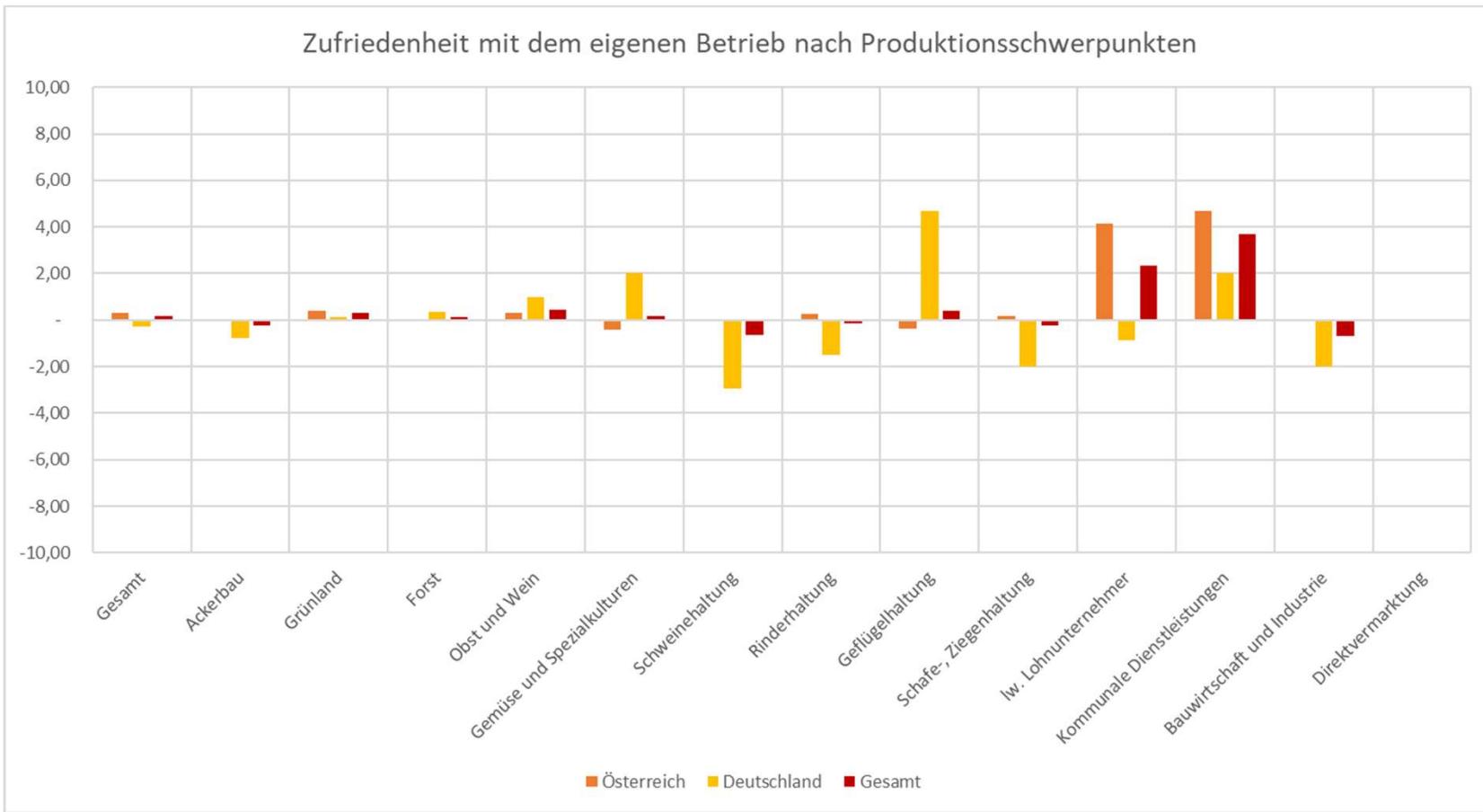


Zufriedenheit mit dem eigenen Betrieb

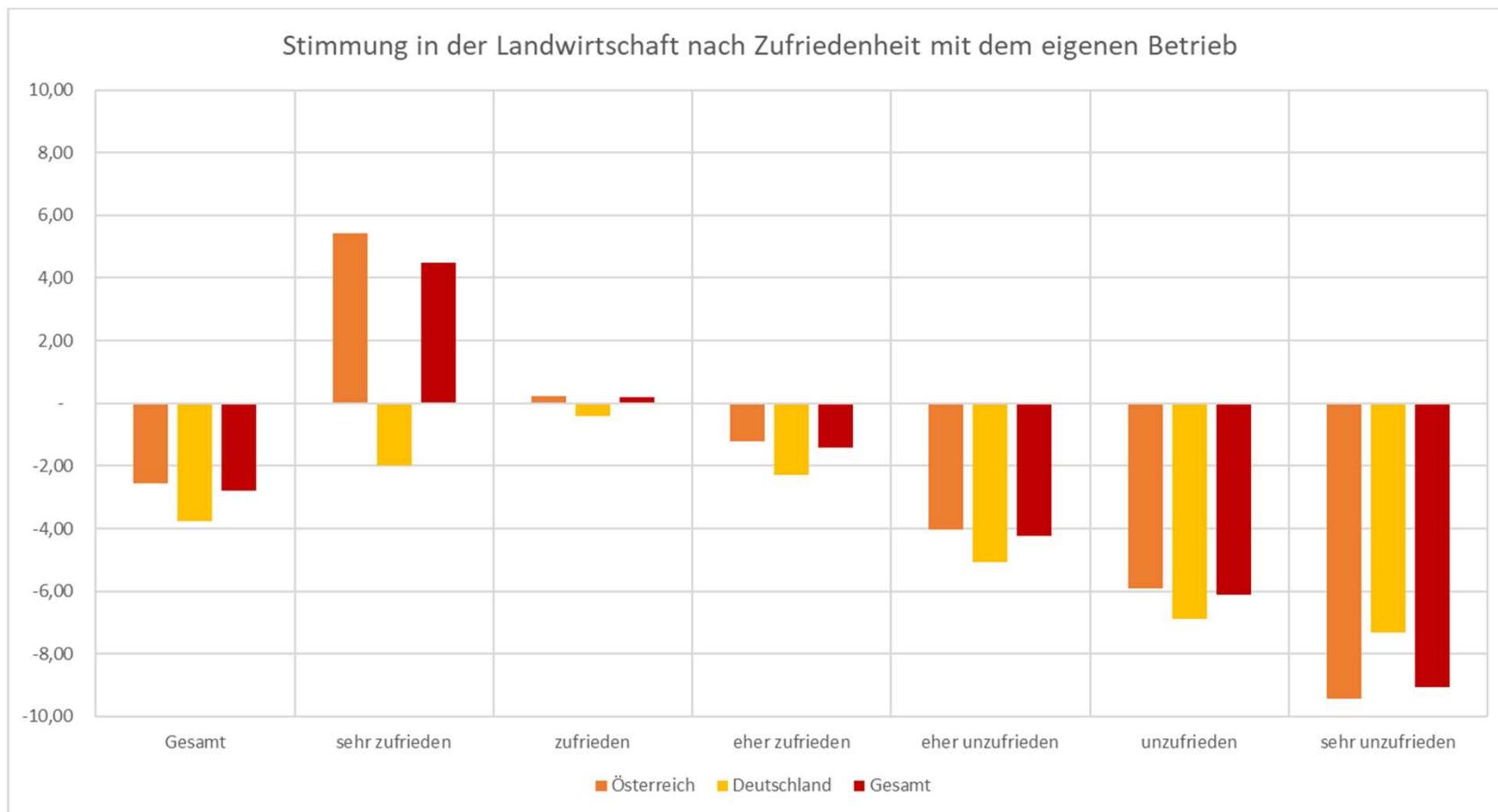
- ▣ Stimmungs-Index für Österreich -2,57, für Deutschland -3,77 und gesamt -2,79
- ▣ Zufriedenheits-Index für Österreich 0,30, für Deutschland -0,27 und gesamt 0,17



Zufriedenheit mit dem eigenen Betrieb

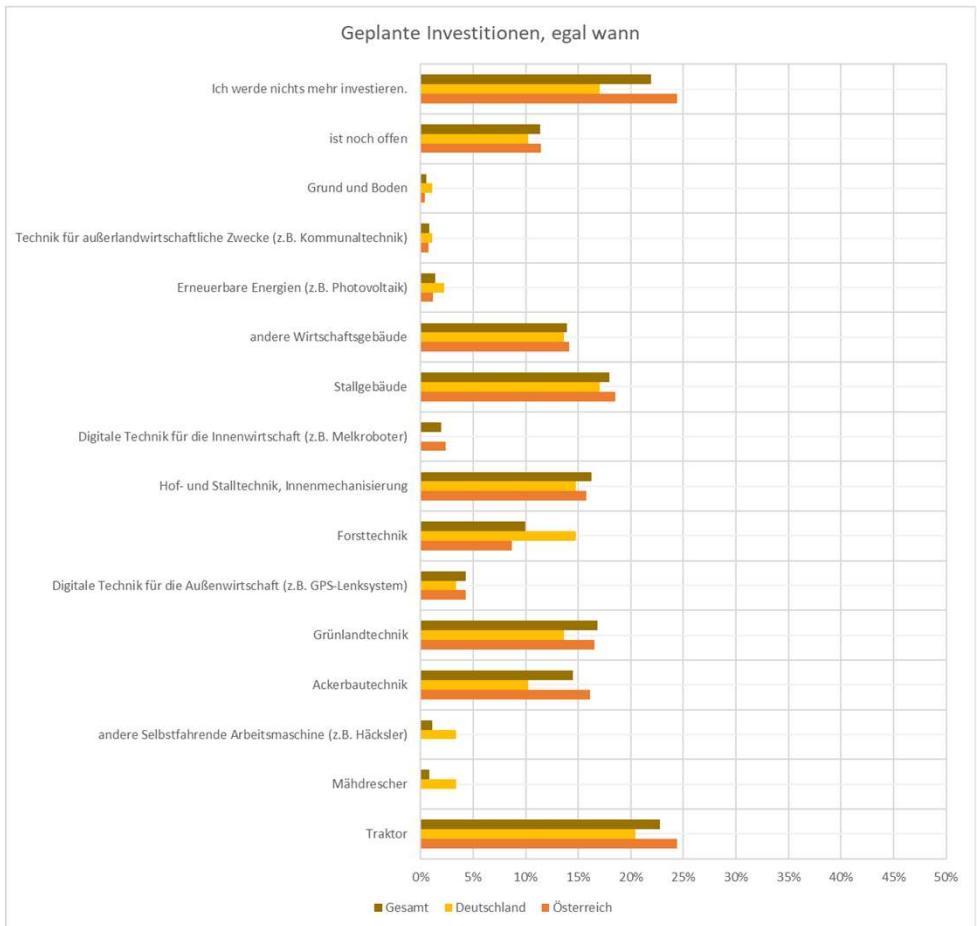


Zufriedenheit mit dem eigenen Betrieb



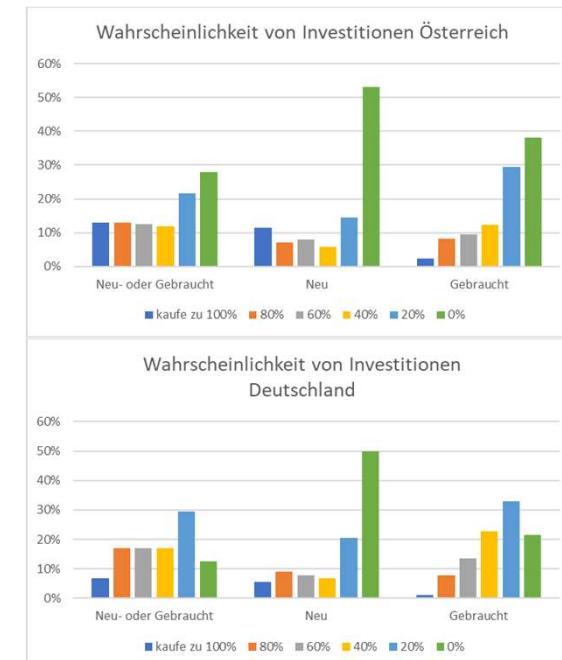
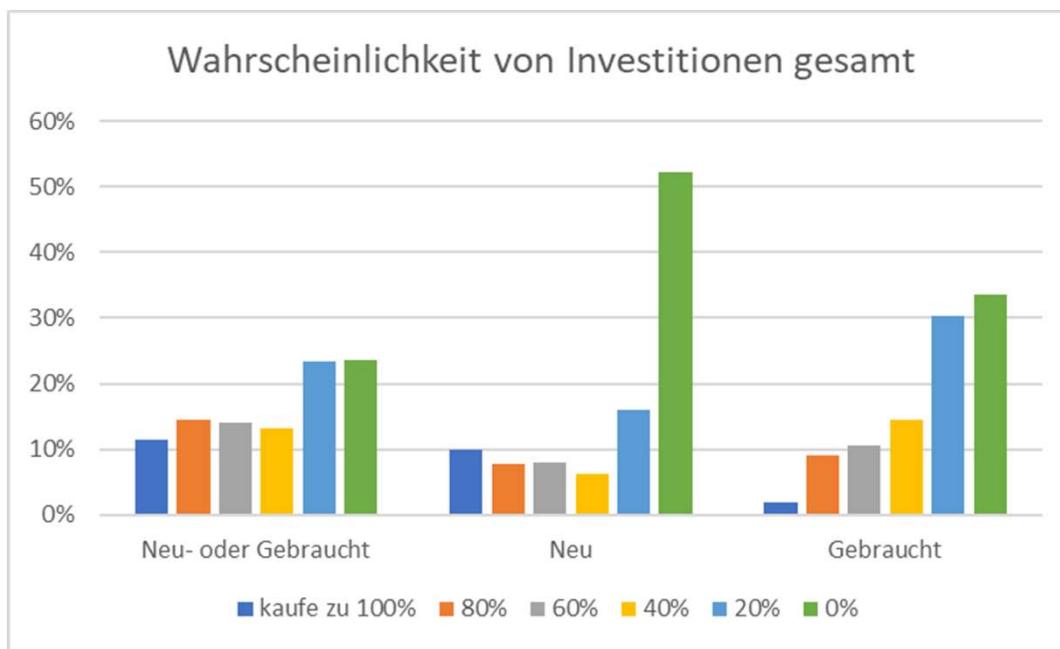
Nächste geplante Investitionen, egal wann

- ☒ Traktoren
- ☒ Ackerbau
- ☒ Grünland
- ☒ Forst
- ☒ Innenmechanisierung
- ☒ Gebäude
- ☒ Rund 20 % wollen gar nicht mehr investieren.



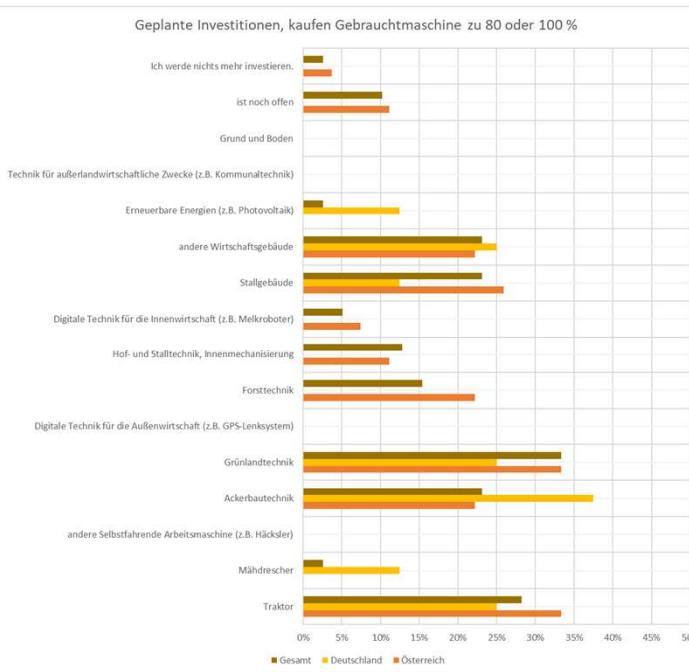
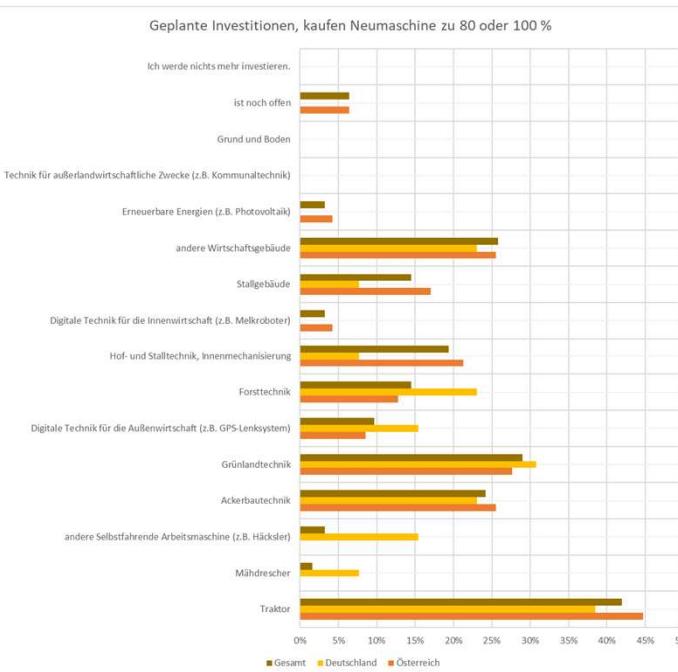
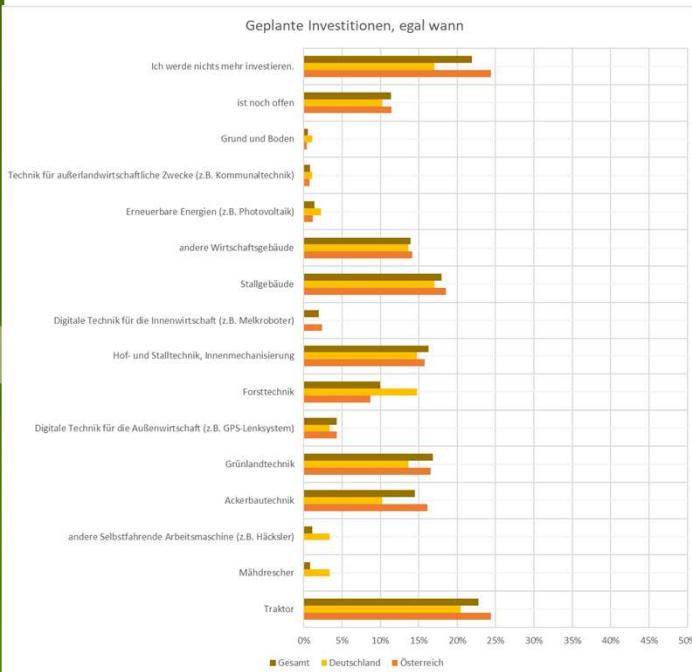
Wahrscheinlichkeit Maschinenkauf in den kommenden 6 Monaten

- Für fast 80 % kommt eine Investition in den kommenden 6 Monaten in Frage
- Bei 40 % der Teilnehmer ist die Wahrscheinlichkeit bei 60 % oder höher



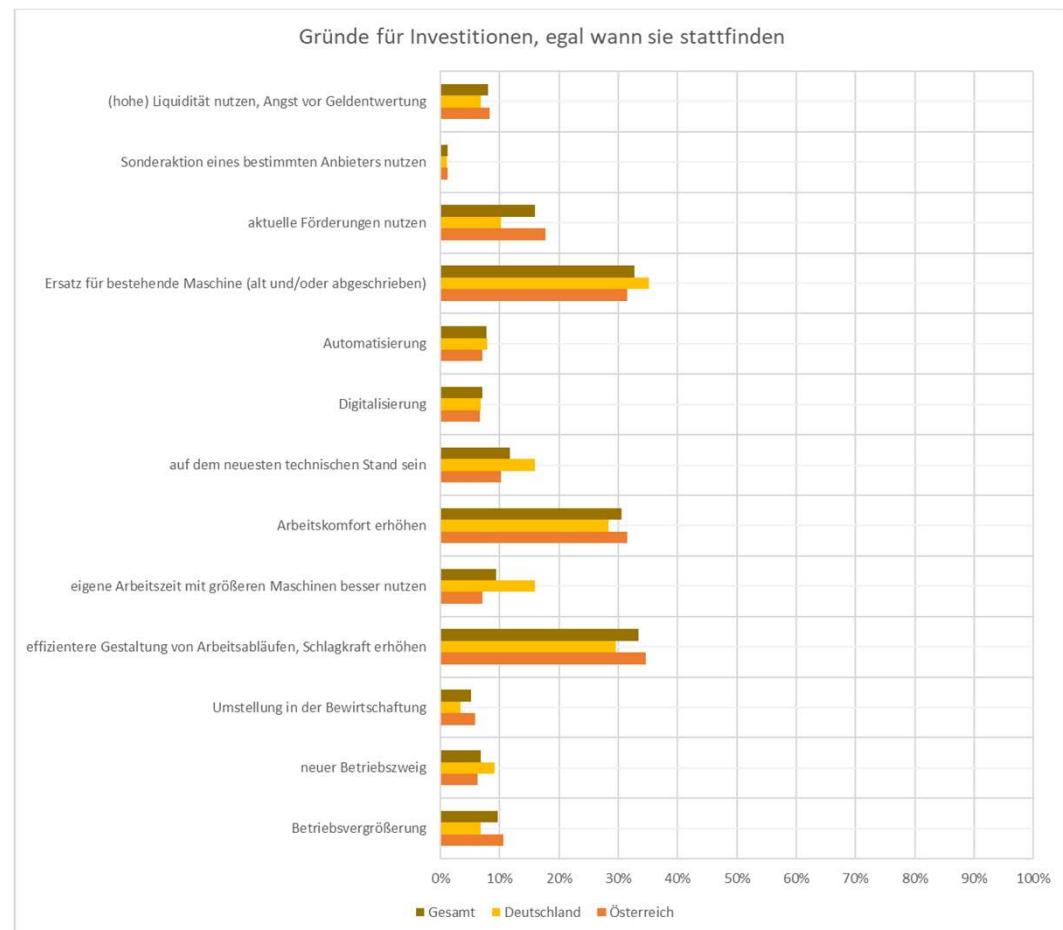
Geplante Investitionen in den kommenden 6 Monaten

- ☒ 90 – 95 % wissen was sie in den kommenden 6 Monaten kaufen wollen
- ☒ Schwerpunkte Traktoren (!), Ackerbau, Grünland, Forst



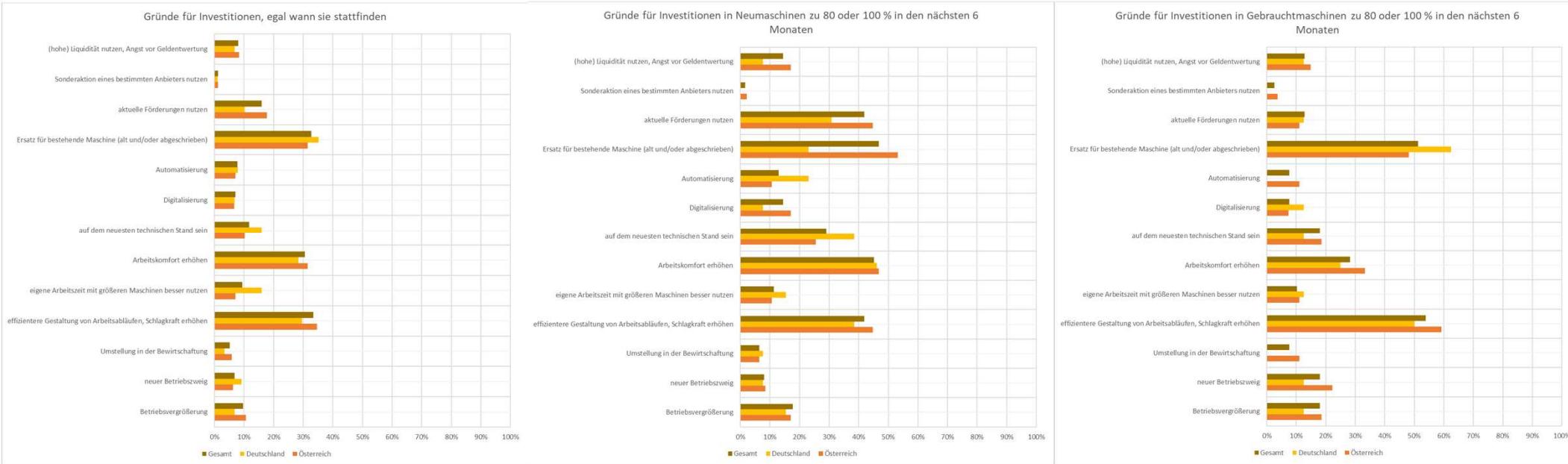
Gründe für Investitionen

- ▣ Schlagkraft erhöhen, mehr Leistung
- ▣ Ersatz für bestehende Maschinen
- ▣ Arbeitskomfort
- ▣ Förderungen in Österreich
- ▣ Neuester technischer Stand und
- ▣ Eigene Arbeitszeit besser nutzen in Deutschland
- ▣ Sonderangebote am wenigsten wichtig



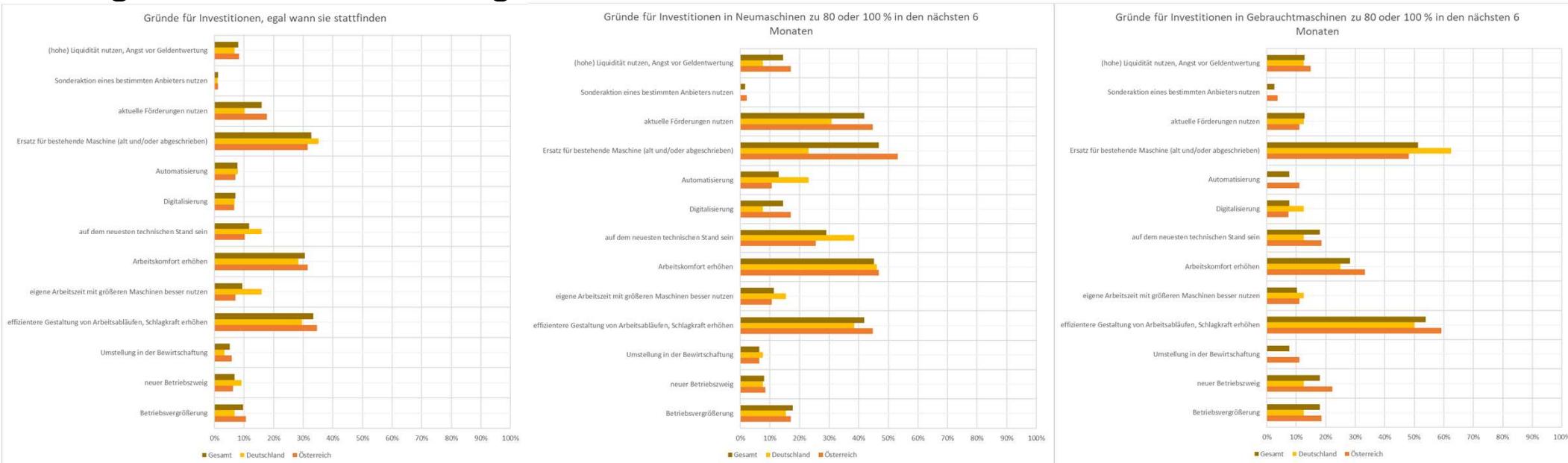
Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – Neumaschinen

- ▣ Förderungen nutzen (vor allem Österreich)
- ▣ Österreicher ersetzen bestehende Maschinen mit Neumaschinen
- ▣ Automatisierung und Digitalisierung



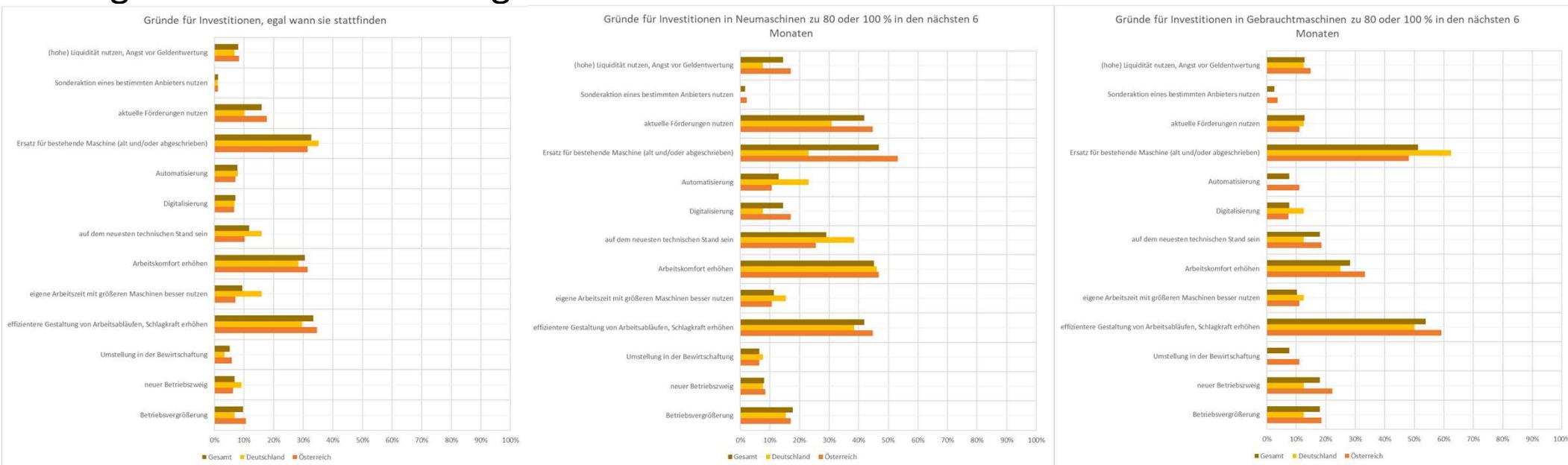
Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – Neumaschinen

- „auf dem neusten Stand sein“
- Arbeitskomfort
- Angst vor Geldentwertung



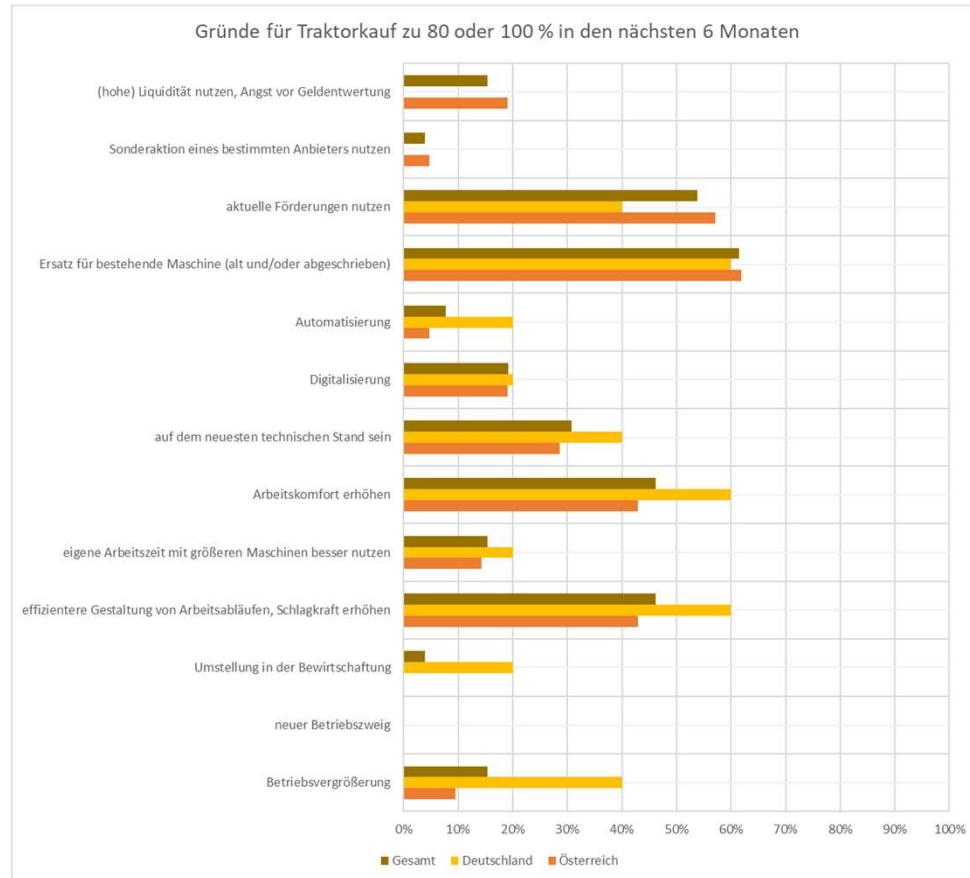
Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – Gebrauchtmassen

- ▣ (Nur) für den Ersatz nehmen Deutsche eher Gebrauchtmassen
- ▣ Steigerung der Schlagkraft
- ▣ Angst vor Geldentwertung

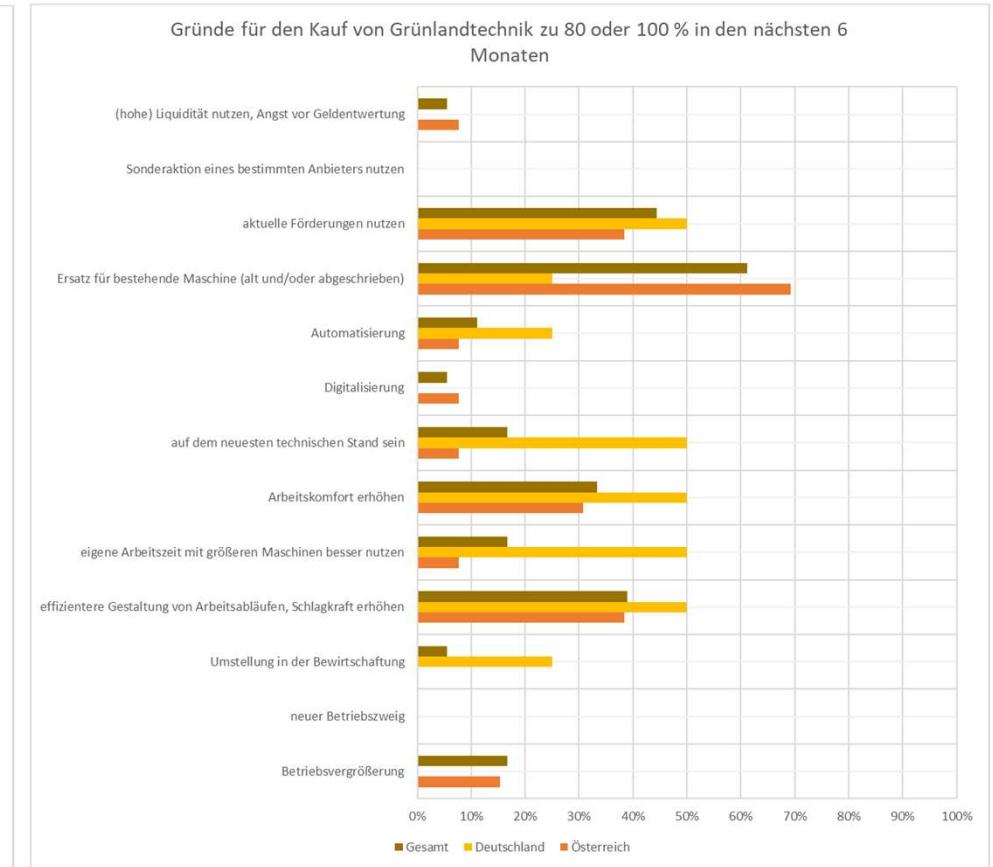
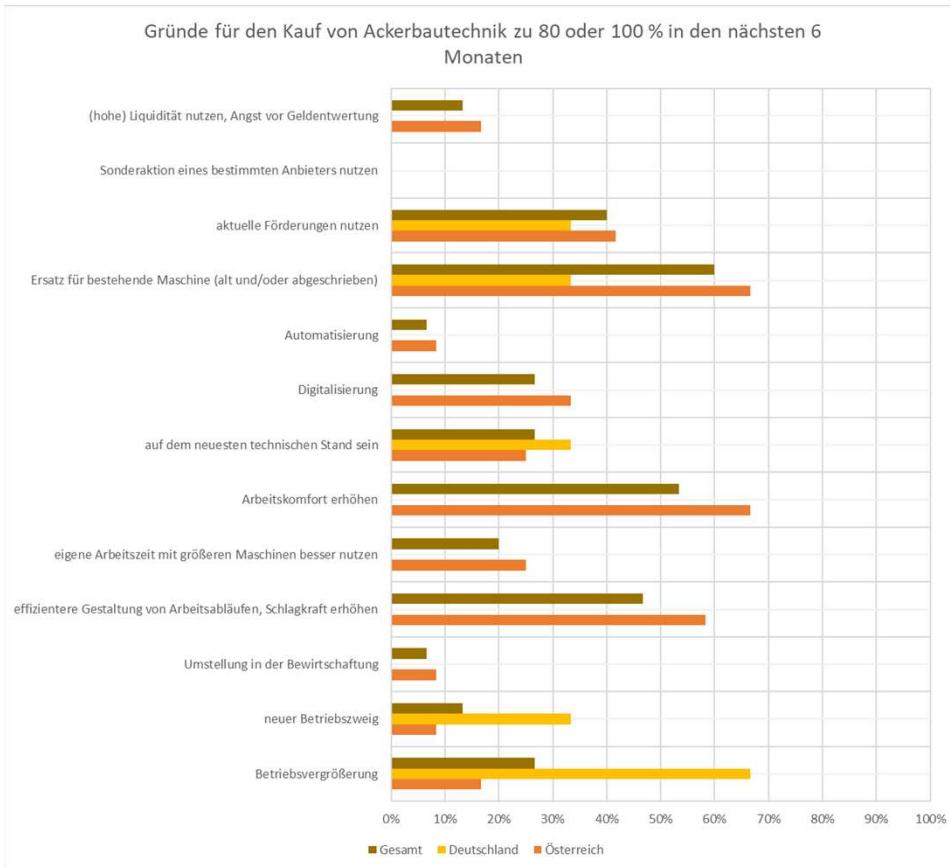


Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – neue Traktoren

- ☒ Ersatz als stärkstes Motiv
- ☒ Förderungen in Österreich!
- ☒ Arbeitskomfort und höhere Schlagkraft vor allem in Deutschland
- ☒ Betriebsvergrößerung in Deutschland

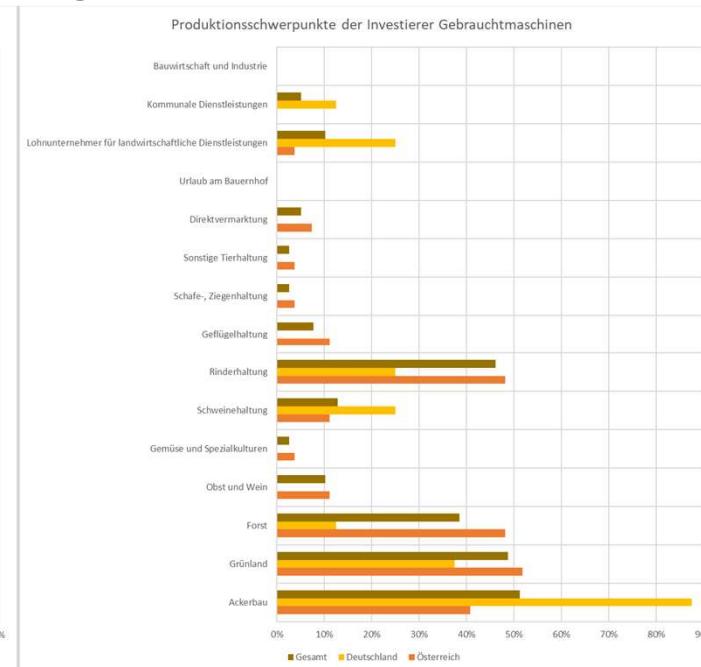
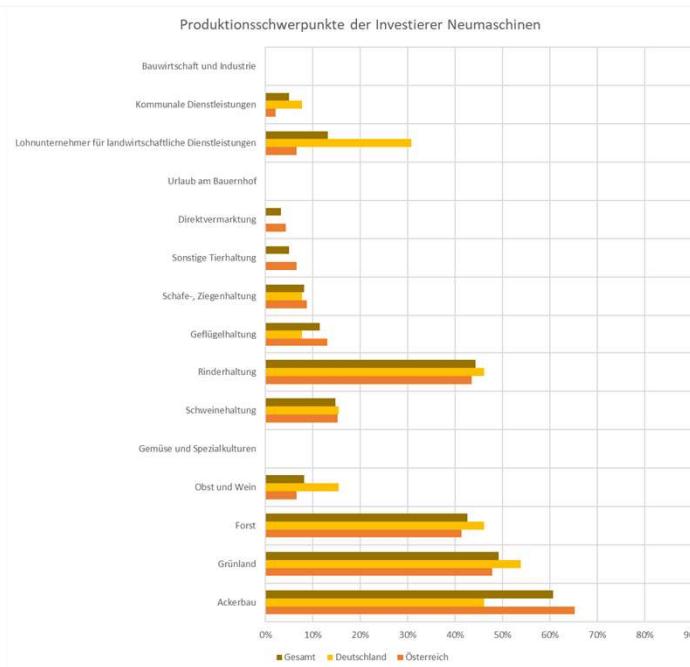
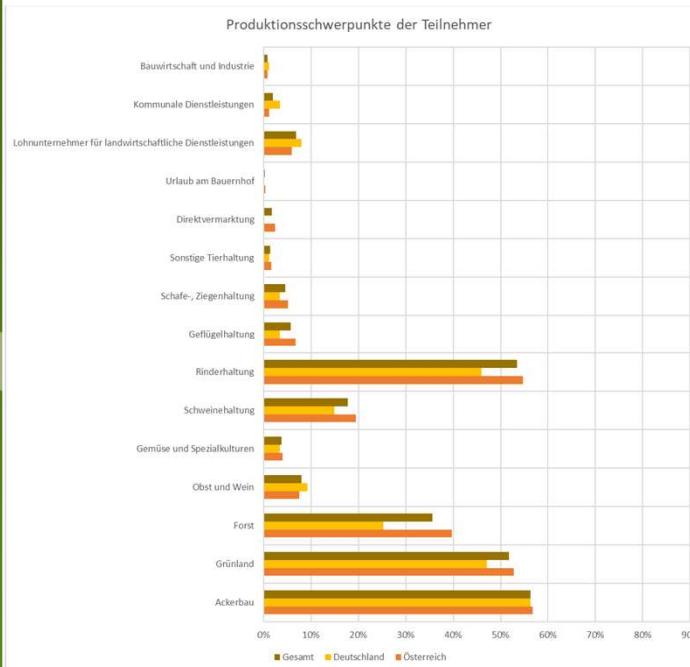


Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – neue Ackerbau-, Grünlandtechnik



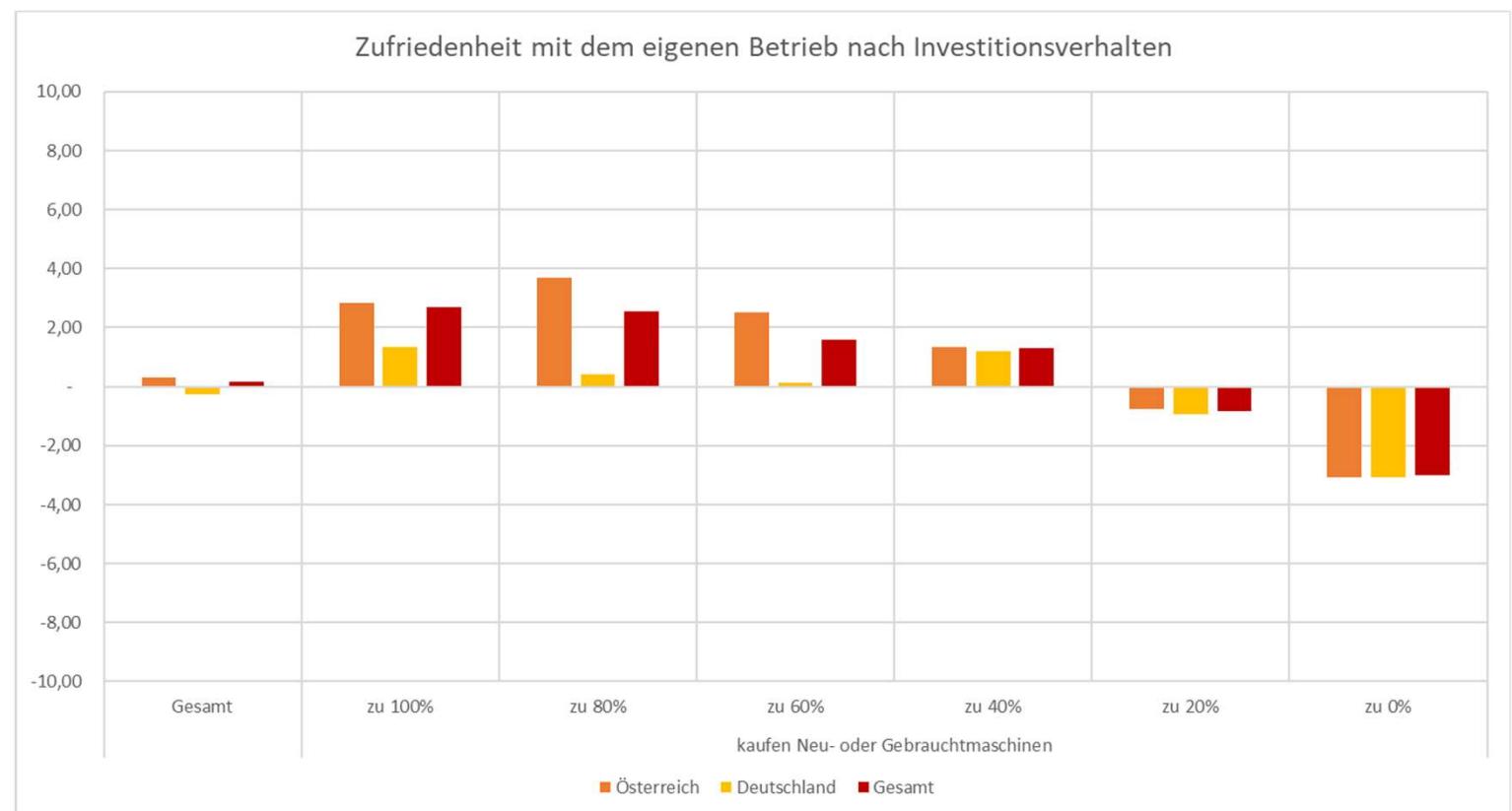
Wer kauft? – Produktionsschwerpunkt

- ▣ Produktionsschwerpunkt spielt keine große Rolle
- ▣ Deutsche Rinderhalter kaufen eher neu
- ▣ Deutsche Ackerbauern und Schweinehalter kaufen verstärkt gebraucht



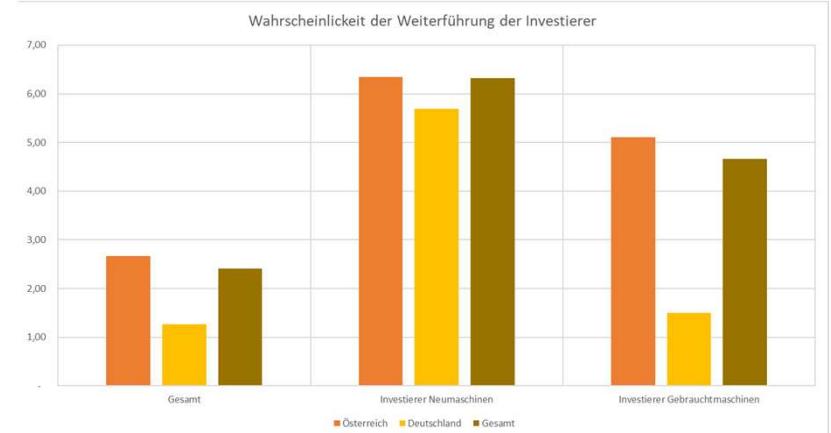
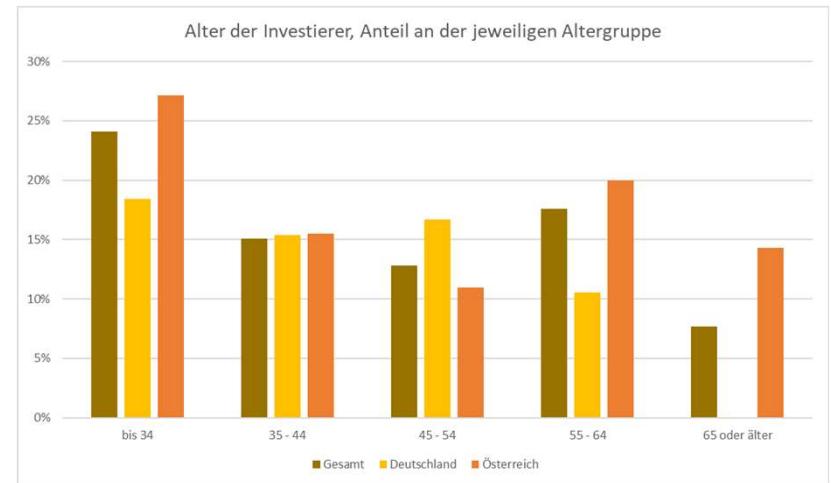
Wer kauft? – Zufriedenheit mit dem Betrieb

- ▣ Je zufriedener mit dem eignen Betrieb, desto eher wird gekauft.
- ▣ Gleiches Bild bei Neu- und Gebrauchtmaschinen
- ▣ **Kunden kennen!**



Wer kauft? – Alter und Betriebsnachfolge

- ▣ Junge kaufen verstärkt
- ▣ Zweitstärkste Gruppe in Deutschland sind die 50-jährigen
- ▣ Zweitstärkste Gruppe in Österreich sind die 60-jährigen
- ▣ Neumaschinen-Investitionen finden auf Betrieben statt, auf denen die Nachfolge sehr wahrscheinlich ist.
- ▣ In Österreich werden Gebrauchte auch gekauft, wenn die Nachfolge nicht so sicher ist.

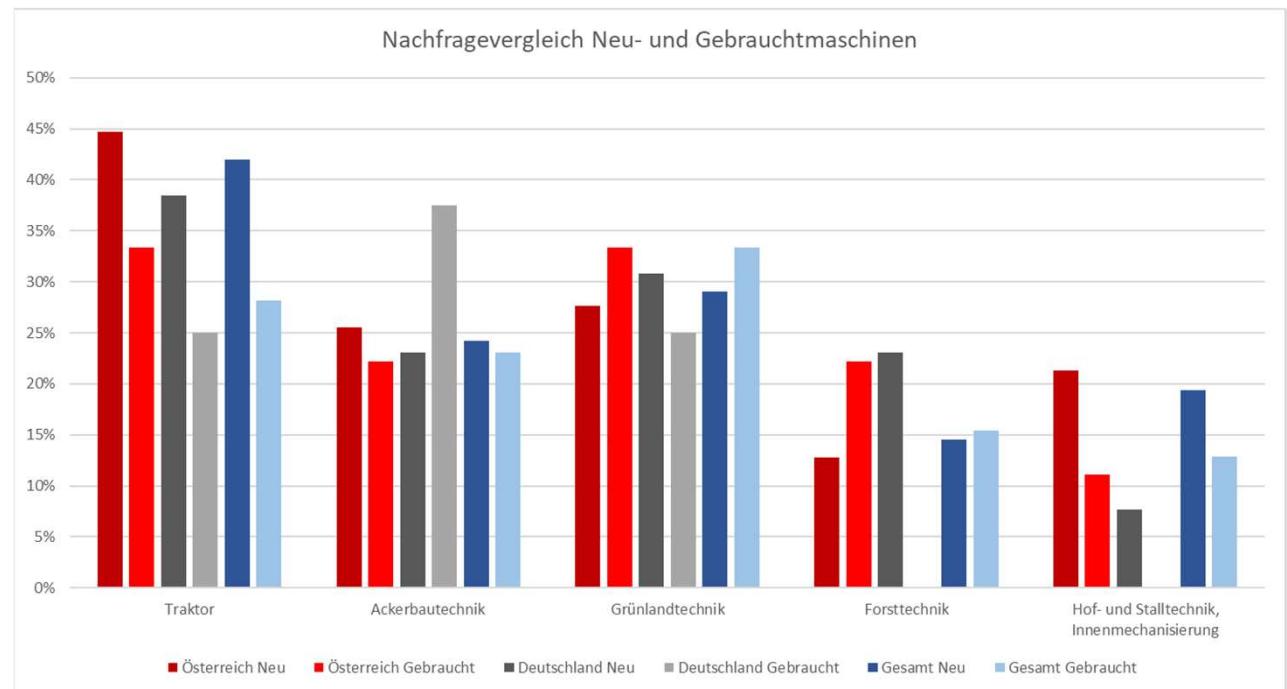


Zusammenfassung

- ☒ Hohe Nachfrage in den kommenden 6 Monaten
 - (Neu-)Traktoren
 - Ackerbau
 - Grünland
 - Forst
 - Innenmechanisierung
- ☒ Förderung als Treiber in Österreich
- ☒ Wachstum der Betriebe fördert Nachfrage in Deutschland
- ☒ Zufriedenheit mit dem Betrieb als wichtiger Faktor

Auswirkungen auf den Handel

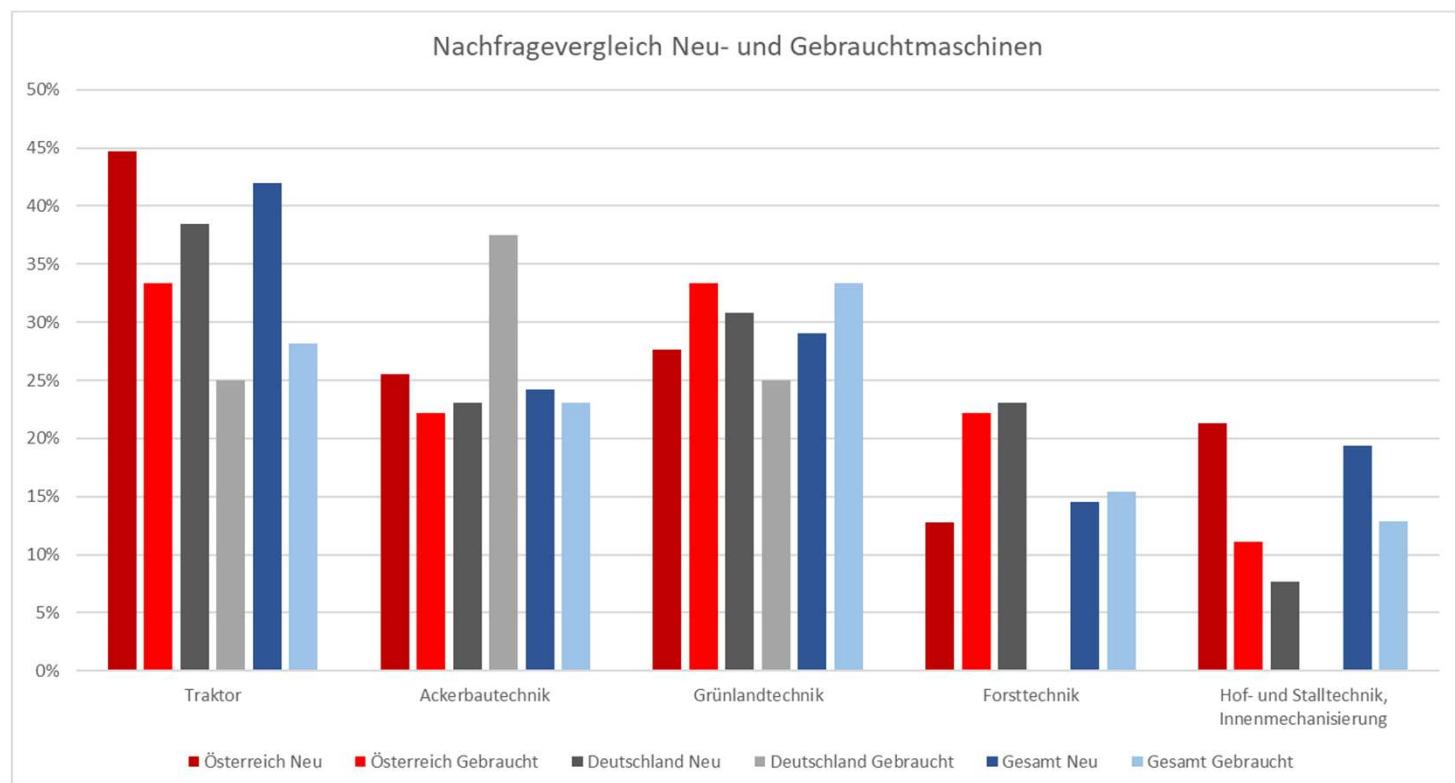
- ▣ Jede Neumaschine bringt zumindest eine Gebrauchtmaschine
- ▣ Verhältnis Neu- und Gebrauchtmaschinen
- ▣ Höhere Nachfrage bei Gebrauchten in der Regel kein Problem



- ▣ Wenn die Nachfrage bei Neumaschinen höher ist als bei Gebrauchten, wächst das Gebrauchtmachinenlager!

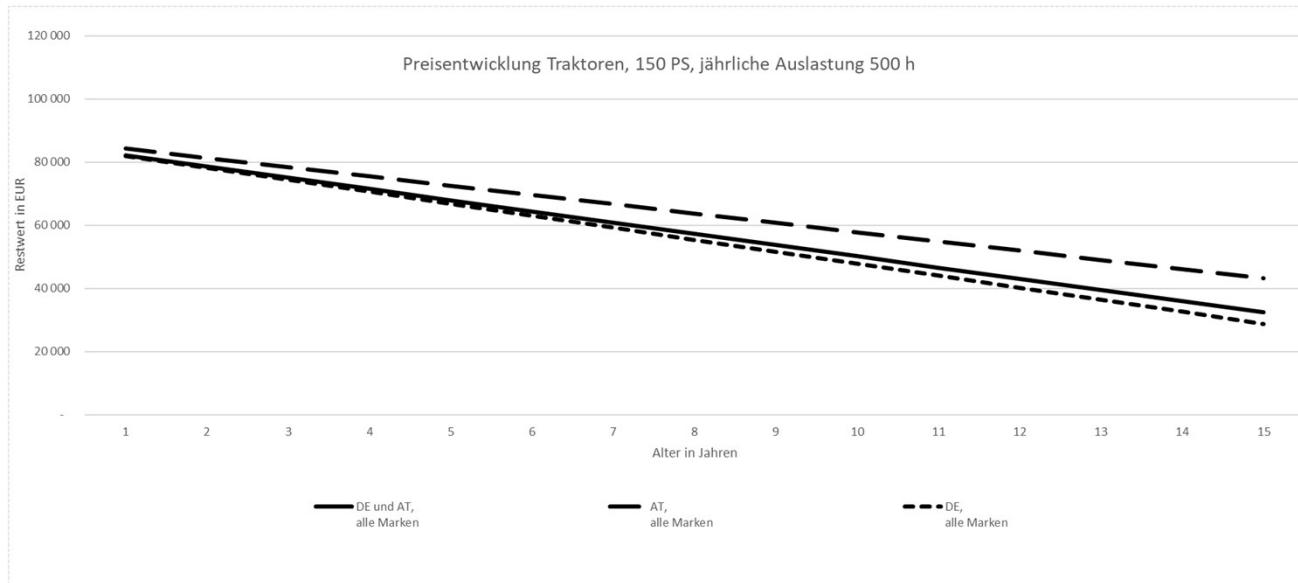
Auswirkungen auf den Handel

- ☒ Ackerbau und Grünland ziemlich ausgeglichen
- ☒ Starke Nachfrage bei neuen Traktoren
- ☒ Deutlich geringere Nachfrage bei gebrauchten Traktoren
- ☒ In Österreich wegen Förderungen
- ☒ In Deutschland wegen wachsender Betriebsgrößen



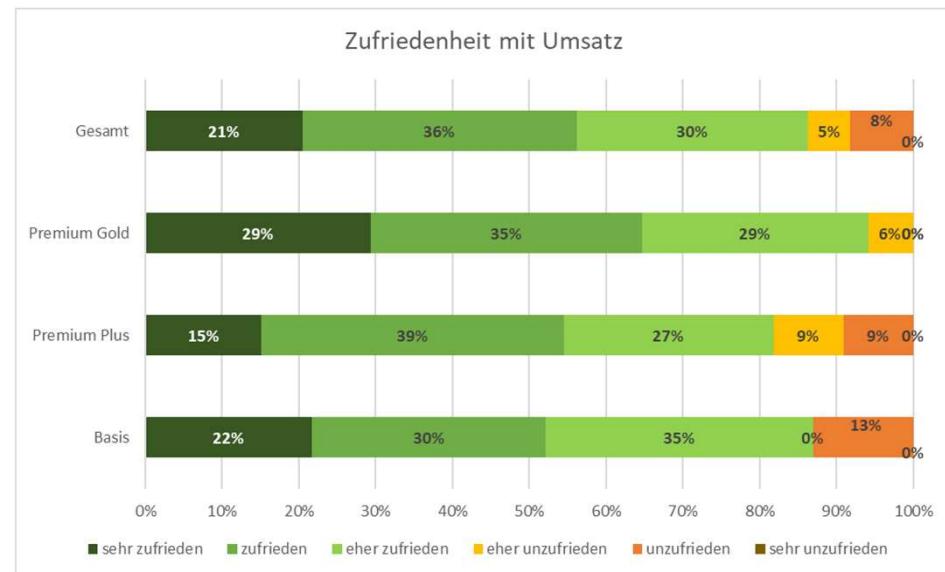
Auswirkungen auf den Handel

- Preissituation bei gebrauchten Traktoren in Deutschland und Österreich sehr unterschiedlich
- Für deutsche Händler ist der österreichische Gebrauchtmärkt sehr attraktiv.
- Österreichische Händler sollten Gebrauchtmaschinenbewertung überdenken!
- Ganz besonders bei Vermittlungsmaschinen (keine Abwertung möglich)



Auswirkungen auf den Handel

- ☒ Neumaschinenverkauf wird (auch) von den Herstellern überwacht und gesteuert
- ☒ Gebrauchtmassenverkauf ist ausschließlich in der Verantwortung des Händlers!
- ☒ Ein Jahr Standzeit bedeutet im Durchschnitt ca. € 1.800 Wertverlust!
- ☒ Gebrauchte Maschinen aktiv bewerben und verkaufen!

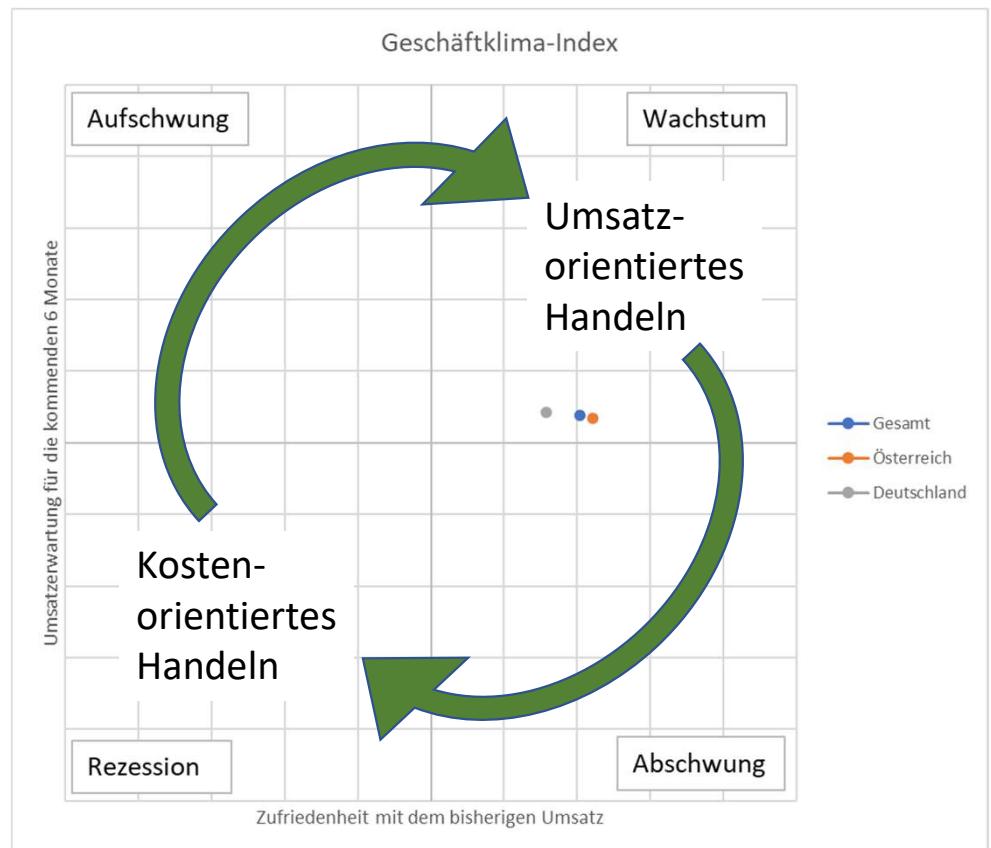


5. Ich bin mit unserem derzeitigen Umsatz	Index
Basis	3,91
Premium Plus	3,70
Premium Gold	5,53
Gesamt	4,19

Auswirkungen auf den Handel

Umsatz, Einnahmen
- Aufwand, Kosten
= Gewinn

- Jetzt sollte der Fokus darauf liegen, möglichst viel Umsatz und Ertrag zu erzielen!
- Ausreichend Personal und starke Verkaufsaktivitäten
- Relative Wettbewerbsvorteile schaffen



Viel Erfolg in 2021!



DI Josef PENZINGER
AGRARCONSULTING

T: +43 676 737 47 12
M: josef@penzinger.info

Höretzberg 9
4791 Rainbach



DI Josef PENZINGER
AGRARCONSULTING

T: +43 676 737 4712

M: josef@penzinger.info

Höretzberg 9
4791 Rainbach