

AGCO Finance ist die Nummer 1 der deutschen Landtechnik-Finanzierer

Bis 2025 werden 25 Prozent des Umsatzes mit regenerativen Lösungen erwirtschaftet

VON DIETER DÄNZER

FRANKFURT A.M. Die Landwirtschaft hat großes Potenzial, zur Reduzierung des Klimawandels beizutragen. Die agrarzeitung (az) hat nachgefragt, was hinter der sogenannten „Climate Journey“ steckt, die der Finanzierungsdienstleister entwickelt hat.

Kerstin Blank ist Marketing und Communications Managerin bei AGCO Finance und Jörn Korte Country Sales Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz. „Die Climate Journey ist eine weltweite Kampagne von AGCO Finance, unter der wir alle unsere Bemühungen zusammenfassen, um die Landwirtschaft in ihren Nachhaltigkeitsbestrebungen zu unterstützen. Unsere Climate Journey stellt auch für uns selbst eine kontinuierliche Reise dar“, so Blank. „Unser höchstes Ziel ist es, ein engagierter Finanzpartner zu sein, der Landwirte dabei unterstützt, zum einen ihre Erträge zu steigern und zum anderen aber auch ein nachhaltiges Erbe für künftige Generationen zu hinterlassen“, fügt sie hinzu.

„Wir haben die Nachhaltigkeit als zentralen Baustein in unserer eigenen Unternehmensstrategie verankert und bilden unsere eigenen Mitarbeiter zu Klimabotschaftern aus, damit diese unsere Kunden umweltbewusst beraten können. Unser Ziel ist, dass wir bereits im Jahre 2025 mit der Finanzierung regenerativer Lösungen 25 Prozent unseres Umsatzes erwirtschaften“, ergänzt Korte.

Ziel von „Net Zero“

Der Mutterkonzern von AGCO Finance, die Rabobank Gruppe – so ist von den beiden Ansprechpartnern zu hören –, habe sich zu „Net Zero“ verpflichtet und entwickle gemeinsam mit den Kunden Strategien zur Dekarbonisierung ihres Portfolios. Hierzu sei ein Kli-



Was sich hinter der „Climate Journey“ von AGCO Finance verbirgt, erläutern Marketing & Communications Managerin Kerstin Blank und Jörn Korte (l.), Country Sales Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz, im az-Technik-Talk-Podcast mit Dieter Dänzer.

FOTO: DD

mafonds über 50 Mio. € aufgelegt worden. Mit diesem biete man Kunden, die nachhaltige Ergebnisse in ihren landwirtschaftlichen Betrieben anstreben, insbesondere der Bodengesundheit, maßgeschneiderte Zinssätze für ihre Kredite an.

„Welche Kunden wir künftig unterstützen werden, dafür entwickeln wir aktuell die Kriterien. Es gibt eine Reihe sehr spannender Projekte, die von unseren Partnern ins Leben gerufen wurden. Beispielsweise betreiben in einem Projekt mehrere Landwirte ambitionierte Humuswirtschaft und fördern den Artenschutz in den Feldfluren“, so Korte. In diesem Projekt arbeiten Kommunen, Unternehmen und private Sponsoren zusammen und unterstützen Landwirte beim Humusaufbau, um damit

CO₂ zu speichern, CO₂-Emissionen zu reduzieren, den Wasserhaushalt auf Feldern und kommunaler Infrastruktur zu verbessern sowie die Biodiversität zu fördern.

Wissen wird bereitgestellt

Das Wissen, welches auf der Homepage in Form von Whitepapers, Blogs und Videointerviews auch zum Herunterladen allgemein verfügbar ist, wurde laut Blank durch die Zusammenarbeit und den Dialog mit Stakeholdern gesammelt: „Unser erstes Climate Journey Whitepaper mit dem Titel ‚Landwirtschaft für eine bessere Zukunft‘ erläutert beispielsweise, wie wichtig es ist, jetzt zu handeln und welche Rolle die Landwirtschaft im Kampf gegen den Klimawandel spielen kann. Darin gibt es auch Hinweise, was Landwirte konkret tun können“, erläutert Blank.

Neben diesem Whitepaper habe man auch Vertiefungen zu besonders wichtigen Themen veröffentlicht, unter anderem Carbon Farming. Darin gehe es darum, wie moderne Landwirtschaft die Klima-Agenda unterstützen könne. Eine weitere Ausarbeitung sei der Biochar gewidmet. Dabei handle es sich zwar um eine bereits bekannte Methode. Aber die Diskussionen darüber würden aktuell wieder aufflammen.

Ganz aktuell ist eine Serie von vier Vertiefungen zum Thema Biodiversität veröffentlicht worden mit praktischen Tipps, wie beispielsweise dem Zählen von Schmetterlingen. In den vier Exzerpten geht es um die Themen:

- Produktive, nachhaltige und widerstandsfähige Landwirtschaft;

- die Bedeutung der biologischen Vielfalt für landwirtschaftliche Produktivität und Compliance;

- wie Landwirte Biodiversität in ihren Abläufen verbessern können;

- und zu guter Letzt, wie all diese Bemühungen messbar gemacht werden können.

Was Blank wichtig ist zu erwähnen, dass man selbst durch die praktischen Beispiele sehr viel dazulerne: „Letzten Monat haben wir zum Beispiel die Swiss Future Farm (SFF) besucht. Dabei handelt es sich um ein Projekt, das in der

☑ Klimafonds über 50 Mio. € aufgelegt

Schweiz unter anderem durch die AGCO Corporation ins Leben gerufen wurde.“ Aufgabe der SFF sei es, die durch den digitalen Wandel geschaffenen Möglichkeiten für die Landwirtschaft aufzugreifen und praxisnahe Lösungen für Landwirte zu schaffen. „Bei unserem Besuch konnten wir uns unter anderem Beispiele der Präzisionslandwirtschaft ansehen. Es wurde uns gezeigt, wie sich Pflanzenschutzmittel mithilfe von Drohnen selbst auf unwegsamem Gelände punktgenau ausbringen lassen. Ein weiterer Versuch, der uns präsentiert wurde, war die Aussaat von Silomais per Roboter.“

Situation im Agrar-Finanzbereich

Natürlich wollte die az auch wissen, wie sich der geänderte geldpolitische Kurs der Notenbanken auf den Agrar-Finanzbereich ausgewirkt hat. Korte: „Im Juni haben

Firmengeschichte

Der weltweit agierende Anbieter von **Finanzierungs-lösungen** für **Agrartechnik** hat seinen Ursprung in Großbritannien. Das Unternehmen wurde 1990 als **Joint Venture** der **AGCO Corporation** und **De Lage Landen** (heute DLL Group), einer hundertprozentigen Tochter der **Rabobank**, gegründet. Seit dem Jahr **2018** ist in Deutschland **AGCO Finance** ein **Handelsname**, unter dem die De Lage Landen International B.V. Finanzdienstleistungen für Landmaschinen der AGCO-Gruppe erbringt, unter anderem der Marken **Fendt**, **Massey Ferguson** und **Valtra**. Infolgedessen wurde die **Deutschlandzentrale** von AGCO Finance an den Standort von DLL nach **Düsseldorf** verlagert. Der **Hauptsitz** ist in **Eindhoven**. Weltweit verwaltet das Unternehmen ein **Bruttokreditportfolio** von über **10 Mrd. US-\$**. **DD**

sich die Konditionen für zehnjährige Darlehen binnen eines Monats um mehr als 0,5 Prozentpunkte verteuert auf in der Spitze 3,4 Prozent. Somit haben sich die Zinsen seit Jahresbeginn mehr als verdreifacht und liegen heute bereits wieder höher als vor zehn Jahren.“ Die Notenbanken wollten mit ihrer strafferen Geldpolitik der historisch hohen Inflation Einhalt gebieten, die durch Corona-Pandemie, Ukrainekrieg und Lieferprobleme ausgelöst wurde.

„Aus unserer Sicht sind die Erwartungen an die nächsten Leitzinserhöhungen in den jetzigen schmerzhaften Zinserhöhungen bereits größtenteils eingepreist. Die Konjunktursorgen gewinnen zunehmend an Bedeutung, was sich wiederum bremsend auf den Zinsanstieg auswirken wird. Daher sehen wir momentan eher eine Entspannung“, so Korte. Die Experten deutscher Kreditinstitute erwarten seiner Meinung nach in der Mehrheit, dass aufgrund der Inflation der steigende Trend im weiteren Jahresverlauf zwar anhalten wird, aber der Anstieg nicht mehr so stark ausfallen dürfte wie in der ersten Jahreshälfte. Der Country Sales Manager äußerte sich abschließend, er sei sich sicher, dass das eigene Unternehmen in den nächsten Jahren die magische Schallmauer von 1 Mrd. € Neukundenfinanzierungsvolumen pro Jahr durchbrechen werde.



Einen weiterführenden Podcast mit Kerstin Blank und Jörn Korte von AGCO Finance finden Sie hier:

• [agrartime.de/agcofinance](https://www.agrartime.de/agcofinance)

Zahlen und Daten zu AGCO Finance

- AGCO Finance beschäftigt in **Deutschland** mehr als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon sind elf als Gebietsleiter für eine qualifizierte Kundenberatung und Händlerbetreuung aktiv.
- Das Unternehmen arbeitet in der Marktverantwortungsregion Deutschland, Österreich und der Schweiz mit über **400 AGCO-Händlern**, respektive **1500 Verkäufern** zusammen.
- Im Endkundengeschäft wird jährlich ein **Finanzierungsvolumen** von mehr als **600 Mio. €** generiert.
- Die **Händlerfinanzierungen** summieren sich jährlich auf über **1,4 Mrd. €** auf.
- Das jährliche **Neugeschäft** beläuft sich somit auf über **2 Mrd. €**.
- Die zurzeit aktiven **24 000 Verträge** entsprechen einem Kreditportfolio von über 2,1 Mrd. €.
- Pro Jahr werden über **6 500 Endkunden-Verträge** abgeschlossen.
- Bei mehr als der Hälfte der in Deutschland verkauften **Neuschlepper** der Marken Fendt, Massey Ferguson und Valtra hat AGCO Finance im letzten Jahr die Finanzierung abgewickelt.
- Bei der **AGCO-Erntetechnik** liegt die Finanzierungsquote bei 75 Prozent. **DD**