



Agco

Nicht alle Wünsche erfüllt...

Fiat-Boss Sergio Marchionne lässt das Interesse von Agco-Chef Martin Richenhagen an der CNH-Landtechniksparte kalt. Nach den Übernahmen von Laverda und Sparex steht nun der Ausbau und Modernisierung der eigenen Agco-Werke im Fokus. Wir sprachen mit dem Agco-CEO über die Investitionspläne für 2011.

eilbote: Herr Richenhagen, laut der italienischen Zeitung „MF“ ist Ihr Interesse, die Fiat-Tochter CNH Global zu übernehmen weiterhin groß. Fiat-Chef Sergio Marchionni habe aber bei einem Treffen mit Ihnen vor einigen Wochen einen Verkauf abgelehnt. Eröffnet trotz der großen Aktienanteile Fiats das nun ausgegliederte Unternehmen Fiat-Industrial, in dem die Landtechnik- und Lkw-Sparten des italienischen Konzerns zusammengefasst werden und ab Januar in Mailand gesondert an der Börse in Mailand notieren, doch noch Möglichkeiten, bei Case New Holland zum Zuge zu kommen?

Martin Richenhagen: Die Diskussionen um Agco und CNH sind ein Dauerbrenner in den Medien. Die Frage ist, wie geht man damit um. Deshalb sage ich immer: Falls es jemals eine Möglichkeit für eine Übernahme gäbe, würde uns das natürlich interessieren. Auch Claas, die immer wieder als Kaufkandidaten genannt werden, wäre natürlich eine interessante Option. Solche Fragen also mit „kein Kommentar“ zu beantworten, sieht nicht gut aus und schürt nur Spekulationen. Also sage ich klar, jawohl, wir sind interessiert. Doch klar ist auch: Weder Fiat noch Claas wollen verkaufen.

eilbote: Was hat es dann mit

der Ausgliederung von CNH auf sich?

Richenhagen: Meine Sicht der Dinge ist, dass Fiat-Chef Marchionni und die Fiat-Familie die Unternehmen zwar trennen wollen, aber doch wohl mehr, weil die Möglichkeit der getrennten Betrachtung der Geschäfte Auto und Landtechnik/Lkw zum einen die Risiken der Automarktes von der erfolgreichen Sparte fernhalten. Zudem dürfte die getrennte Notierung für CNH ein Kursplus an der Börse bedeuten. Gleichzeitig hat mir Marchionni klargemacht, dass er die Sparte für Kerngeschäft hält und nicht verkaufen will. Im Übrigen glaube ich, dass auch Iveco nicht für einen Verkauf zur Verfügung steht.

eilbote: Auch eine unfreundliche Übernahme wird diskutiert...

Richenhagen: Unfreundliche Übernahmen bei einer Besitzstruktur wie bei Fiat bzw. CNH halte ich für unrealistisch und zudem wenig sinnvoll.

eilbote: Richtet sich Ihr Fokus dann auf andere Übernahmeziele, etwa Gallignani, wo Agco doch schon Anteile hält und zudem Rundballenpressen fertigen lässt, außerdem mit dem anderen Gallignani-Teilhaber Kverneland erst im Herbst eine umfassende Vertriebskooperation für die Fendt-Pressen bekannt gegeben hat?

Richenhagen: Die Auftragsfertigung von Geräten aus dem Erntebereich bei Gallignani ist Teil unserer sehr ordentlichen Strategie, organisch zu wachsen. Auf diese Weise haben wir es ja auch geschafft, unseren Umsatz von 2005 bis 2008 zu verdoppeln. Und natürlich haben wir 2010 auch ein paar Akquisitionen gemacht, an denen wir schon längere Zeit gearbeitet haben. So konnten wir das Mähdreschergeschäft von Laverda nun zu 100 Prozent übernehmen. Dort fertigen wir ja schon unseren Hybrid-Mähdrescher. Von den Gallignani-Anteilen haben wir uns übrigens getrennt.

eilbote: Warum dieser Rückzug?

Richenhagen: Bei Gallignani hätten wir über die Beteiligungsverhältnisse der Argo-Gruppe der Familie Morra an Landini ordentlich Kapital einschleusen müssen, ohne wirklich Einfluss zu gewinnen. Die Pressenfertigung bei Gallignani im Auftrag läuft aber weiter, genauso der Vertrieb über Kverneland, auch wenn das Thema Rundballenpressen noch nicht optimal gelöst ist. Aber wir haben ja in den USA mit Hesston einen erfahrenen Hersteller von Ballenpressen. Zwar ist auch da noch nicht alles optimal, aber eventuell werden wir hier selbst Lösungen entwickeln. Bei Landini wird sich deshalb wohl auch nichts bewegen.

Agco-CEO Martin Richenhagen hat für 2011 ein umfangreiches Investitionsprogramm aufgelegt.

eilbote: Das war es also erst mal mit Investitionen in Italien?

Richenhagen: Bei Übernahmen vorerst ja, aber jetzt müssen wir bei Laverda auch etwas tun in Richtung Forschung und Entwicklung. Wir wollen in diesem Bereich auch weiter gegen unsere Konkurrenten von CNH und Claas bestehen können. Und wir wollen unsere 100 Prozent-Beteiligung an der Erntetechnik-Firma Fella in Feucht bei Nürnberg, die wir nun über Laverda dazugewonnen haben, stärker an die Hand nehmen.

eilbote: 2010 haben sie bei Übernahmen viel erreicht. Besteht angesichts der guten finanziellen Situation bei Agco nun 2011 kein Anlagedruck mehr?

Richenhagen: Wenn es gut passt, wachsen wir durch Zukäufe. Da unterliegen wir ja auch tatsächlich etwas dem Druck der Analysten und Aktionäre, schließlich haben wir den Konzern praktisch schuldenfrei gemacht. Also gibt es nur ein paar Auswege, mit dieser komfortablen Situation umzugehen. Entweder wir kaufen eigene Aktien zurück, oder wir schütten eine hohe Dividende aus, oder wir wählen eben die Variante, massiv zu investieren. Was wir 2011 auch tun werden. So sind also weitere Zukäufe möglich, aber eben auch die Investitionen in die eigenen Werke. Etwa in die weitere Automatisierung, auch neue Lackieranlagen gehören dazu, das machen wir beispielsweise in China und Russland. Insgesamt sind für 300 bis 350 Millionen Dollar für Investitionen vorgesehen, dazu wollen wir noch einmal 240 Millionen Dollar nur in Forschung und Entwicklung investieren. Das alles ist Teil unseres organischen Wachstums.

eilbote: Warum ausgerechnet nur in Russland und China der Werksausbau?

Richenhagen: Nein, das waren nur zwei Beispiele. In Deutschland besteht bei Fendt bereits ein ambitioniertes Programm, die Fella-Werke brauchen Modernisierung. In Brasilien haben wir mittlerweile vier Werke.

Vor allem ein neues Werk für Sämaschinen, in einer ganz neuen Halle, hier streben wir eine Verdoppelung der Produktion an. Dann haben wir ein neues Werk für Mähdrescher im brasilianischen Santa Rosa, das ebenfalls ganz neu eingerichtet wird. In Russland haben wir ja schon eine erfolgreich laufende Zusammenarbeit mit der CTP, der ehemaligen Agromasch, wo wir die Motoren unserer aus Finnland stammenden Marke Sisu montieren lassen. Das versetzt uns aber auch in die Lage, unsere Traktoren und Mähdrescher in Russland besser zu platzieren. Und wir wollen mit CTP ein Mähdrescher-Montagewerk bauen, ganz neu, praktisch auf der grünen Wiese, damit wir von unseren neu entwickelten Fertigungstechniken auch dort ganz profitieren können.

eilbote: Gilt diese ambitionierte Investitionsstrategie auch für das Reich der Mitte?

Richenhagen: In China planen wir nach dem bereits bestehenden Werk insgesamt vier Werke, wo wir Sisu Drei- und Vier-

zylindermotoren fertigen. Auch die Montagen für Traktoren und Mähdrescher sind in diesen Werken geplant. Bis 2013 wollen wir mit den Sisu Motoren dann den gesamten Antriebsstrang, also mit Getriebe und Achsen fertigen, der dann als Plattform für unsere einfacheren Traktoren besonders für die Schwellenländer dienen kann. Und tatsächlich werden wir versuchen, unsere Marktstellung in China, dem kommenden großen Markt für Landtechnik, durch Zukäufe noch auszubauen. Salopp gesagt: Wenn uns in China etwas Tolles über den Weg läuft, dann schlagen wir zu. Aber wir wollen nicht Juniorpartner sein, wie es jetzt etwa mit den großen Herstellern im Reich der Mitte nur möglich ist, weil diese alle in staatlicher Hand sind. Deshalb kaufen wir nur, wenn ein Angebot von einem privaten Hersteller kommt.

eilbote: Viele dieser Vorhaben sind für den Markt doch immer noch überraschend...

Richenhagen: Das sind alles Projekte, die wir schon lange

vorbereitet haben und nun umsetzen können. Das versuchen wir auch immer den Analysten, Aktionären und der Presse zu erklären. Wir haben ja nicht nur Fella und Laverda gekauft, sondern auch Sparex in England, einen Hersteller von Landmaschinensatzteilen, die nicht an unsere Marken gebunden sind. Das hilft auch unseren Händlern, die solche Teile für andere Fabrikate ja im Tagesgeschäft benötigen. Und wir haben etwa in den USA 50 Prozent an einem Hersteller von Sämaschinen gekauft, der mit der neuen Technik über Pressluft arbeitet. Diese Technik wird besonders in Regionen mit großflächiger Landwirtschaft eingesetzt. Ein Zukunftsmarkt.

eilbote: Ihr Ausblick für 2011?

Richenhagen: Die Einkommen der Landwirte werden sich auch 2011 vernünftig entwickeln. Wir haben es hier mit einem langwierigen Paradigmenwechsel zu tun, bis 2050 wird sich die Nachfrage bei vielen Agrarrohstoffen verdoppeln. Und die Preise werden sich deshalb

auch auf lange Sicht besser entwickeln.

eilbote: Konkrete Ziele für den Agco-Konzern?

Richenhagen: Für unser Geschäft erwarten wir in den USA 2011 fünf bis zehn Prozent Wachstum. Ähnlich wird sich auch Europa entwickeln, nachdem sich hier die Landwirte 2010 noch zurückgehalten haben. Sie sind ja traditionell zurückhaltend, was aber auch für langfristig erfolgreiches Unternehmertum spricht. Und die Milchmärkte scheinen sich zu entspannen. Für Südamerika erwarten wir nach dem Rekordjahr 2010 einen leichten Umsatzrückgang von etwa zehn Prozent. Doch weil vor allem die kleinen, margenschwachen Traktoren und Maschinen aufgrund eines Förderprogramms der Regierung gut gelaufen sind, gehen wir davon aus, dass sich nun durch den anziehenden Verkauf der höherpreisigen Maschinen unterm Strich beim Gewinn keine Nachteile zeigen.

eilbote: Herr Richenhagen, wir danken für dieses Gespräch.

MIT KRAMP IST DAS GANZE JAHR BESCHERUNG!

FROHE WEIHNACHTEN Und ein glückliches Neues Jahr!

Freuen Sie sich auch 2011 auf unseren professionellen und schnellen Ersatzteillieferservice. Kramp wünscht Ihnen und Ihrer Familie ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr. **KRAMP. SO GEHT EINFACH.**

WWW.KRAMP.COM

KRAMP