



Frankfurt am Main,
23. April 2025

Agritechnica 2025: Neuerungen für den Landtechnikhandel

9. bis 15. November 2025 in Hannover – Leitthema „Touch Smart Efficiency“ – Herausforderungen begegnen – Chancen der Digitalisierung nutzen – Agritechnica 2025: Plattform für den internationalen Landtechnikhandel – agritechnica.com

Die Digitalisierung schreitet auf den landwirtschaftlichen Betrieben stetig voran. Das erfordert von Landtechnikhändlern Lösungen und Kompetenzen, die Landwirte und Landwirtinnen von ihnen fordern, um sich den Herausforderungen der Zukunft stellen zu können. Welche Chancen und Möglichkeiten der Landtechnikhandel den Betrieben bieten kann, werden vielfältige Neuentwicklungen auf der Agritechnica 2025 zeigen, die vom 9. bis 15. November in Hannover stattfindet. Neu mit dabei ist unter anderem das "Business Matchmaking", welches gezielte Kontakte zwischen Handel und Ausstellern erleichtert sowie das International Dealer Center in Halle 2. Registrierte Händler erhalten zudem die Möglichkeit, auf der Messe-Website und in der App gelistet zu werden, wodurch sie schnell von Kunden und Ausstellern gefunden werden können.

Der Landmaschinenhandel steht vor etlichen Herausforderungen. Geopolitische Krisen und deren Auswirkungen auf Marktpreise, hohe Zinsen, unklare politische Rahmenbedingungen und immer höhere Unsicherheiten im Ertragsniveau und bei den Qualitäten der landwirtschaftlichen Produkte infolge extremer Wetterlagen sind Unsicherheitsfaktoren für die Betriebe. Je nach Betriebsausrichtung können sie einen unterschiedlichen Einfluss auf die Einkommen der Betriebe haben und ihre Investitionsbereitschaft beeinflussen.

Auf äußere Faktoren wie Kaufzurückhaltung bei den Betrieben, Extremwetterereignisse und unklare politische Rahmenbedingungen kann der Landtechnikhandel nicht oder nur bedingt reagieren, zum Beispiel mit attraktiven Kauf- oder Finanzierungsangeboten. Anders sieht es bei einer weiteren Herausforderung aus, nämlich der Digitalisierung, bei der der Handel direkt gefordert ist. Hier entscheiden nicht zuletzt Kompetenz, Know-how und die Lösungs- und Serviceangebote der Landtechnikhändler über ihren Erfolg.

Eine schwierige Materie

Die Landtechnikhändler müssen digitale Technologien in ihr Portfolio aufnehmen, sofern sie es nicht schon getan haben, und den Landwirten und Landwirtinnen geeignete Angebote zu machen. Das ist mitunter leichter gesagt als getan, schließlich hat man es hier häufig mit komplexer und beratungsintensiver Technik zu tun. Hinzu kommt, dass beschleunigte Innovationszyklen von Systemen, Maschinen und Softwarelösungen es erfordern, sich permanent up-to-date zu halten. Last but not least sehen sich die Verkäufer und Werkstattmitarbeiter oft technikaffinen Landwirten und Landwirtinnen gegenüber, die sich mit Sensoren, Software und Co. bestens auskennen.

Um den digitalen Technologien gewachsen und für die Kunden kompetente Ansprechpartner zu sein, muss das Fachpersonal der Landtechnikhändler umfassend zu integrierten digitalen Lösungen geschult sein, um überzeugend gegenüber ihren Kunden auftreten zu können. Wenn dann auch noch die Leistung der Produkte stimmt – Stichwort einwandfrei funktionierende Schnittstellen –, steht einem erfolgreichen Vertrieb der Produkte nichts mehr im Wege.

Leicht gestiegene Investitionsbereitschaft

Viele Händler hoffen auf eine steigende Investitionsbereitschaft der deutschen Landwirte und Landwirtinnen. Wie ist es darum aktuell bestellt? Hoffnung für den Handel gibt es. Nach dem Agrarbarometer der Landwirtschaftlichen Rentenbank hat sich das Agrar-Geschäftsklima Anfang 2025 gegenüber Herbst 2024 verbessert, was die Investitionsbereitschaft ansteigen lässt. 64 Prozent der befragten Landwirte und Landwirtinnen planen demnach Investitionen in diesem Jahr.

Agritechnica 2025: Plattform für den internationalen Landtechnikhandel

Die Agritechnica 2025 bietet Landwirten und Landwirtinnen eine sehr gute Gelegenheit, mit ihren Landtechnikhändlern die Stände der Hersteller zu besuchen, um dort die neuesten Technologien für ihre Betriebe in Augenschein zu nehmen. Die Weltleitmesse bringt Hersteller, Händler, Landwirte und Branchenexperten weltweit zusammen und fördert so den globalen Austausch und die Vernetzung.

Die Agritechnica 2025 präsentiert sich in diesem Jahr mit neuen, innovativen Formaten zur besseren Vernetzung und Sichtbarkeit und bietet so dem Landmaschinenhandel einen zusätzlichen Mehrwert. Registrierte Händler erhalten die Möglichkeit, auf der Messe-Website und in der App gelistet zu werden, wodurch sie schnell von Kunden und Ausstellern gefunden werden.

Mit dabei ist unter anderem das International Dealer Center (IDC) als zentraler Treffpunkt für den internationalen Fachhandel. Hier finden Fachbesucher eine exklusive Lounge für Händler, ihre Geschäftspartner, Kunden und Mitarbeiter, tägliche "Pop-up Talk Dealer"-Sessions um 17:00 Uhr mit internationalen Sprechern, gefolgt von einem Come-Together zum fachlichen Austausch sowie einen Info-Counter zu allen Fragen zur Aus- und Weiterbildung in der Branche.

Ein weiteres neues Format auf der Agritechnica 2025 ist das "Business Matchmaking", welches gezielte Kontakte zwischen Handel und Ausstellern erleichtert und so wertvolle Geschäftsbeziehungen fördert. Die bewährte "Werkstatt Live" wurde in eine Version 2.0 weiterentwickelt. An den Agribusiness Days liegt hier ein besonderer Fokus auf Servicethemen wie Robotik, künstlicher Intelligenz und Precision Farming. Ziel ist es, neue Talente für die Branche zu gewinnen und die Attraktivität des Berufsbildes Land- und Baumaschinenmechatroniker zu stärken.

Der registrierte Landmaschinenhandel kann aus vier unterschiedlichen Händlerpaketen wählen, die auch vergünstigte Eintrittstickets enthalten.

Den gesamten Fachtext lesen Sie hier: <https://www.agritechnica.com/de/news/landtechnikhandel-den-herausforderungen-begegnen>

Aktuelle Informationen zur Agritechnica 2025:

www.agritechnica.com

www.facebook.com/agritechnica

www.twitter.com/agritechnica

www.instagram.com/agritechnica

www.youtube.com/agritechnica

www.linkedin.com/groups/3348135/

Presse-Kontakt

Jana Sondermann

DLG-Pressereferentin

+49 69 24788-447

j.sondermann@dlg.org

DLG. Fortschritt und Nachhaltigkeit in Landwirtschaft und Lebensmittelwirtschaft

Die DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V.), 1885 von Max Eyth gegründet, steht für Produktivität und Ressourcenschutz in einer nachhaltigen und innovationsfreundlichen Wertschöpfungskette Agrar und Ernährung. Ziel der DLG ist, mit Wissens-, Qualitäts- und Technologietransfer den Fortschritt zu fördern. Die DLG hat mehr als 31.000 Mitglieder, sie ist gemeinnützig, politisch unabhängig und international vernetzt. Als eine der führenden Organisationen ihrer Branche organisiert die DLG Messen und Veranstaltungen in den Bereichen Landwirtschaft und Lebensmitteltechnologie und testet Lebensmittel, Landtechnik sowie Betriebsmittel. Die DLG steht mit ihrem Fachzentrum für Landwirtschaft und Lebensmittel sowie den Medien der DLG-Verlage für unabhängigen Know-howTransfer. Darüber hinaus erarbeitet die DLG in zahlreichen nationalen und internationalen Experten-Gremien Lösungen für die Herausforderungen der Land-, Agrar- und Lebensmittelwirtschaft.

www.dlg.org