

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	eher gut	eher 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

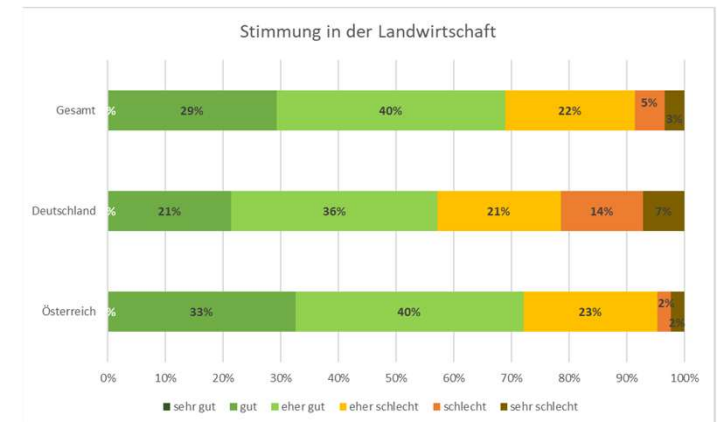
- Der Index kann (theoretisch) jeden Wert zwischen +10 und -10 erreichen.

- 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?

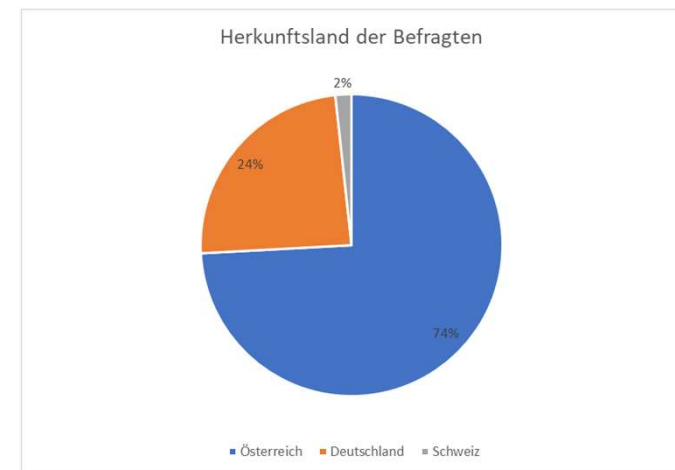
- „Wenn wir uns nicht am Markt orientieren würden, gäbe es uns schon lange nicht mehr!“
- Ja, aber an welchem Markt orientieren Sie sich und vor allem wie?
- Der Eindruck vom vorigen Geschäft bestimmt die Meinung über „den Markt“ oft am allermeisten.

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

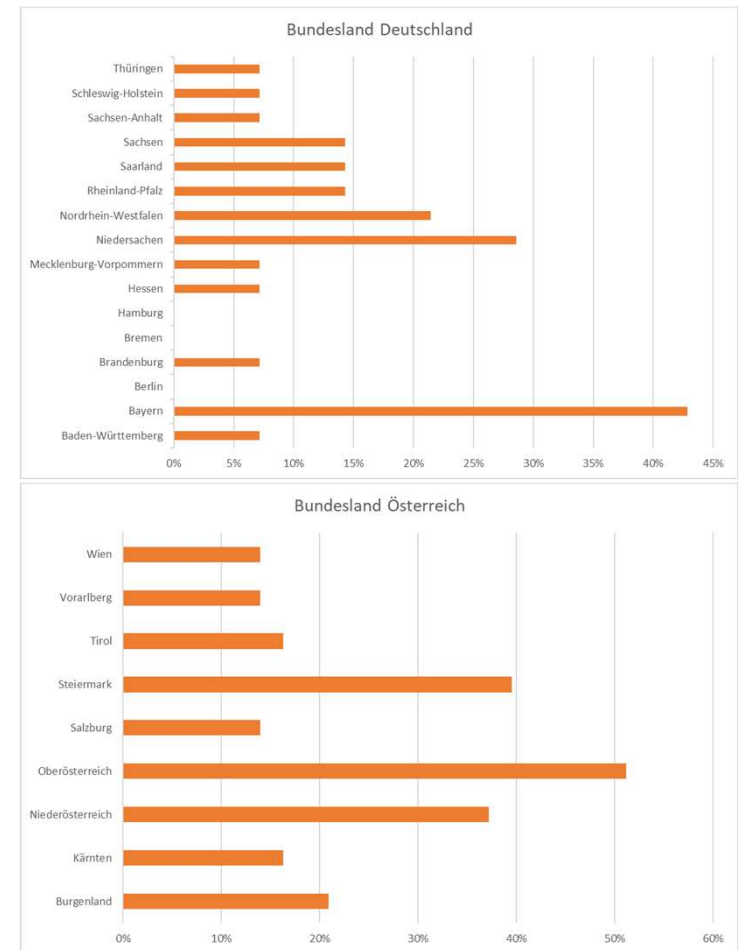
Beschreibung der Stichprobe – Herkunftsland

- 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.



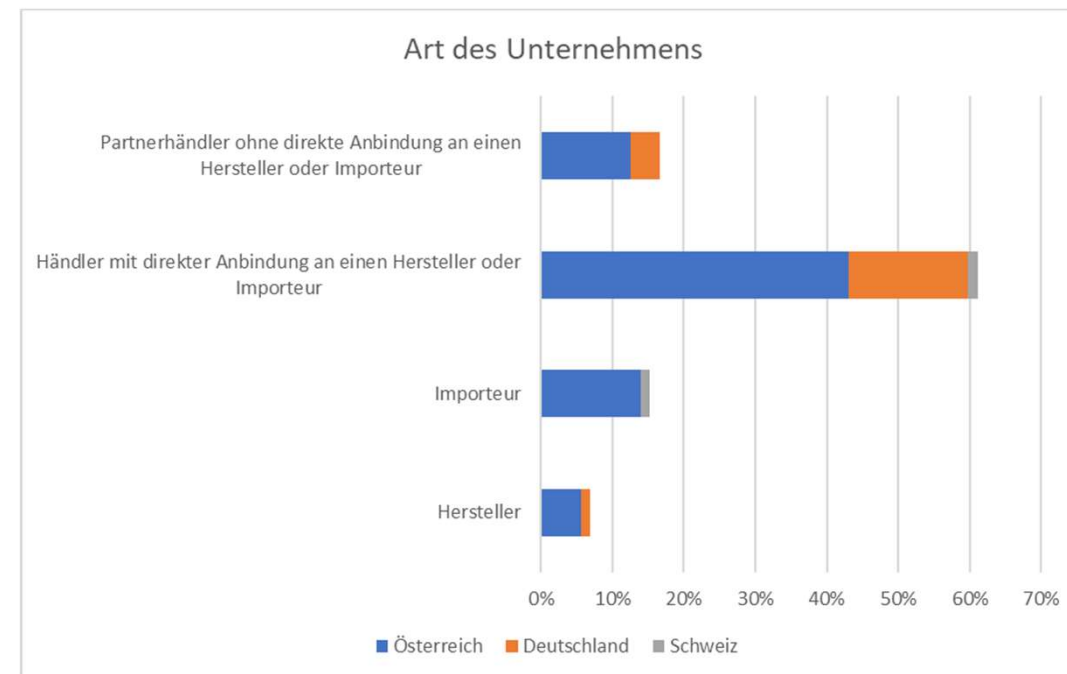
Beschreibung der Stichprobe – Bundesland

- 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.



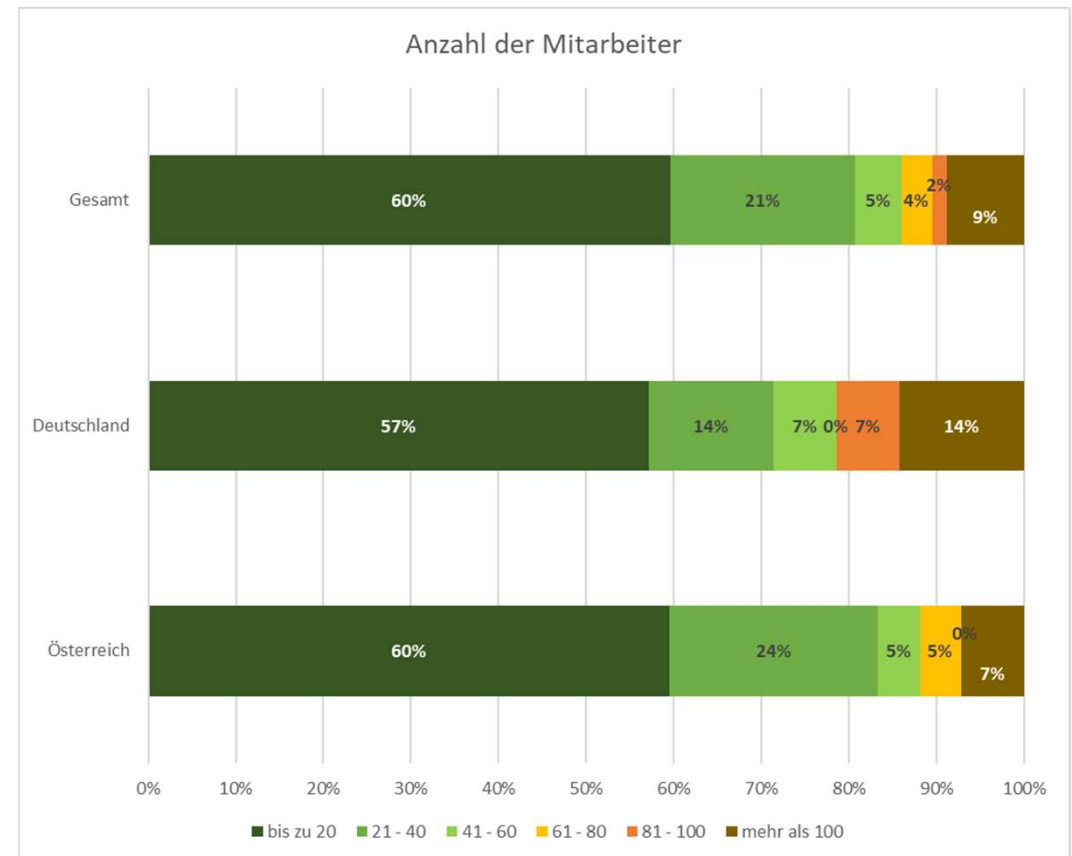
Beschreibung der Stichprobe – Art des Unternehmens

- 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)



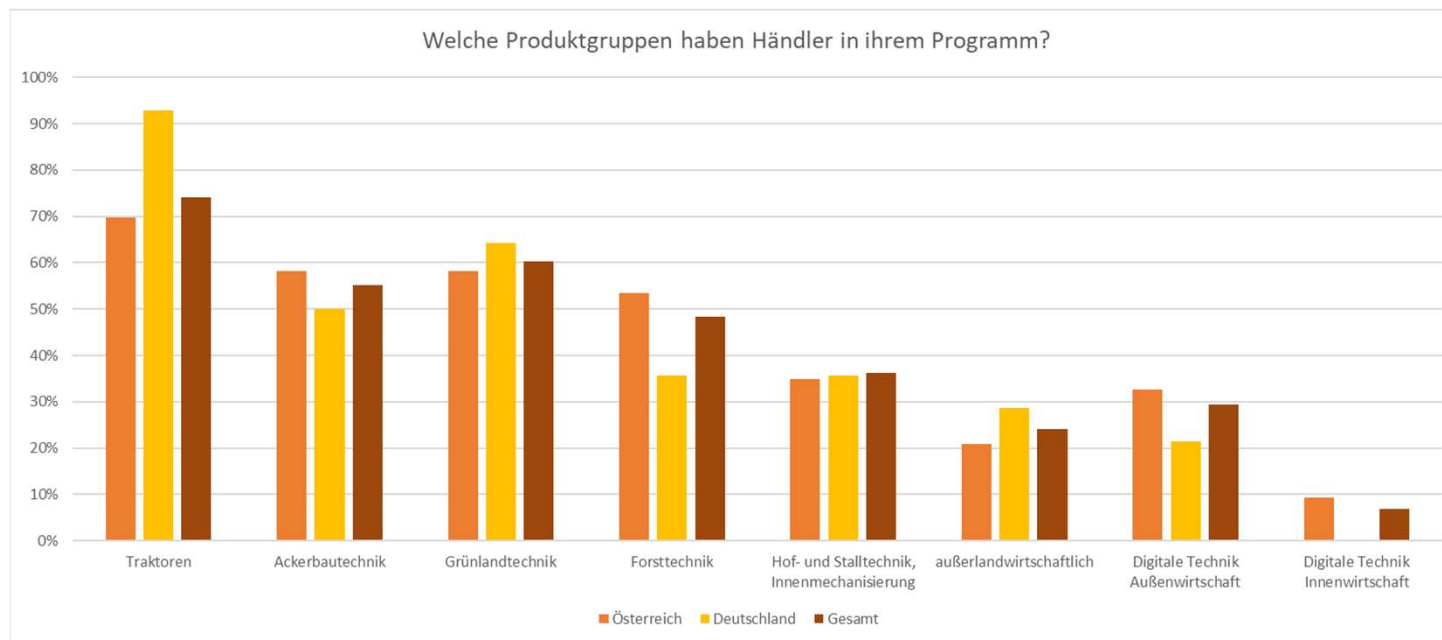
Beschreibung der Stichprobe – Unternehmensgröße

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



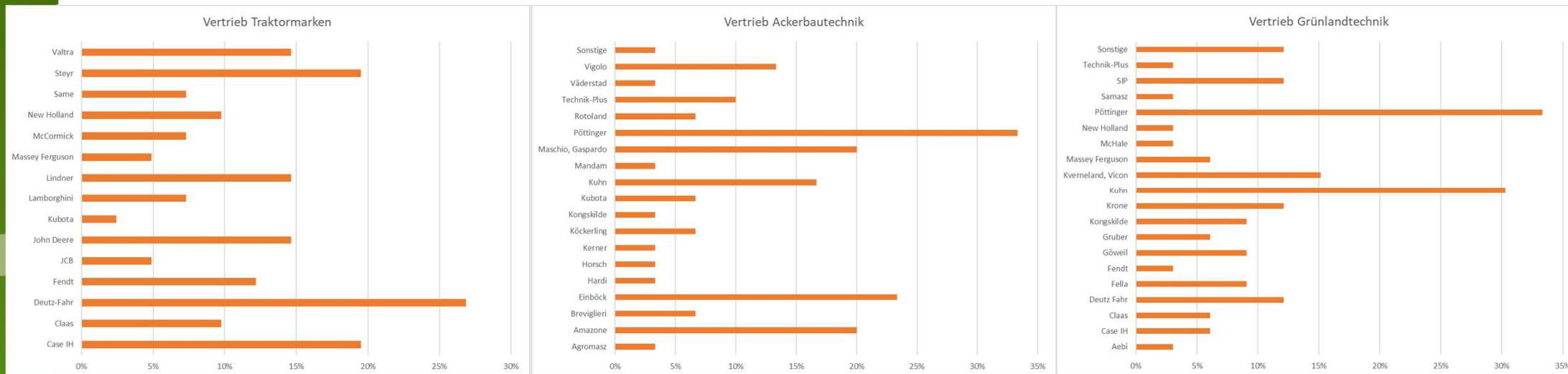
Beschreibung der Stichprobe – Vertrieb bestimmter Produktgruppen

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



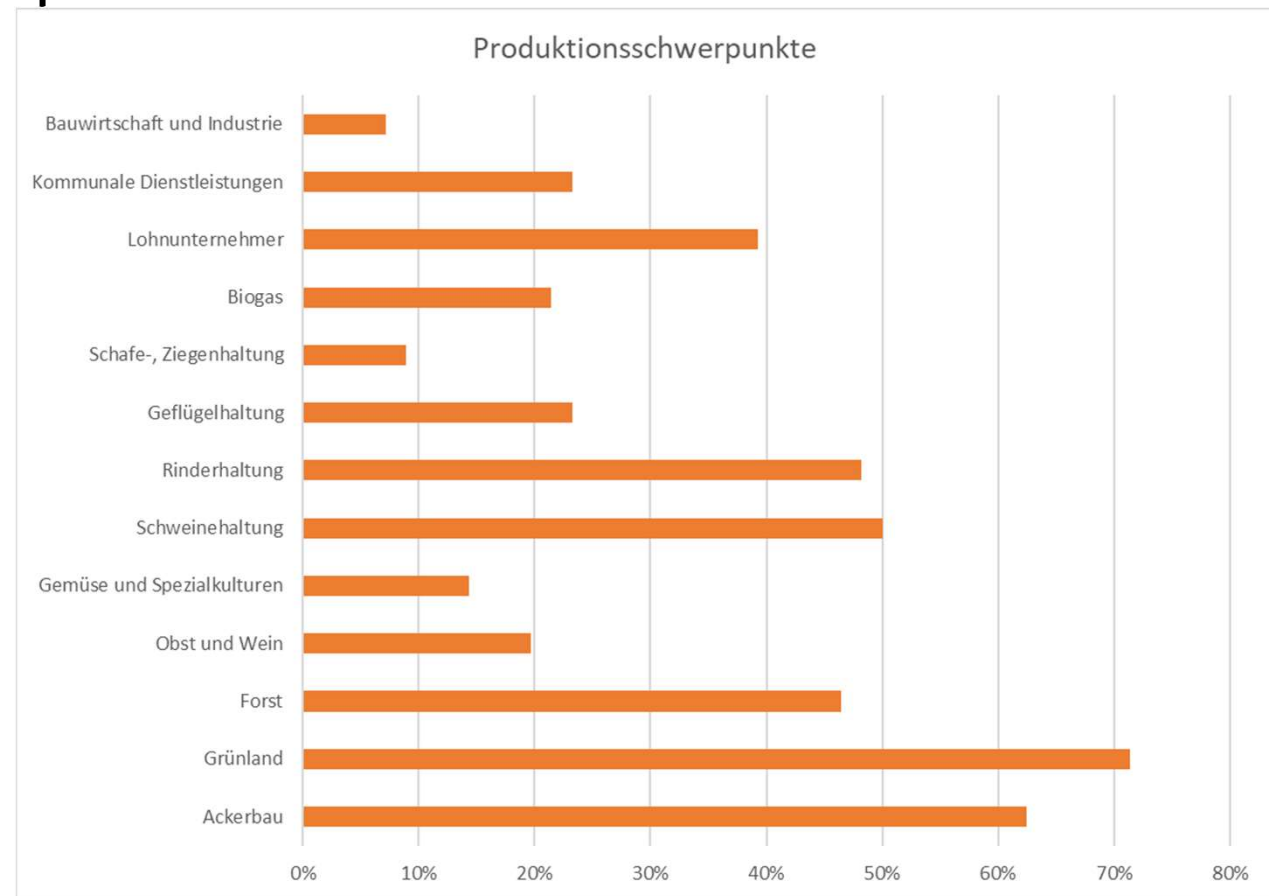
Beschreibung der Stichprobe – Vertrieb bestimmter Marken

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



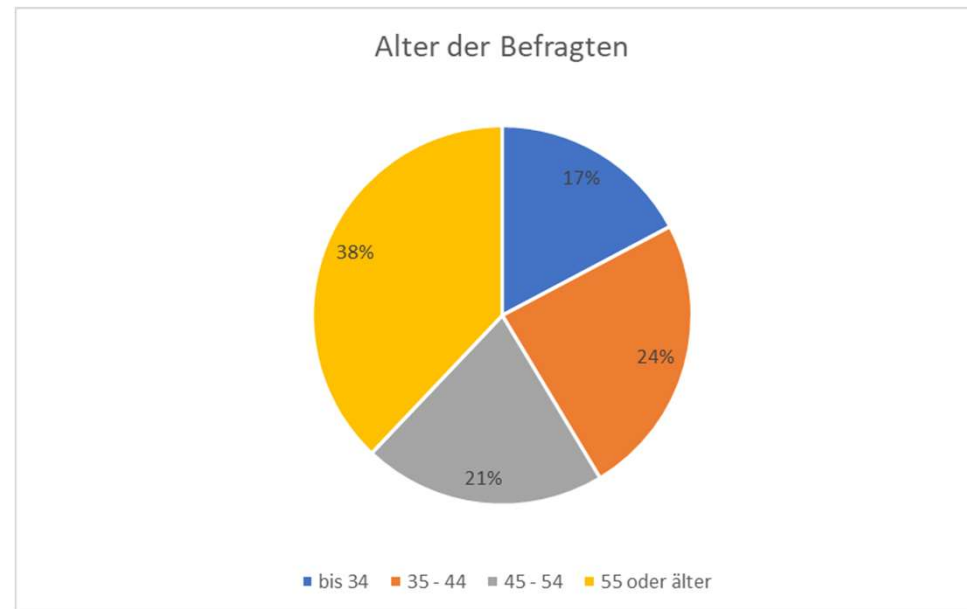
Beschreibung der Stichprobe – Produktionsschwerpunkte der Kunden

- Es sind alle Bereiche repräsentativ vertreten.



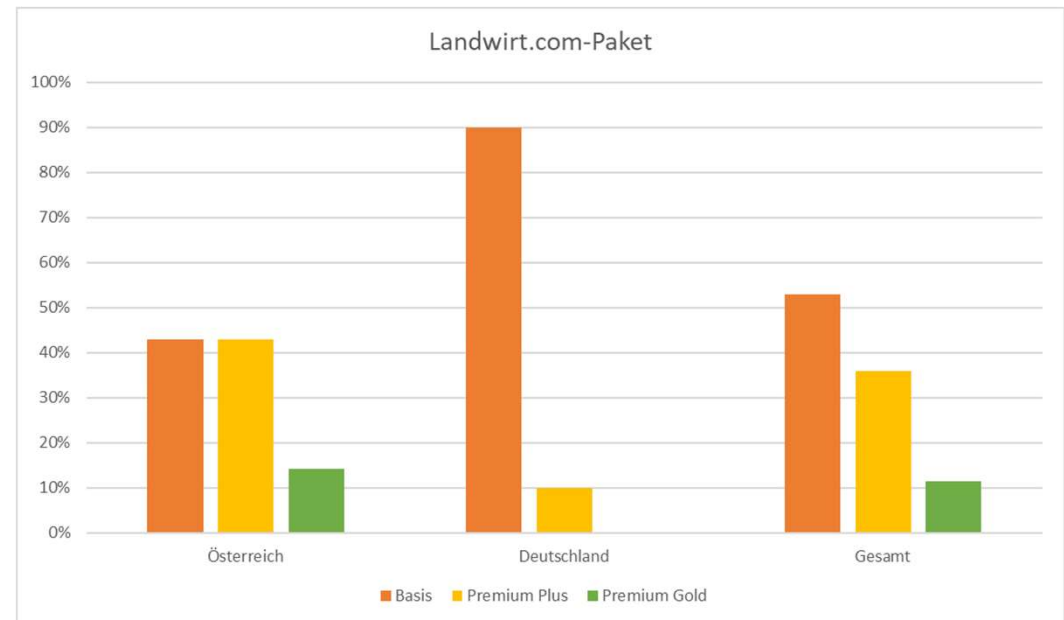
Beschreibung der Stichprobe – Alter der Befragten

- Es haben Teilnehmer aus allen Altersgruppen geantwortet.



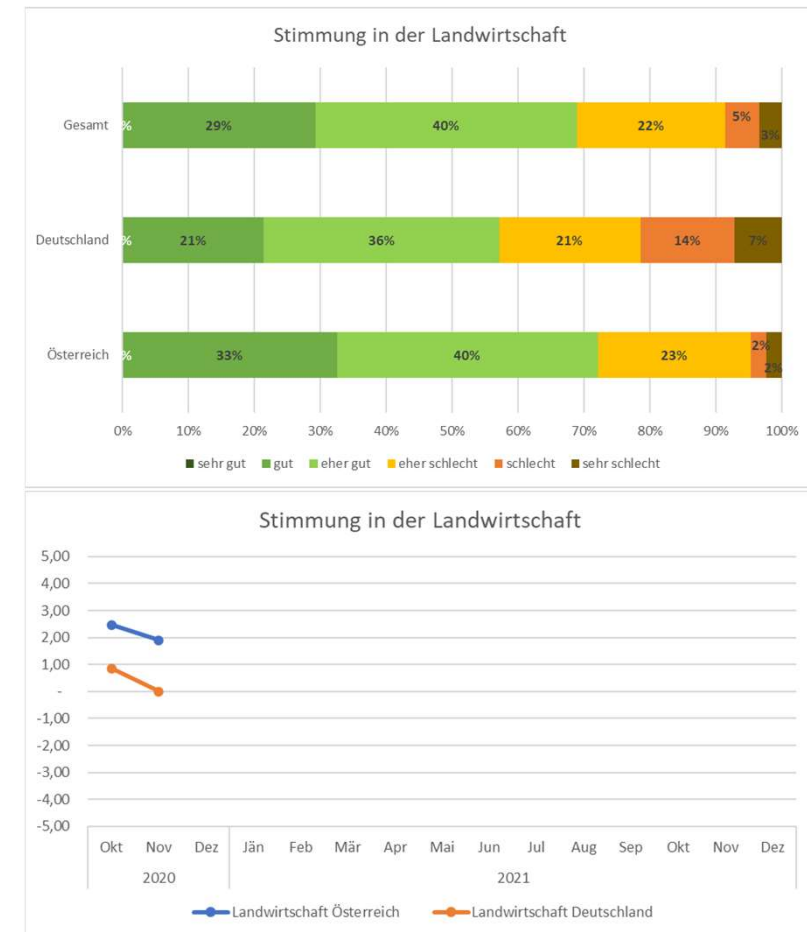
Beschreibung der Stichprobe – Nutzung Landwirt.com-Pakete

- 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.



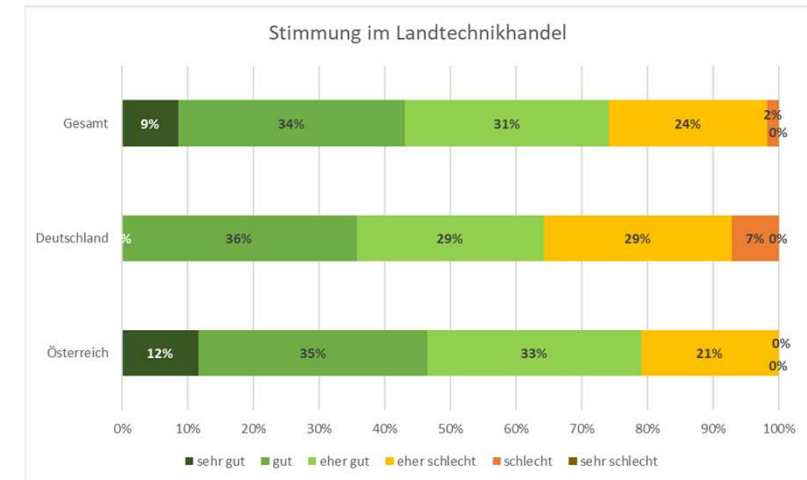
Stimmung in der Landwirtschaft

- 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!**



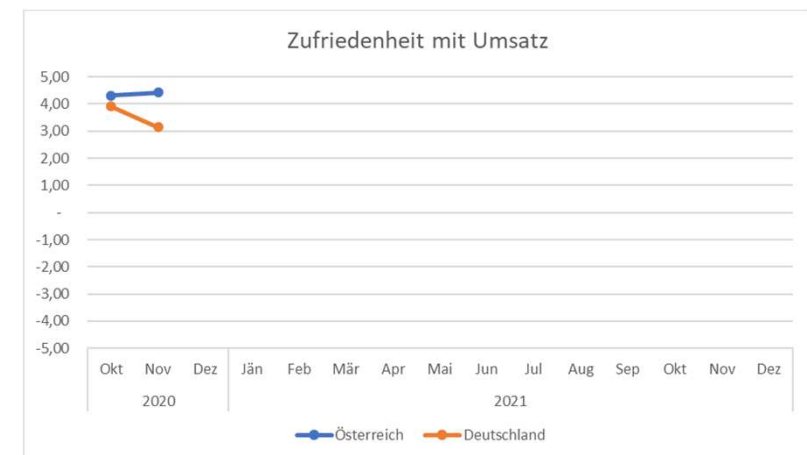
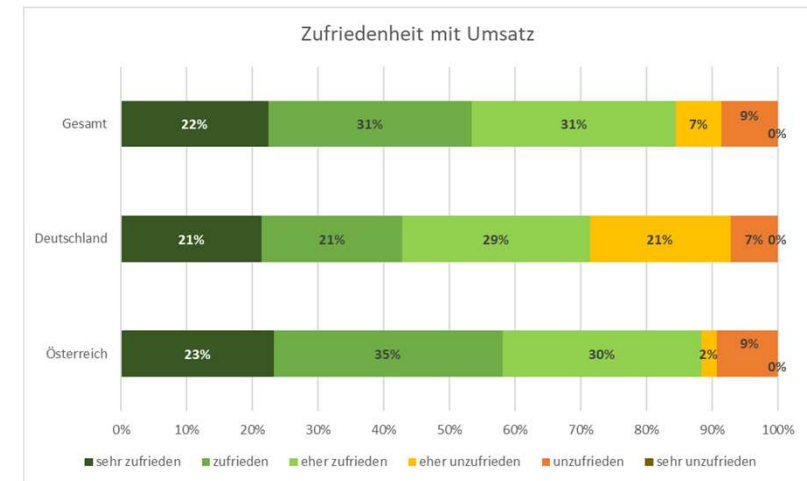
Stimmung im Landtechnikhandel

- 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



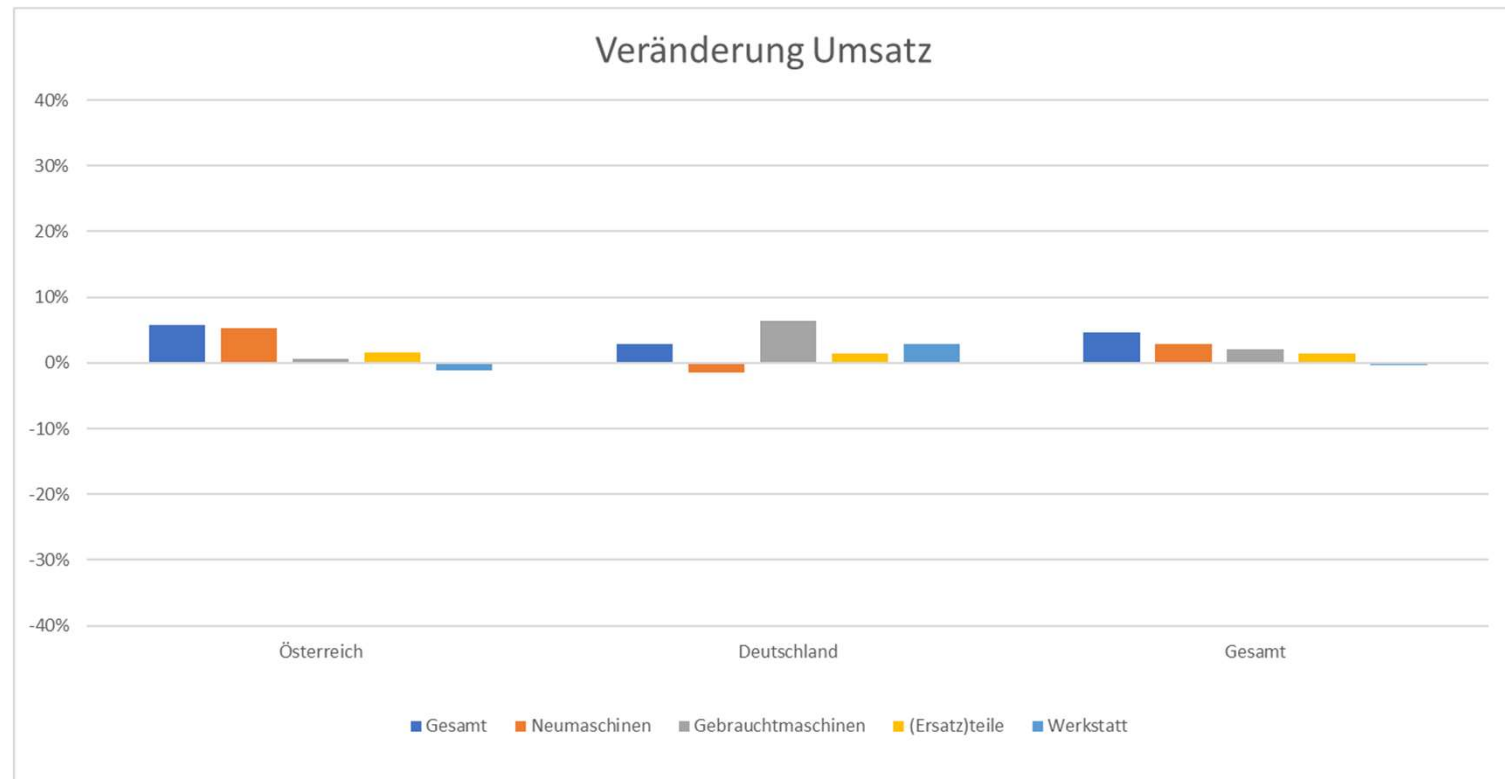
Zufriedenheit mit derzeitigem Umsatz

- 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.



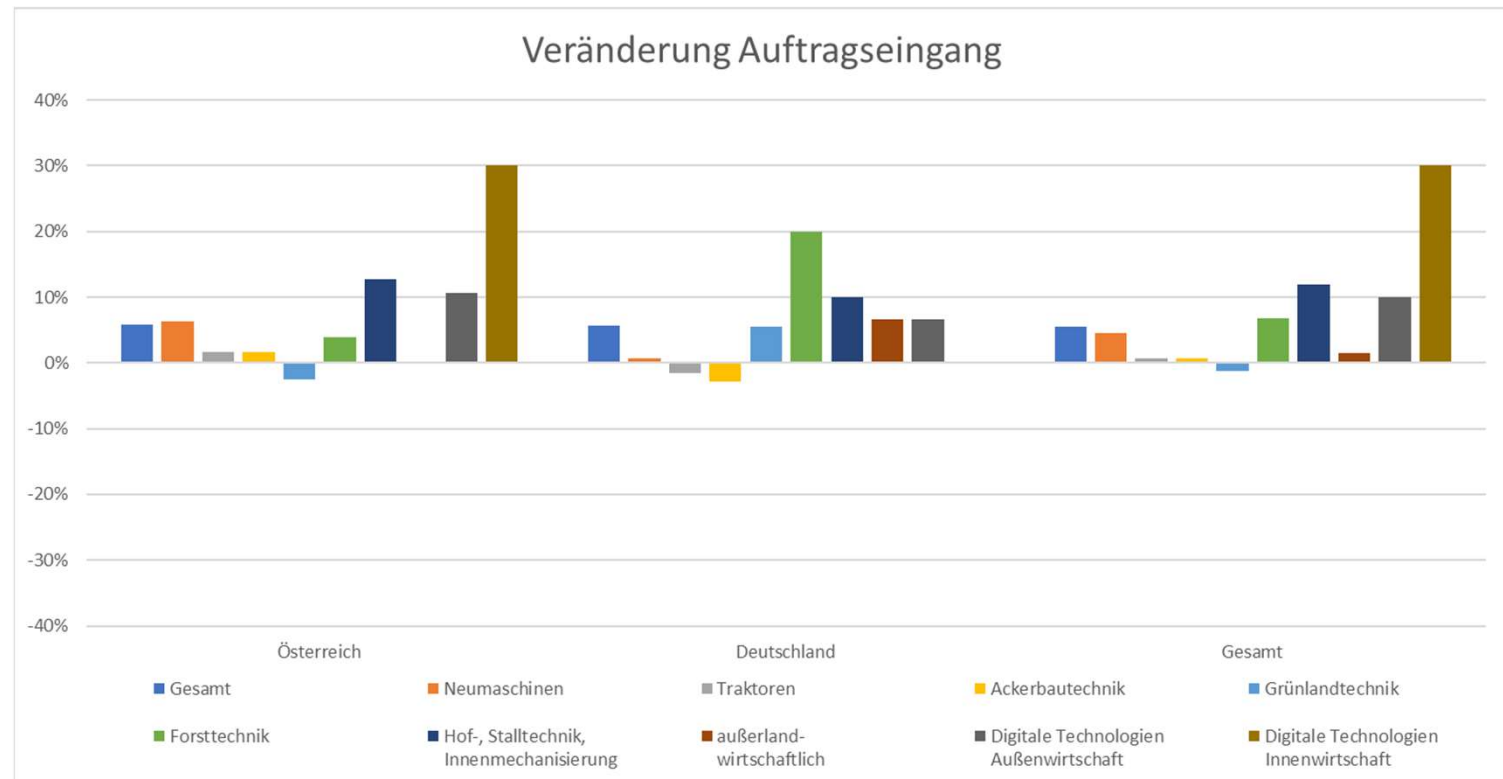
Umsatzveränderung im Oktober im Vergleich zu September

- 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 Gebrauchtmaschinen deutlich zugenommen.
- ET und Werkstatt waren stabil bis leicht positiv.



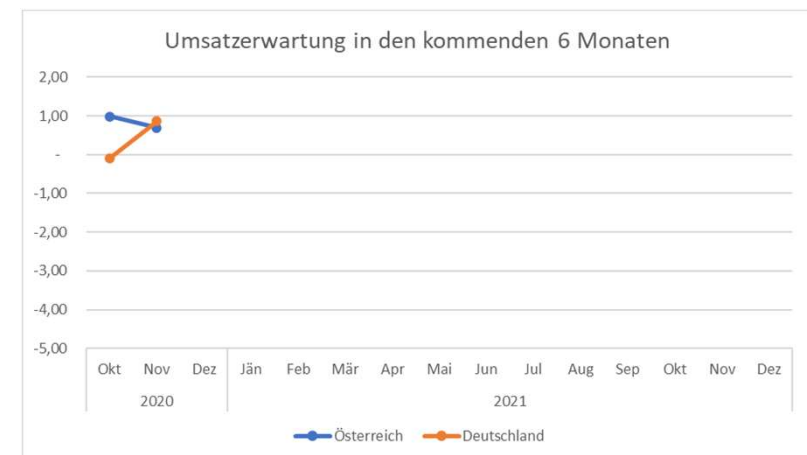
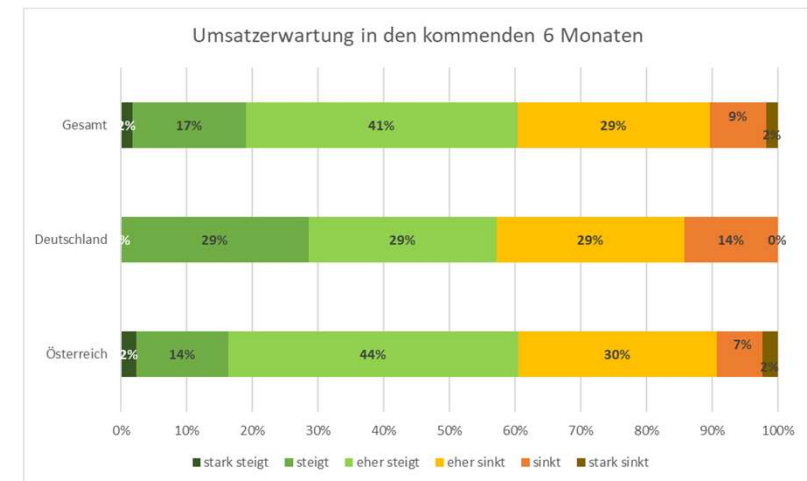
Veränderung Auftragseingang im Oktober im Vergleich zu September

- 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)

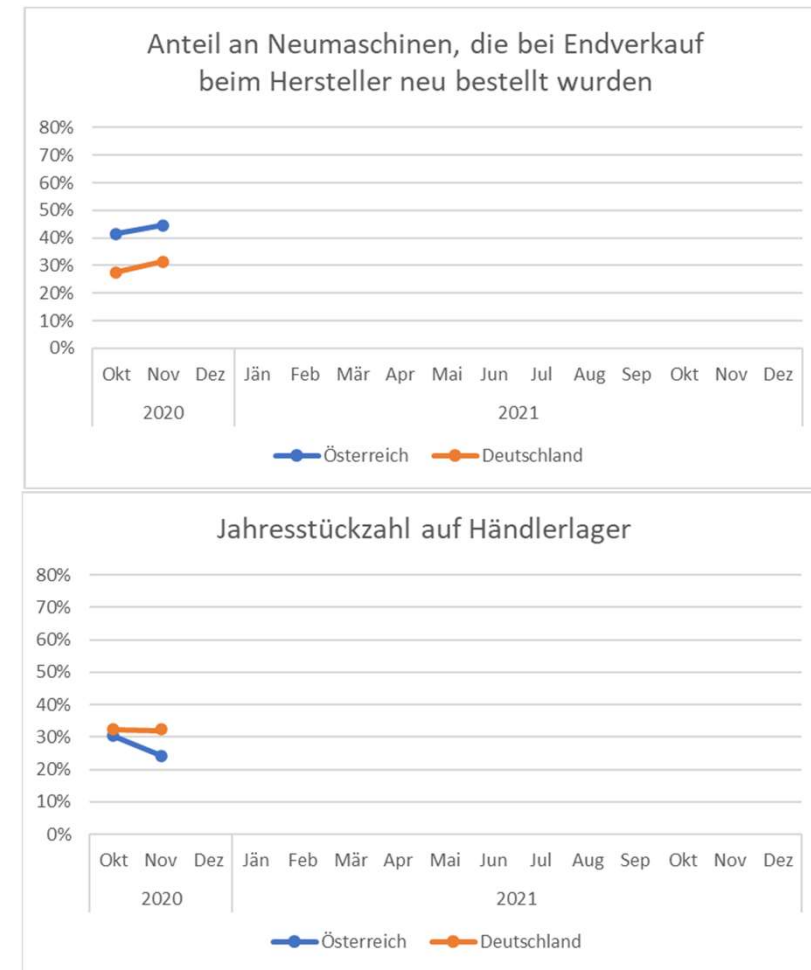
Negative Faktoren Deutschland

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

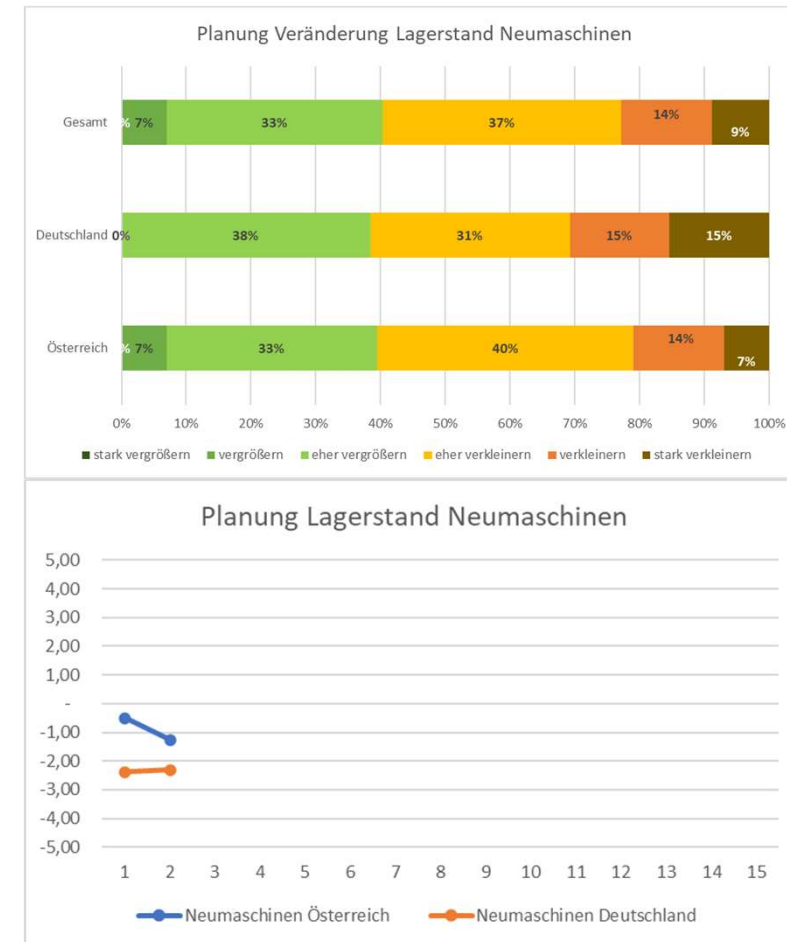
Neubestellungen beim Hersteller bei Endkundenverkauf

- 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.



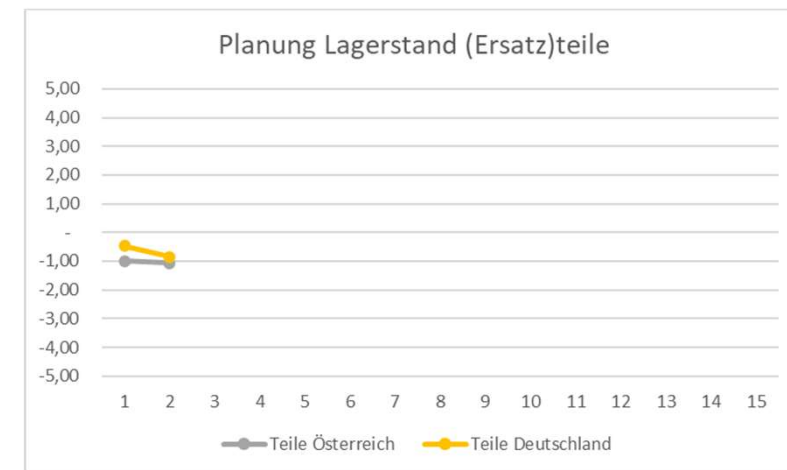
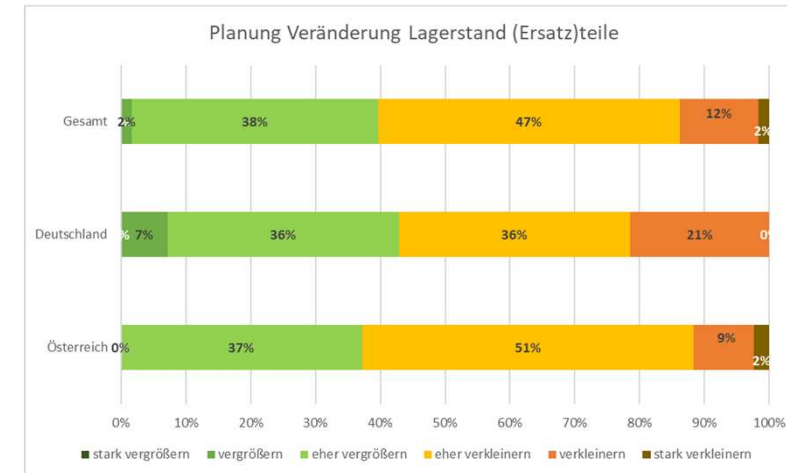
Planung Lagerstand Neumaschinen

- 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.



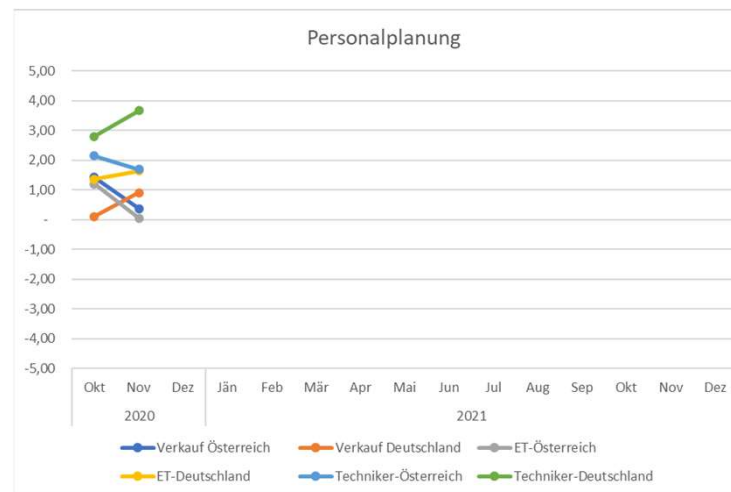
Planung Lagerstand (Ersatz)teile

- 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.

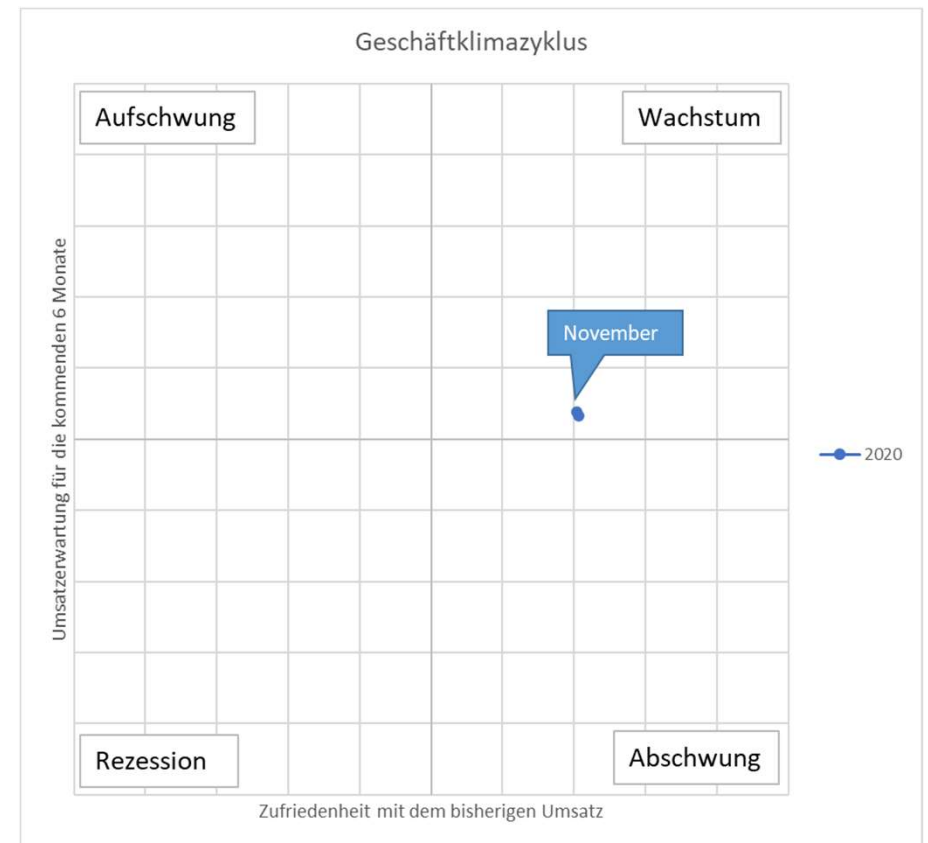


DI Josef PENZINGER
AGRARCONSULTING



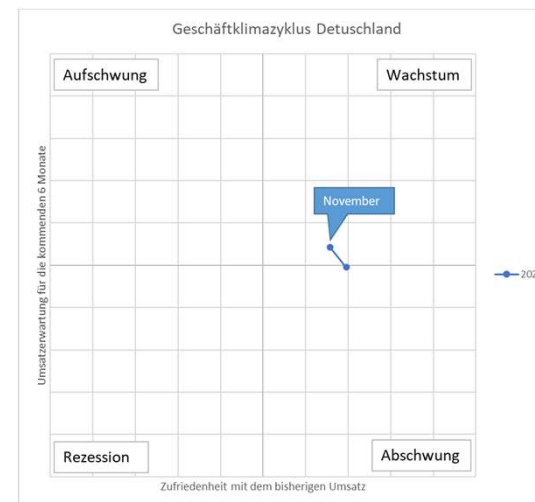
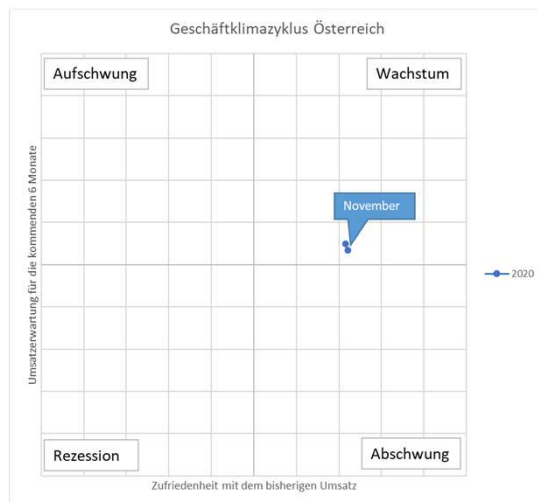
Geschäftsklimazyklus

- 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.



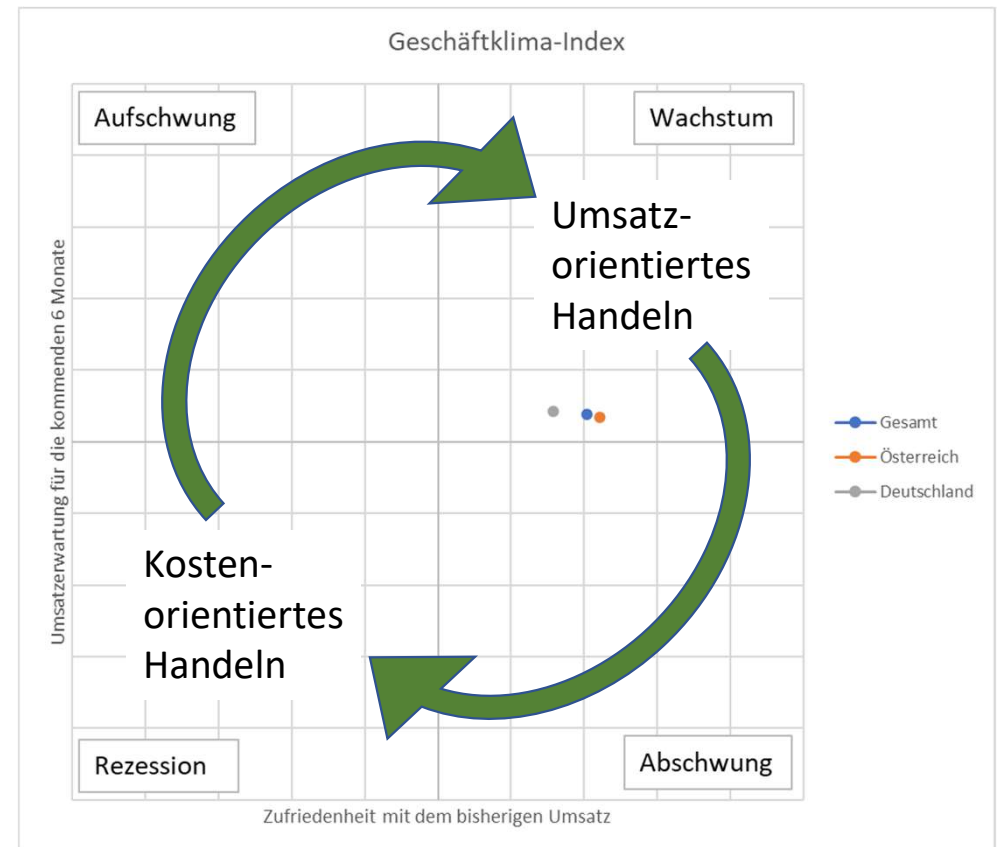
Zusammenfassung

- 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?



Investitionsklima Landwirtschaft Dezember 2020

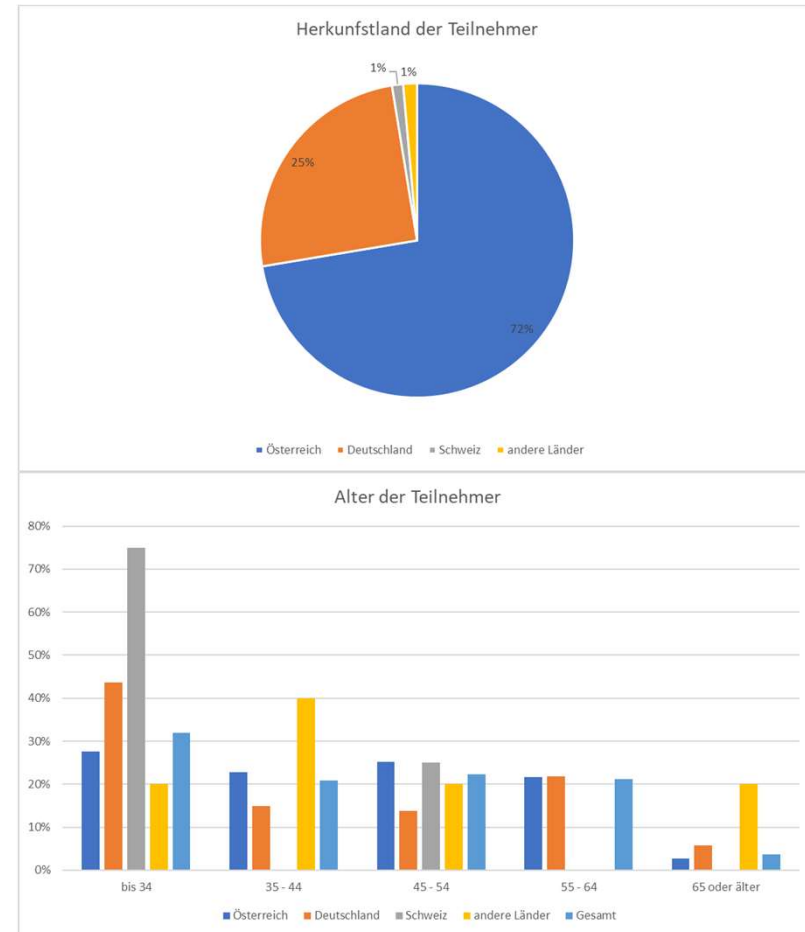
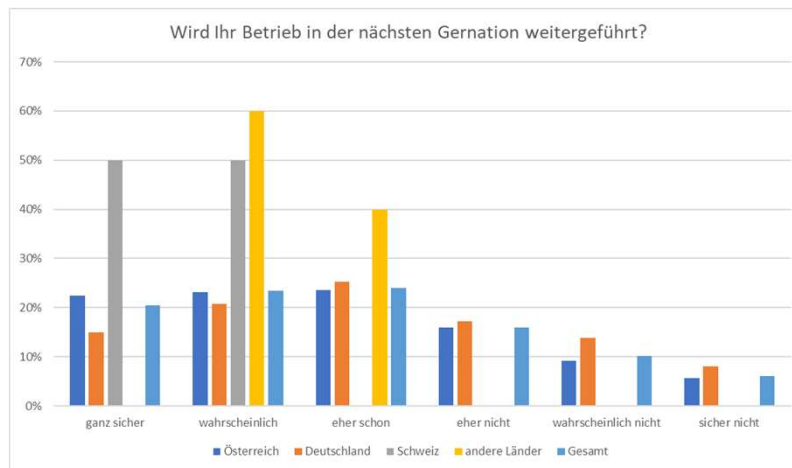
0 %

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 **Gebrauchmaschine** kaufen?
- Wird Ihr Betrieb aus derzeitiger Sicht in der nächsten Generation **weiter geführt**?
- In welchem **Land** sind Sie tätig?
- Wie **alt** sind Sie?

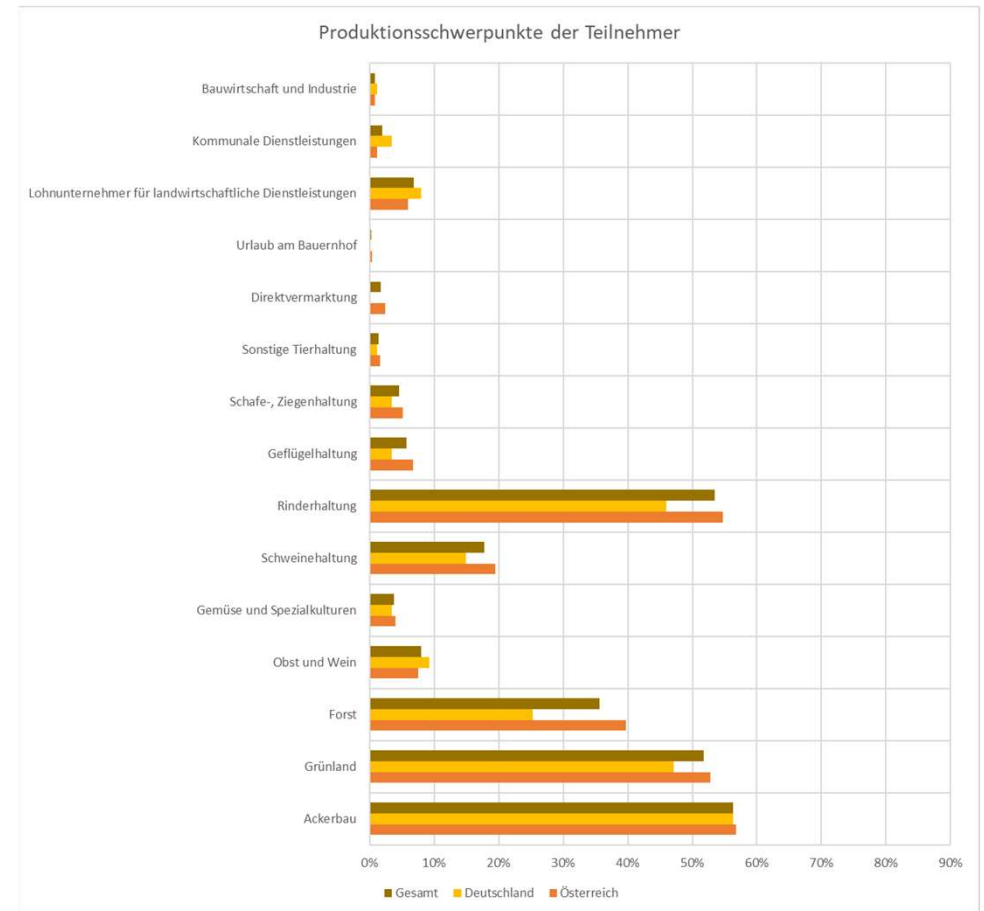
Beschreibung der Stichprobe

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



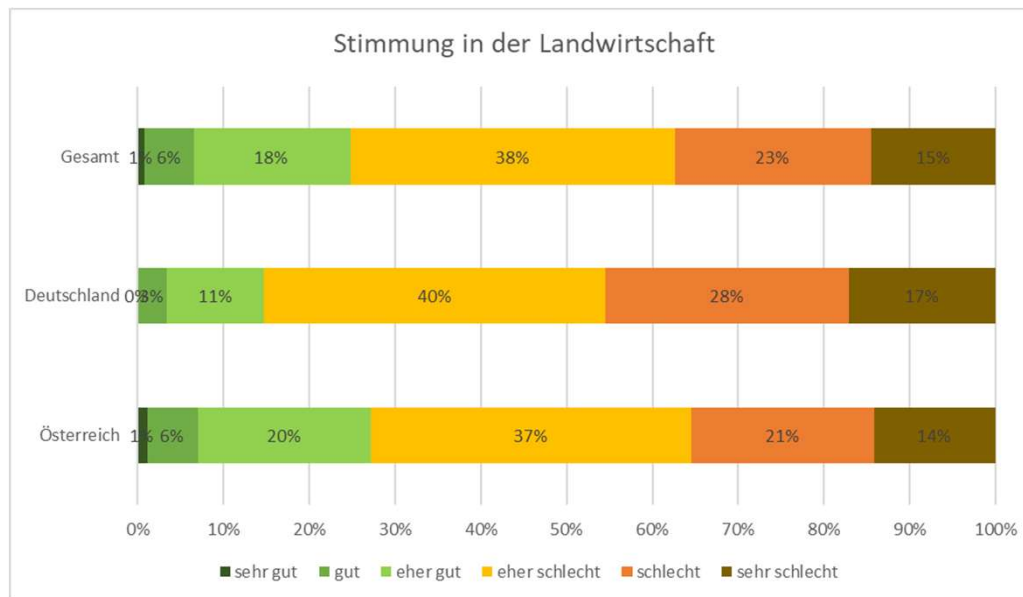
Beschreibung der Stichprobe

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

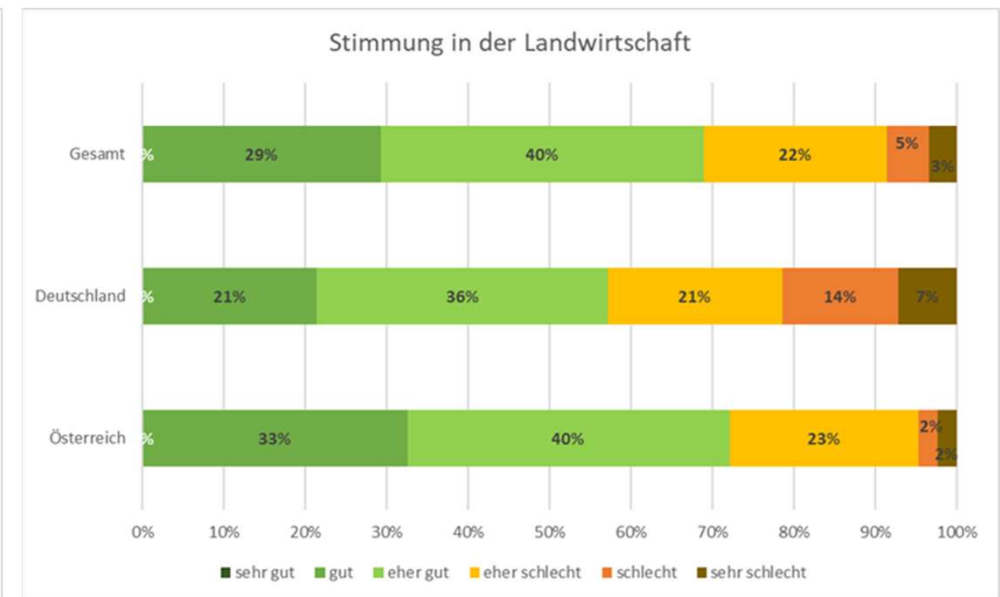


Stimmung in der Landwirtschaft

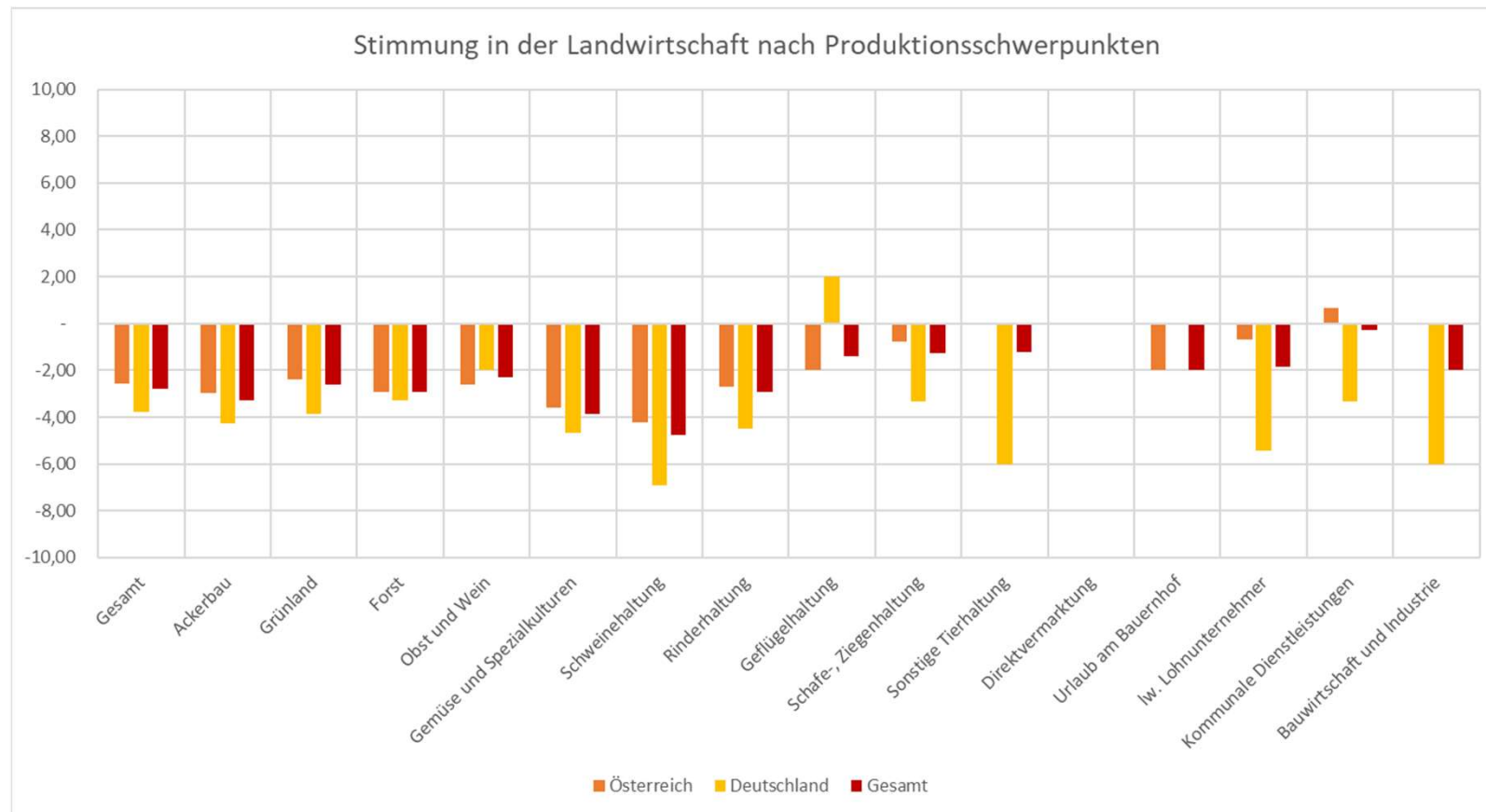
- Aus Sicht der Landwirtschaft
- Index für Österreich -2,57, für Deutschland -3,77 und gesamt -2,79



- Aus Sicht des Landtechnikhandels
- Index für Österreich +1,91, für Deutschland 0,0 und gesamt +1,45

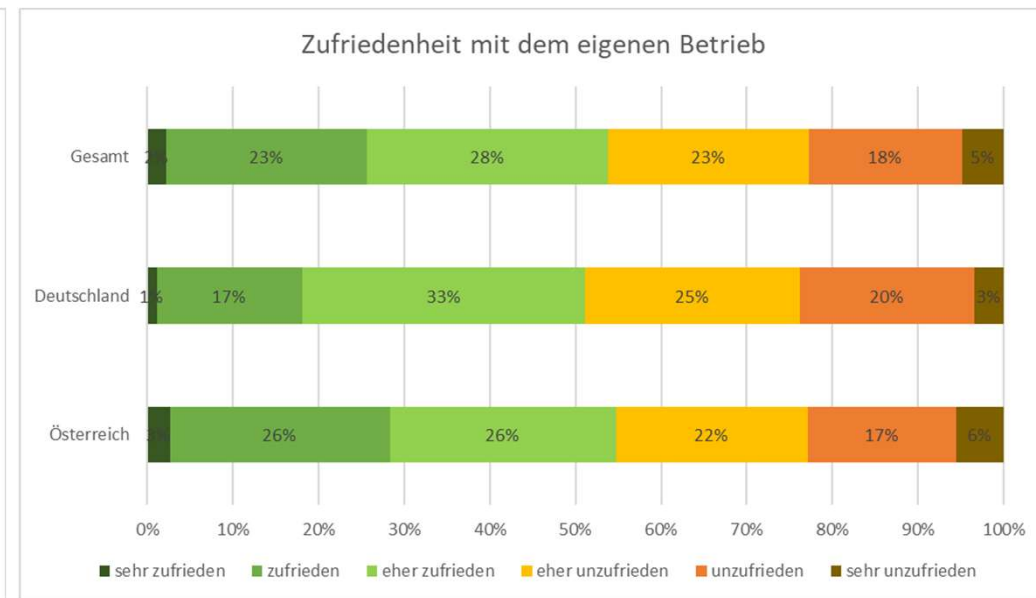
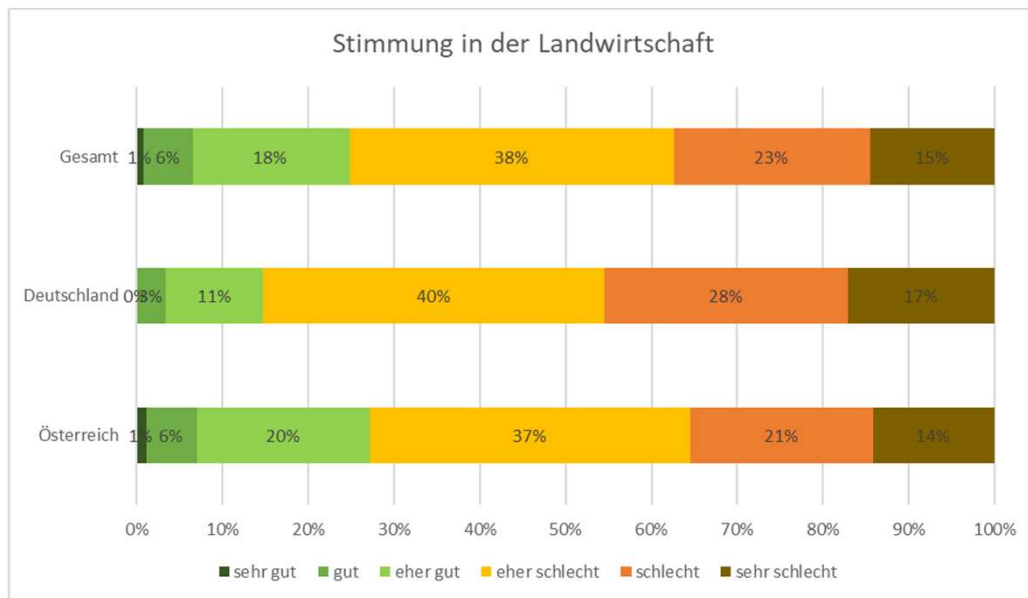


Stimmung in der Landwirtschaft

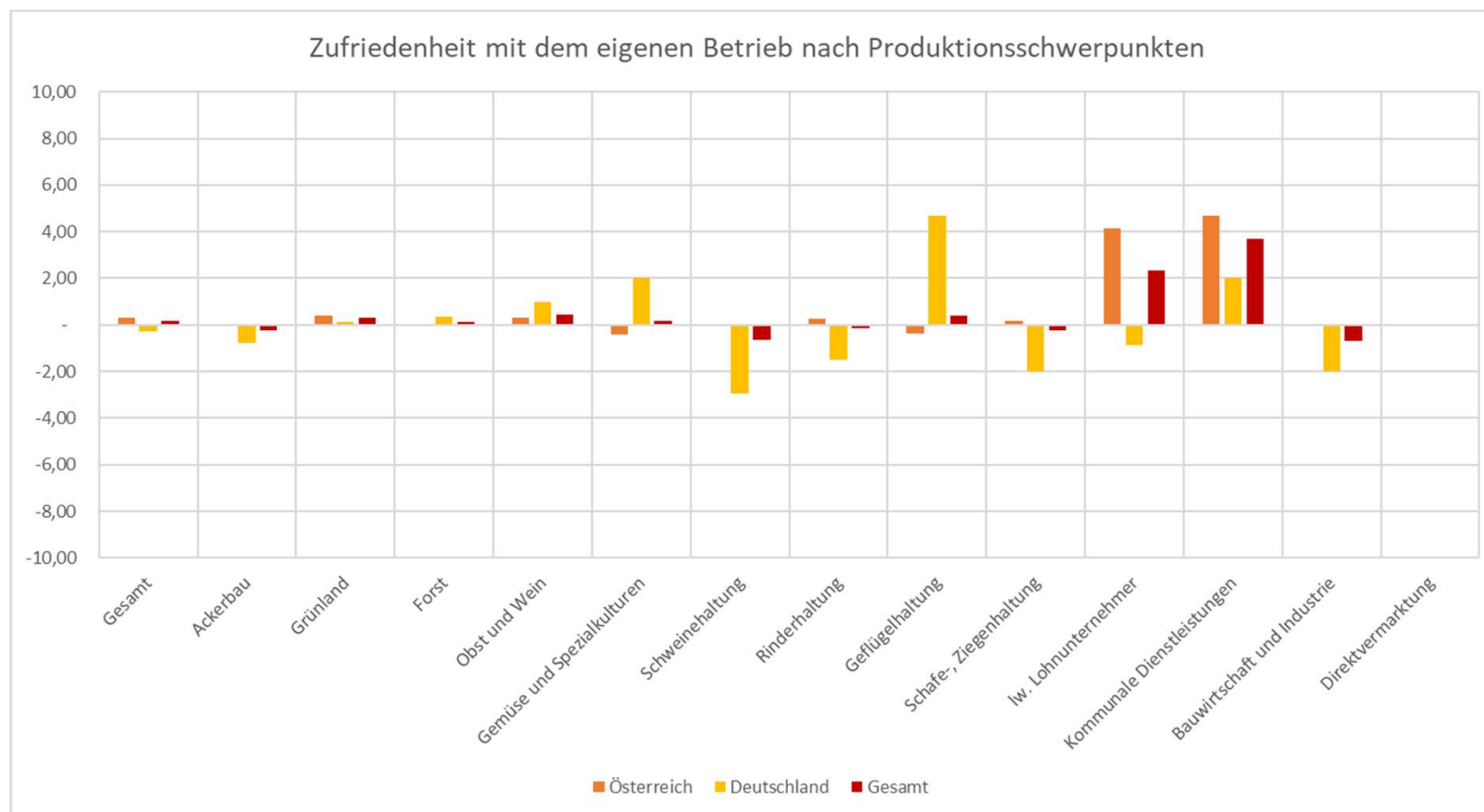


Zufriedenheit mit dem eigenen Betrieb

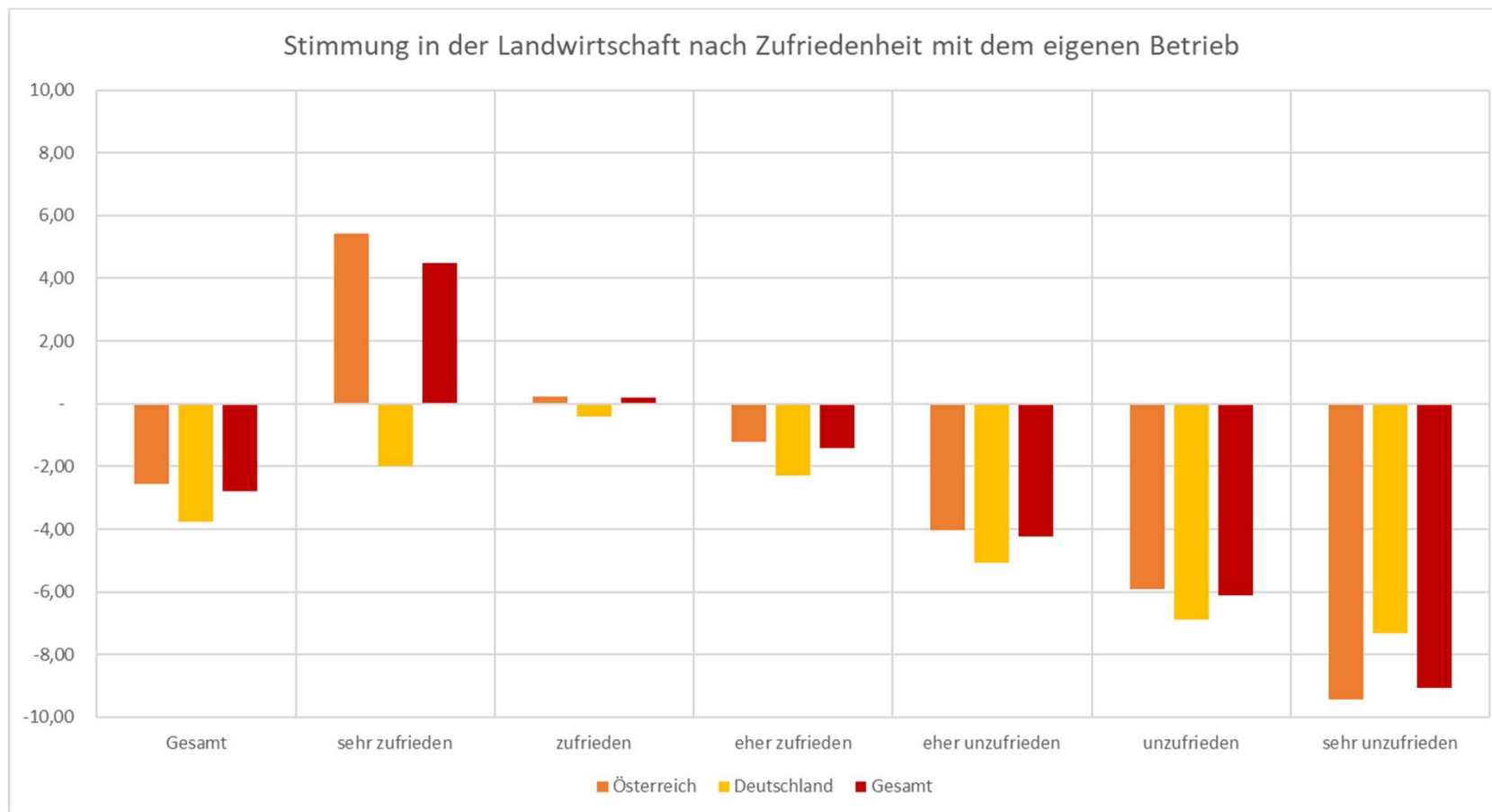
- Stimmungs-Index für Österreich -2,57, für Deutschland -3,77 und gesamt -2,79
- Zufriedenheits-Index für Österreich 0,30, für Deutschland -0,27 und gesamt 0,17



Zufriedenheit mit dem eigenen Betrieb

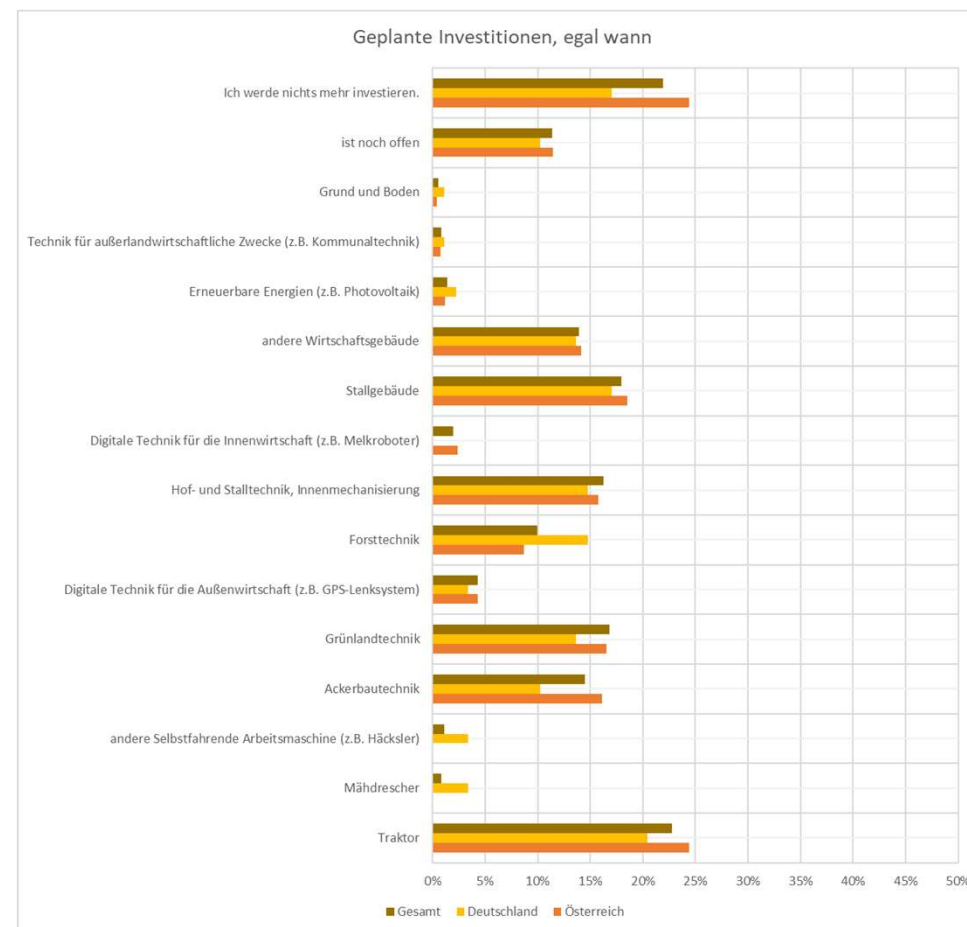


Zufriedenheit mit dem eigenen Betrieb



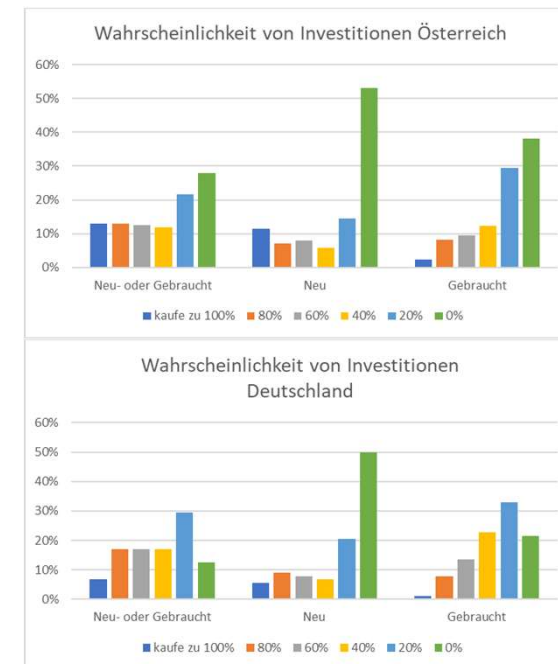
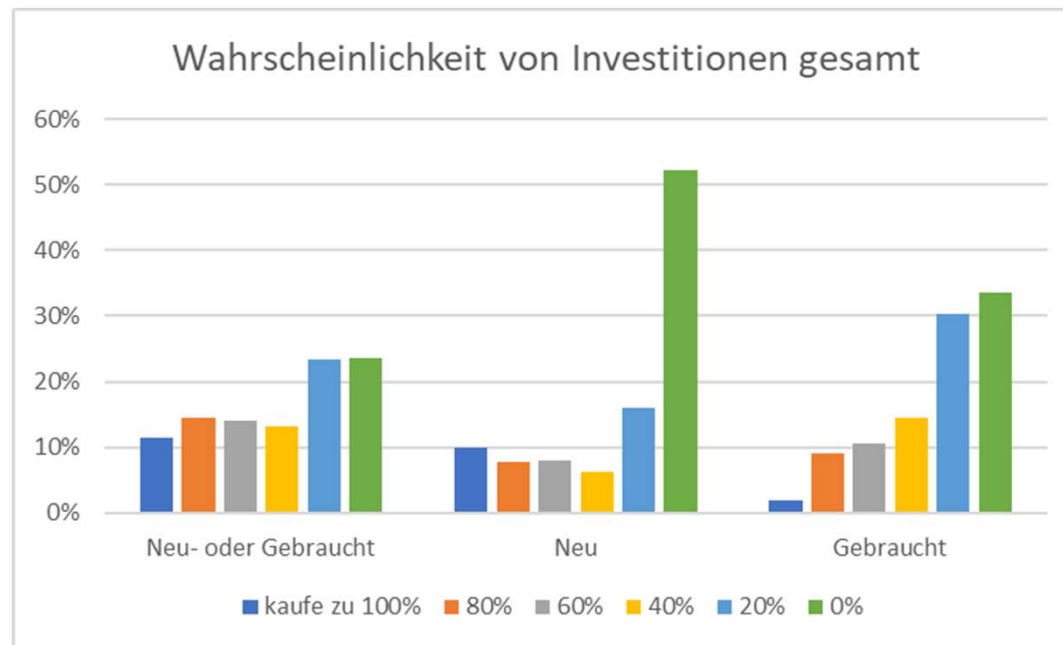
Nächste geplante Investitionen, egal wann

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



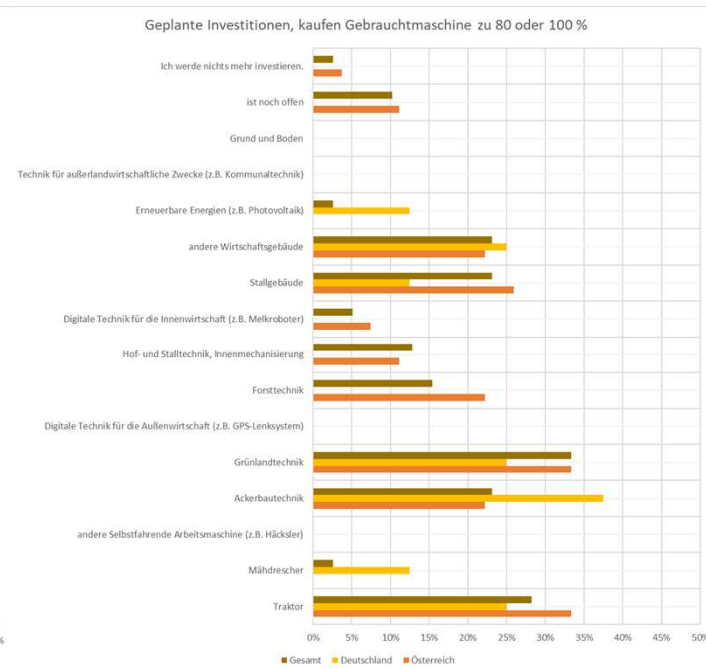
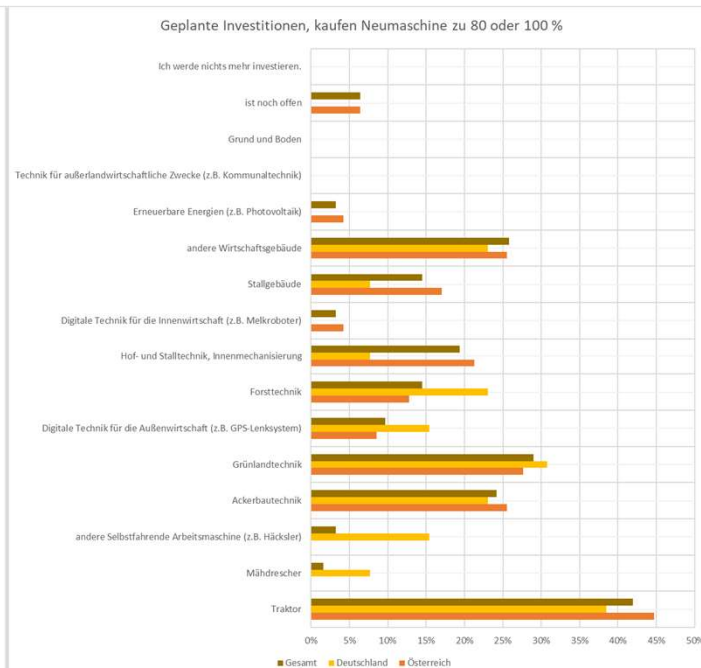
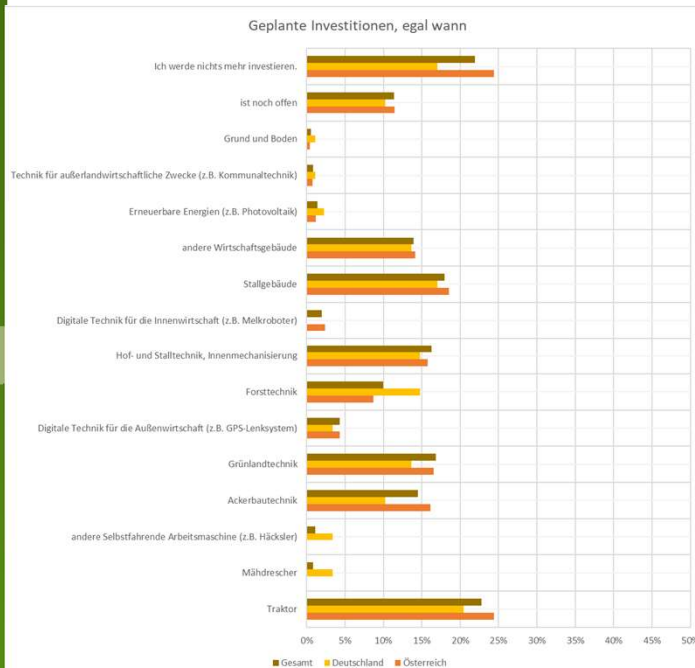
Wahrscheinlichkeit Maschinenkauf in den kommenden 6 Monaten

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



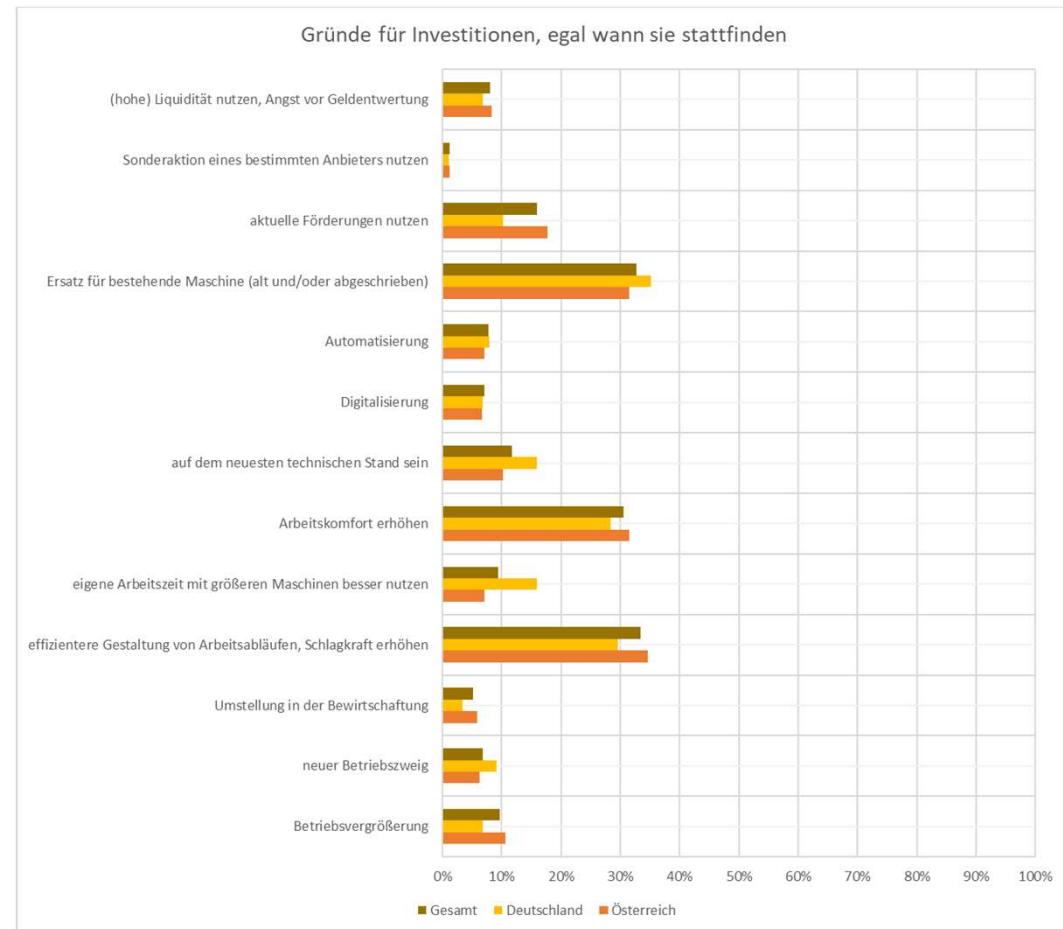
Geplante Investitionen in den kommenden 6 Monaten

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



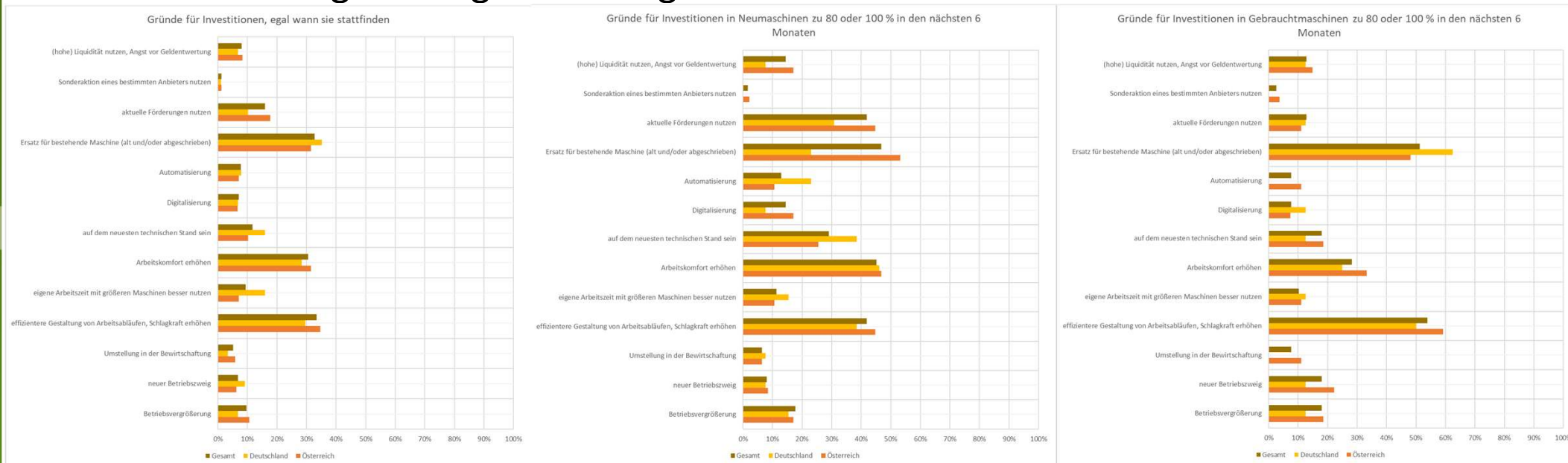
Gründe für Investitionen

- 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



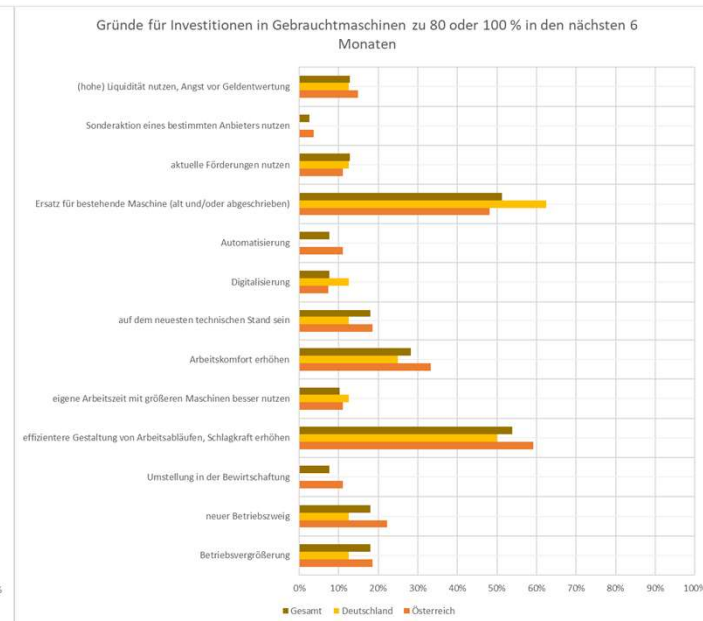
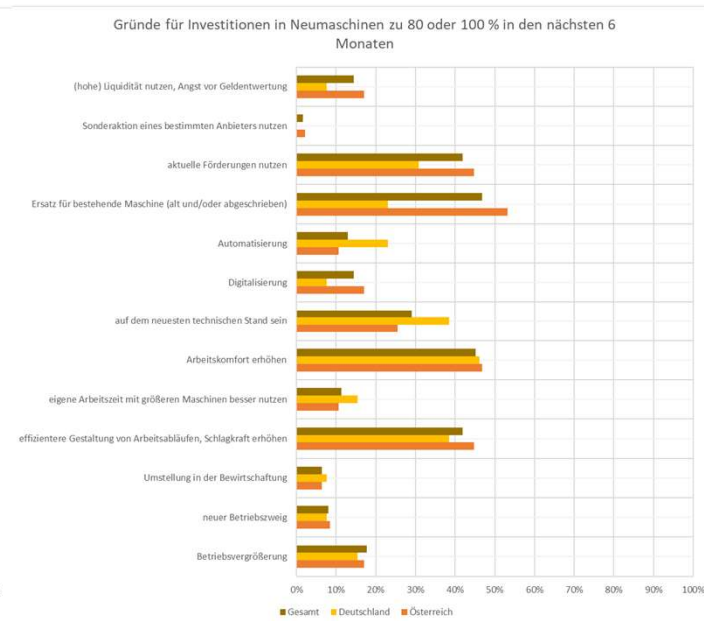
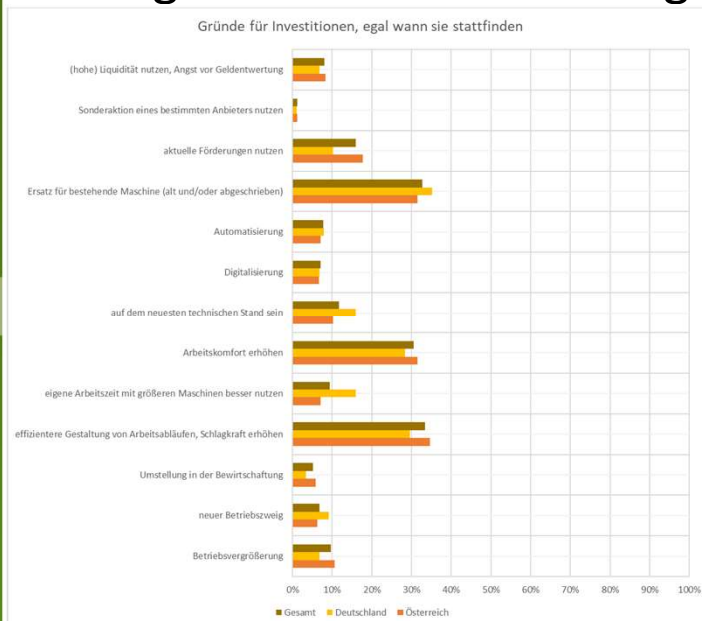
Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – Neumaschinen

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



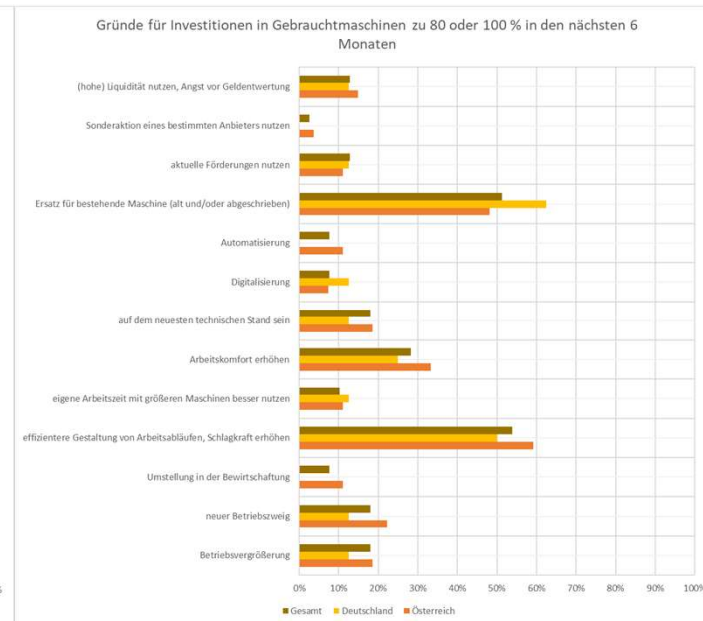
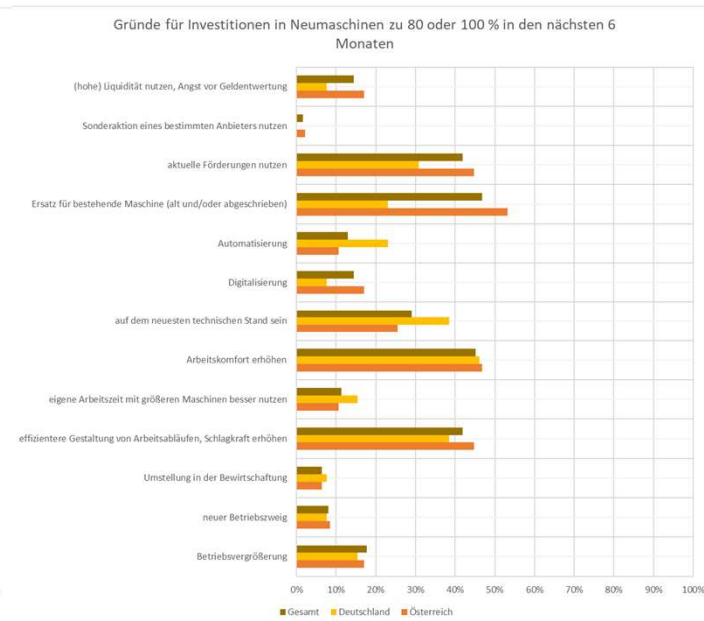
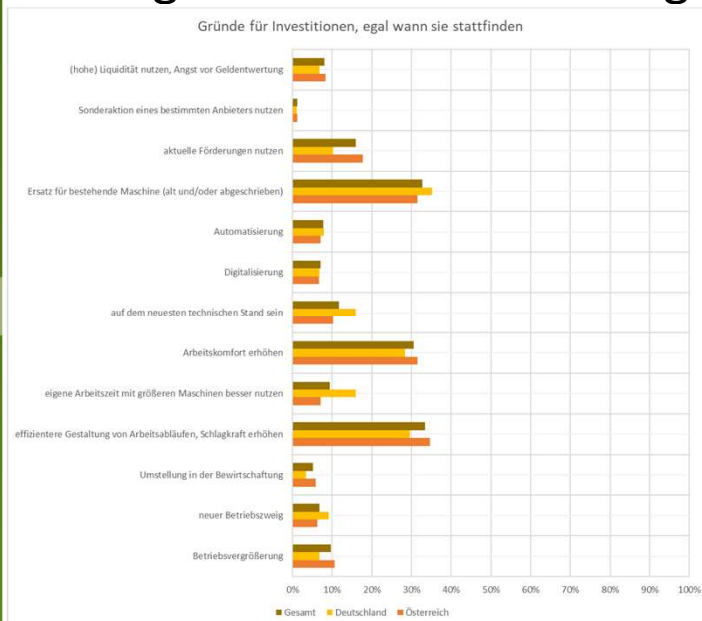
Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – Neumaschinen

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



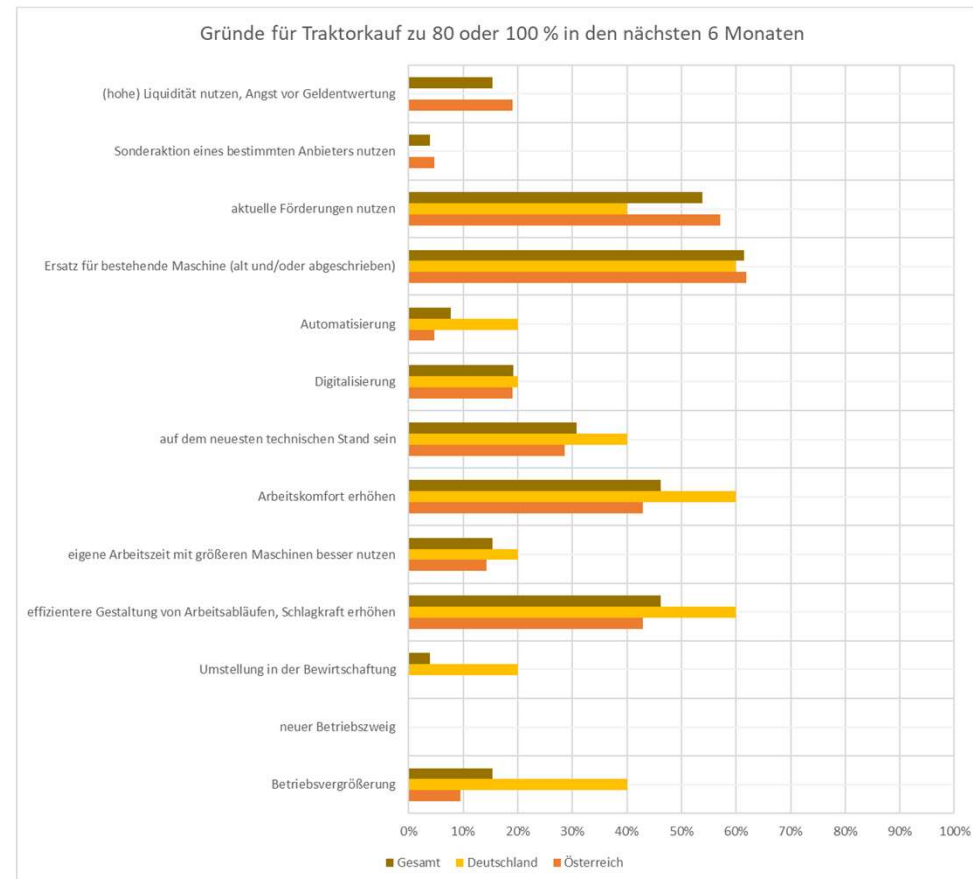
Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – Gebrauchtmaschinen

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

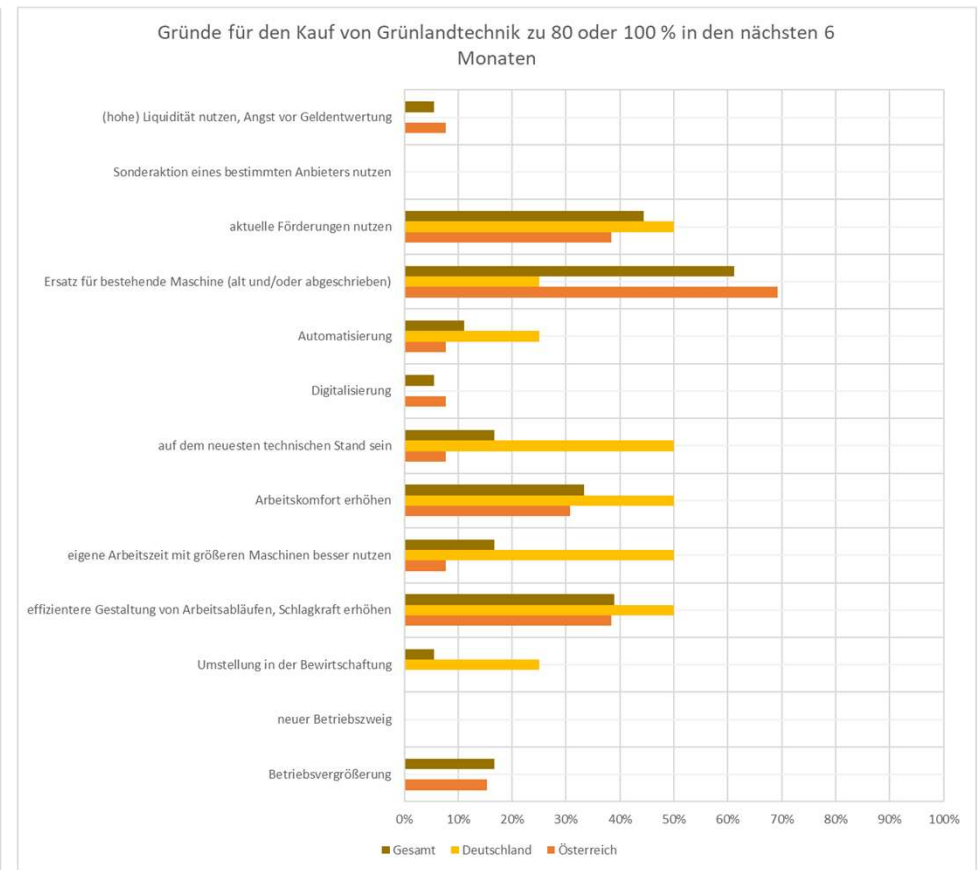
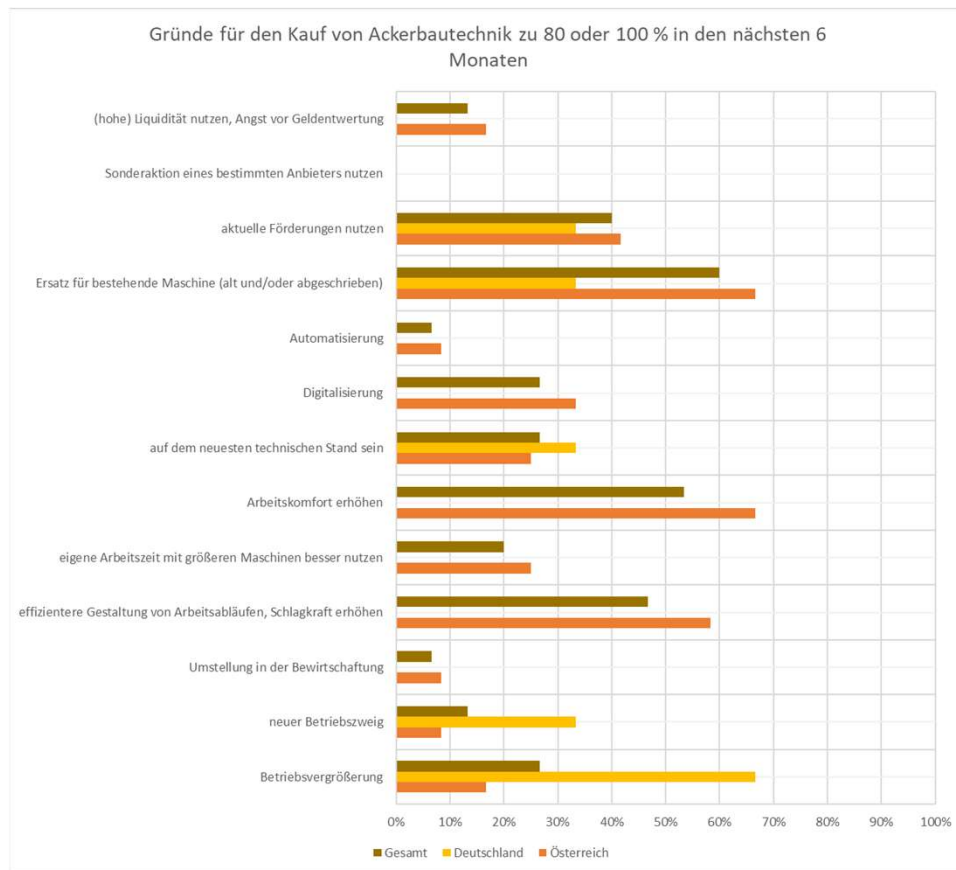


Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – neue Traktoren

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

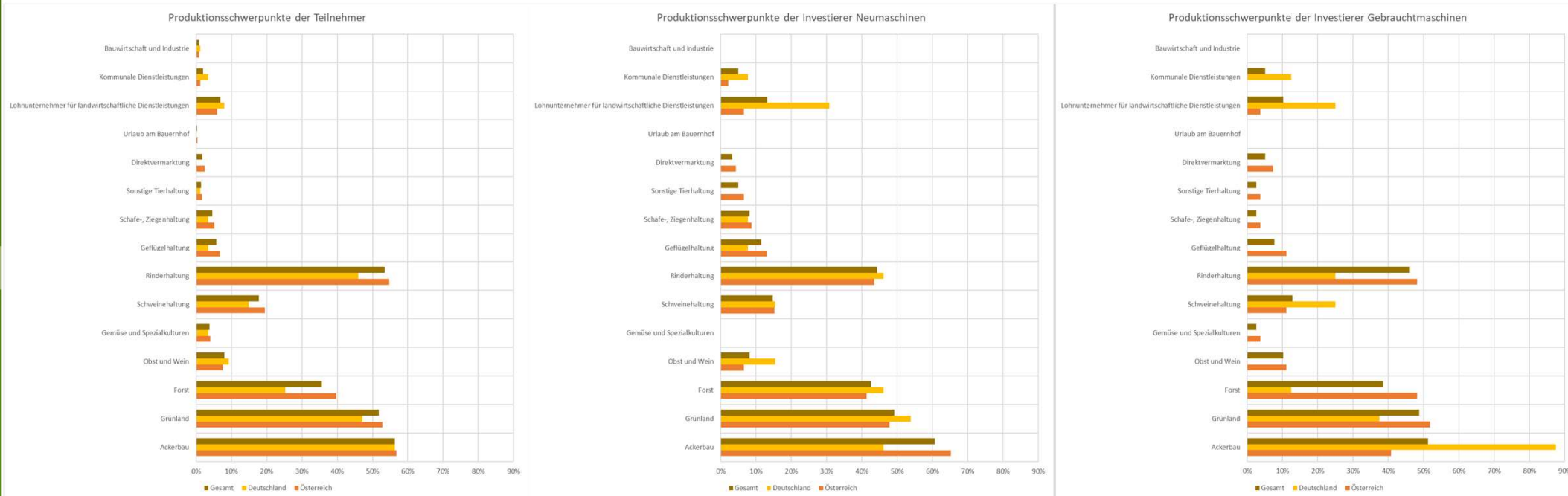


Gründe für Investitionen in den kommenden 6 Monaten – neue Ackerbau-, Grünlandtechnik



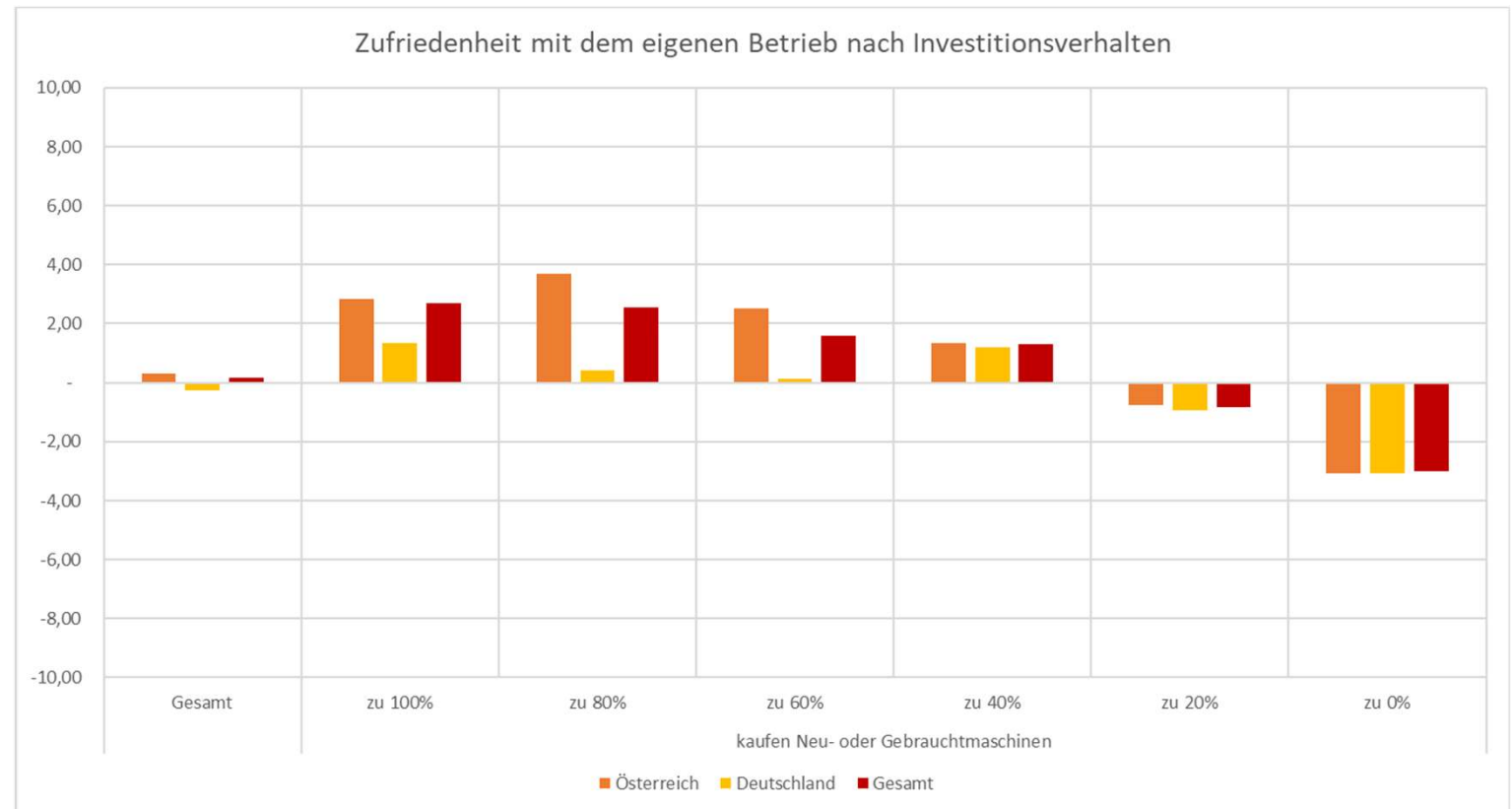
Wer kauft? – Produktionsschwerpunkt

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



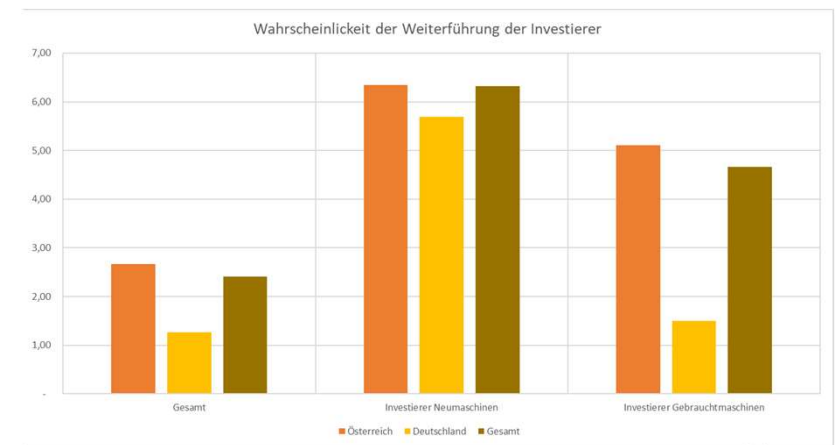
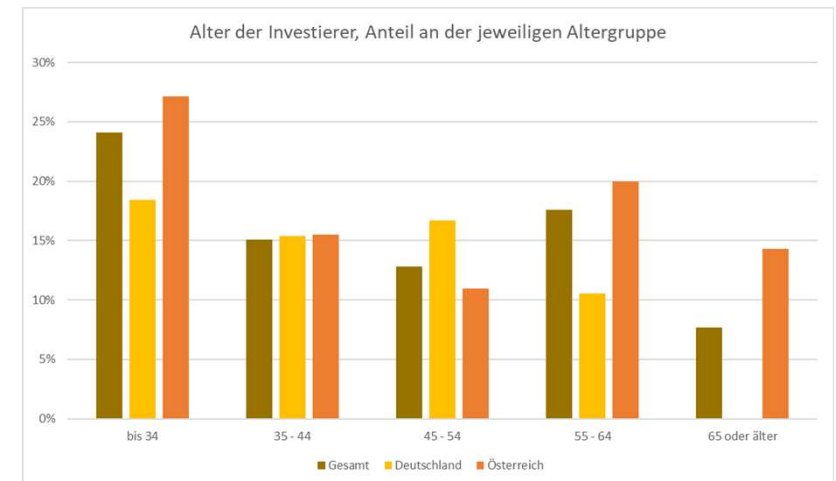
Wer kauft? – Zufriedenheit mit dem Betrieb

- 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.

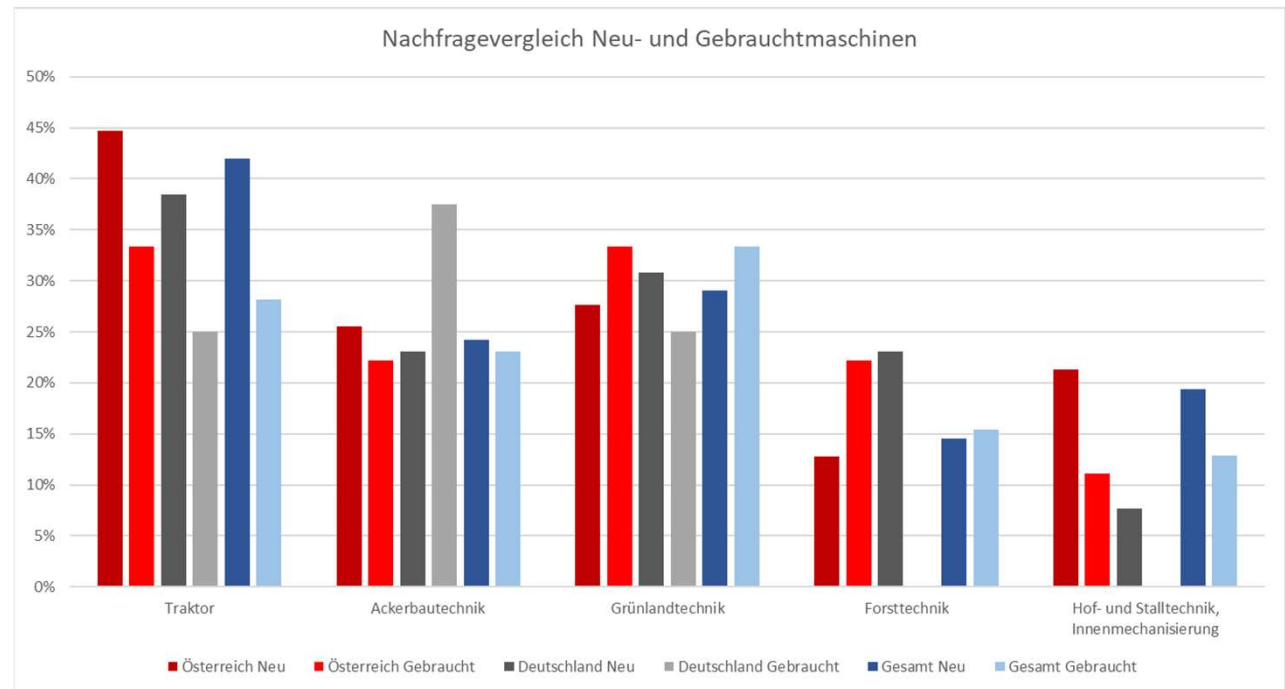


Zusammenfassung

- 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

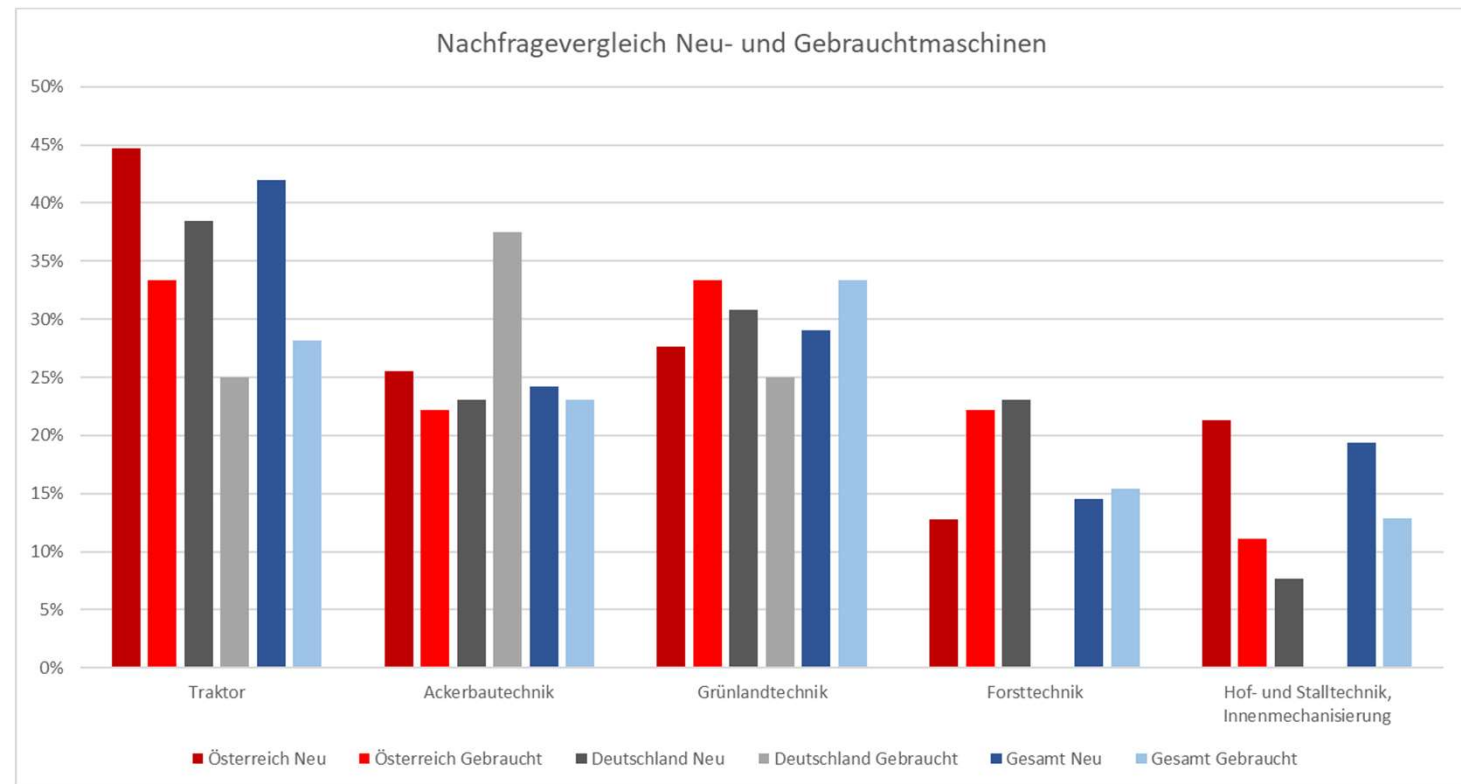
- Jede Neumaschine bringt zumindest eine Gebrauchtmachine
- Verhältnis Neu- und Gebrauchtmachines
- Höhere Nachfrage bei Gebrauchten in der Regel kein Problem



- **Wenn die Nachfrage bei Neumaschinen höher ist als bei Gebrauchten, wächst das Gebrauchtmachineslager!**

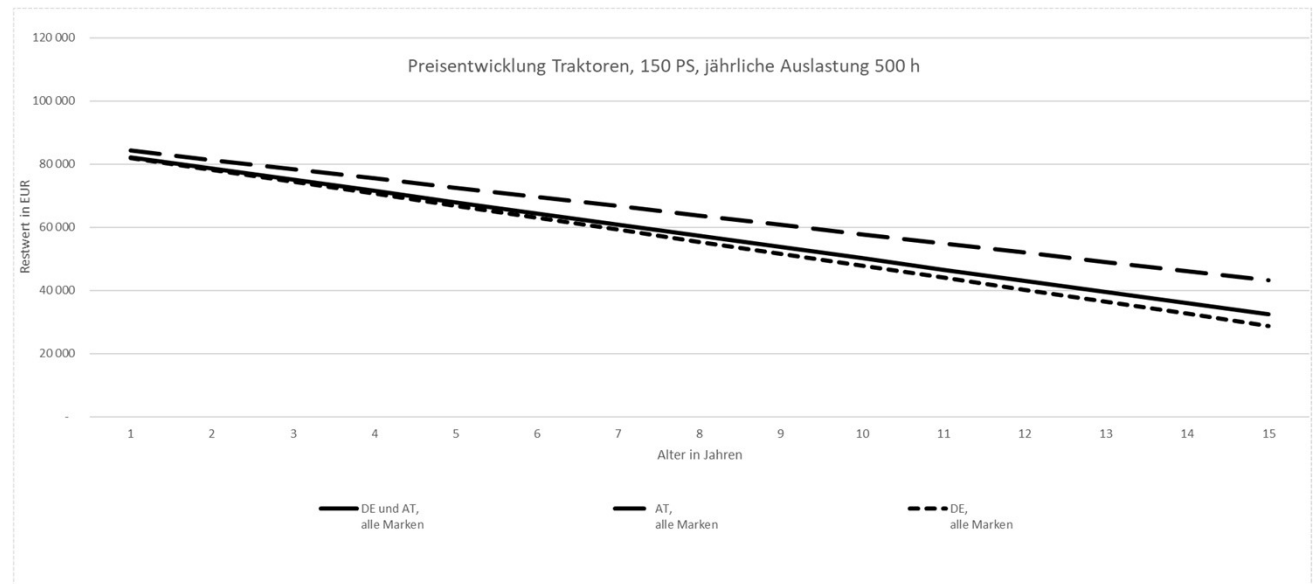
Auswirkungen auf den Handel

- 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



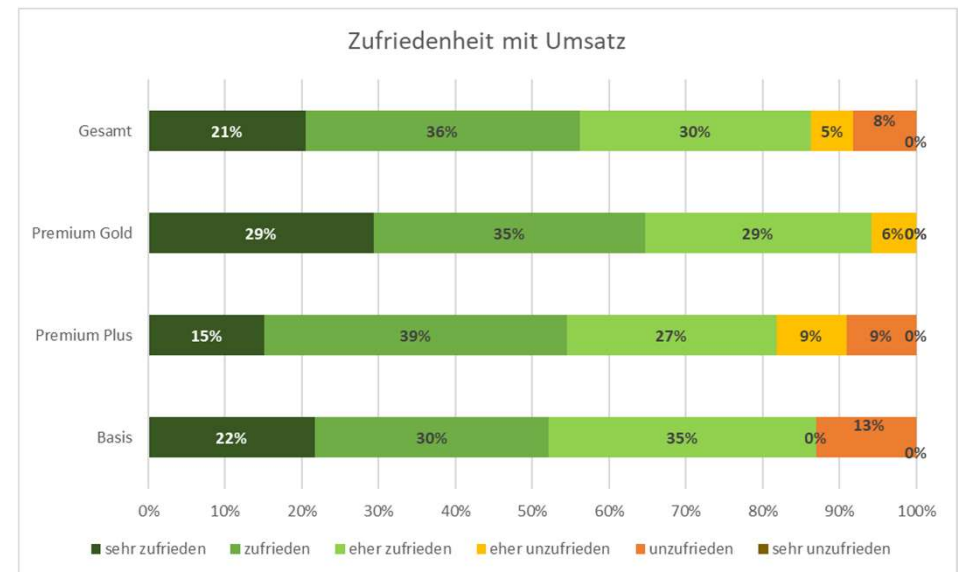
Auswirkungen auf den Handel

- Preissituation bei gebrauchten Traktoren in Deutschland und Österreich sehr unterschiedlich
- Für deutsche Händler ist der österreichische Gebrauchtmarkt 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
- Gebrauchtmaschinenverkauf ist ausschließlich in der Verantwortung des Händlers!
- Ein Jahr Standzeit bedeutet im Durchschnitt ca. € 1.800 Wertverlust!
- Gebrauchte Maschinen aktiv bewerben und verkaufen!

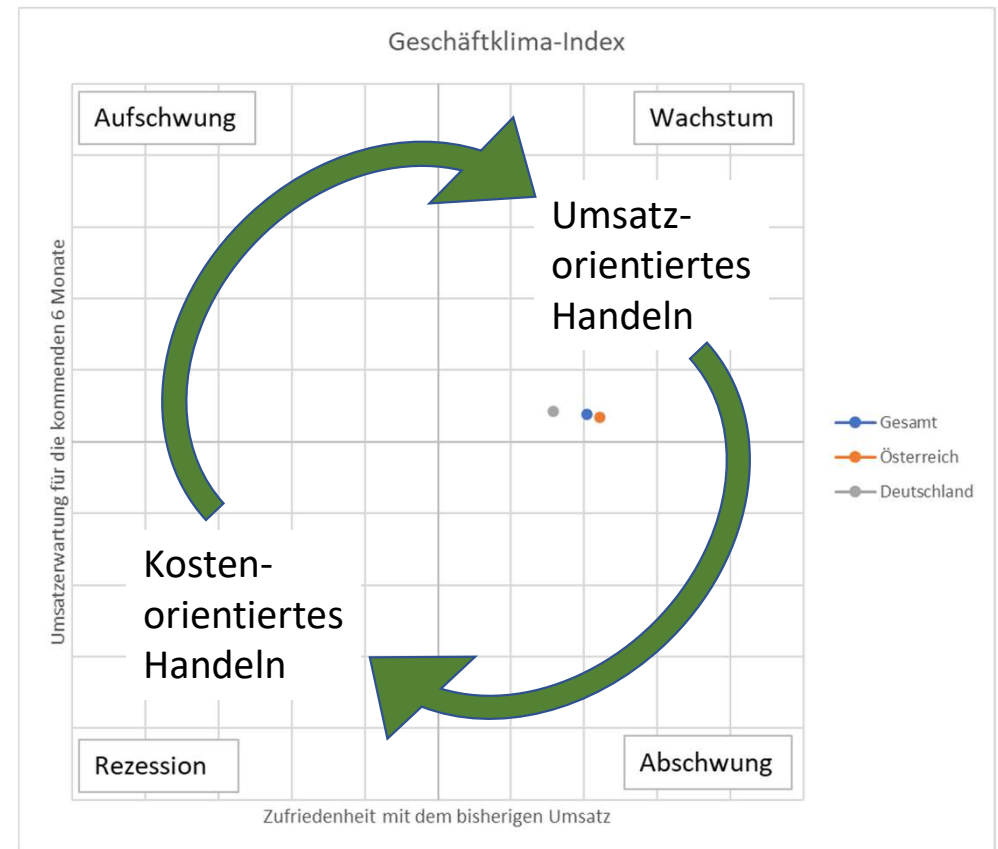


5. Ich bin mit unserem derzeitigen Umsatz	Index
Basis	3,91
Premium Plus	3,70
Premium Gold	5,53
Gesamt	4,19

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 47 12
M: josef@penzinger.info

Höretzberg 9
4791 Rainbach