

Matev

## 2023 neu aufgestellt

Michael Volz übergab die Geschäftsführung an Georg Hemmerlein



Georg Hemmerlein (Mitte) übernimmt die alleinige Geschäftsführung und wird dabei durch Sina Lindner und André Gallasch in der erweiterten Geschäftsführung unterstützt.

Das Unternehmen Matev hat, nachdem Michael Volz nach neun Jahren das Unternehmen zum Ende des Jahres verlassen hat, die Geschäftsführung neu aufgestellt. Georg Hemmerlein übernimmt ab sofort die alleinige Geschäftsführung und wird dabei durch Sina Lindner und André Gallasch in der erweiterten Geschäftsführung, welche mit Prokura ausgestattet sind, unterstützt. Volz hat seinen Austritt bereits mit einem Schreiben an die Kunden angekündigt und wird Anfang dieses Jahres auch nochmal persönlich von vielen Kunden Abschied nehmen. Matev 3.0 war nicht nur das Mot-

to des Markenrelaunchs der Matev, sondern setzt sich durch die neue Aufstellung der Geschäftsführung und die dadurch teilweise neue Strukturierung der Abteilungen im Inneren fort. Nach dem angekündigten Abschied von Volz und der umfangreichen Digitalisierung vieler Arbeitsbereiche des Unternehmens ist die Herausforderung, die Aufgaben und Prozesse neu zu sortieren, zu strukturieren und umzusetzen. Dabei wird die Umsetzung der neuen Organisation immer im Dialog mit den Mitarbeitern erfolgen, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens.

BayWa/Ziegler

## Enge Partnerschaft

Alleinvertreib jetzt auch bei Bodenbearbeitungsgeräten innerhalb der Geschäftseinheit Massey Ferguson

Die BayWa AG ist in Bayern und Sachsen neuer Alleinvertriebspartner für Bodenbearbeitungsgeräte der Ziegler GmbH und ergänzt damit ihr Angebot an Maschinen und Geräten innerhalb der Geschäftseinheit Massey Ferguson.

Laut Markus Leinfelder, Leiter Produktmanagement Neumaschinen bei der BayWa AG, will das Unternehmen mit den Produkten von Ziegler wie Grubbern, Scheibeneggen, Striegel, Saatbettkombinationen und Cambridgewalzen, am Landtechnikmarkt weiter wachsen und die bisherige Kooperation, die

sich auf den Bereich Erntetechnik beschränkte, ausbauen. Josef Ziegler, Gesamtvertriebsleiter bei Ziegler, betont die Vorteile für sein Unternehmen durch die hohe Standortdichte und die gute Ersatzteilversorgung über die Technikwerkstätten des Vertriebspartners.

Das Familienunternehmen Ziegler kann auf eine mehr als 100-jährige Tradition zurückblicken. Es bewirtschaftet selbst einen landwirtschaftlichen Betrieb, auf dem neue Geräte zuerst getestet werden. Das Produktsortiment wird kontinuierlich erweitert.



Bild vom Kick-off-Treffen im Sommer.

BayWa

Seppi M.

## 120 internationale Vertriebspartner zu Gast

Der Spezialist für Mulchgeräte präsentierte im Trentino seinen neuen Betriebssitz

Mit einer dreitägigen Veranstaltung, an der 120 internationale Vertriebspartner aus Europa, Australien und Nordamerika teilnahmen, präsentierte der Mulcherspezialist Seppi M. seinen neuen Betriebssitz im Trentino. Neben Werksführungen, Produktschulungen in fünf Sprachen sowie einem geselligen Begleitprogramm, fanden prakti-



Neuheiten des Herstellers konnten im praktischen Einsatz erlebt werden.



Verleihung der Preise für die TOP-Dealer des Jahres.

sche Maschinenvorfürungen im Feld statt. Im Rahmen der Gala-Eröffnung, die mitten in der Produktionshalle stattfand, wurden die Preise für die TOP-Dealer des Jahres verliehen.

Interview

## Steigende Zinsen verändern Finanzierungsgeschäft

Der eilbote sprach mit dem Vertriebsdirektor agrarfinanz der akf bank GmbH & Co KG, Michael Holdenried, über die Finanzierung des aktuellen Frühkaufs und den Ausblick auf das gerade begonnene Jahr.

**eilbote:** Wie entwickelt sich der Frühkauf in dieser Saison im Vergleich zu den anderen Jahren?

**Michael Holdenried:** Bei der akf bank dreht sich die Finanzierung des Frühkaufs in erster Linie um die Finanzierung von Mähreschern, Häckslern und Erntetechnik allgemein. Das sind Objekte mit bis zu 500.000 Euro Investitionssumme beziehungsweise darüber. Im Gegensatz zu vergangenen Jahren – mit einem Zinssatz nahe Null – beschäftigt uns aktuell ein steigender Zins.

Derzeit sehen wir eine Entwicklung aufgrund der länger gewordenen Lieferzeiten von der indirekten Frühkauffinanzierung zur direkten Frühkauffinanzierung. Bei der direkten Frühkauffinanzierung zahlt die akf bank als Kreditgeber dem Hersteller den Maschinenpreis zum Zeitpunkt der verbindlichen Bestellung durch den Händler. Die Finanzierung läuft auf den Endkunden. Für diese Finanzierung kann sich der Endkunde die momentan gültigen Zinsen durch eine Zinssicherung absichern.

**Wann lohnt sich das?**

Derzeit ist es ein Rechenexempel, ob eine mögliche Zinsanhebung über die gesamte Laufzeit die Finanzierungskosten mehr erhöht, als die Zinssicherung jetzt kosten würde. Es ist eine Option, die wir anbieten. Sicher ist das Geschäftsmodell abhängig von der erwarteten Zinsentwicklung. Die EZB hat für das erste Quartal bereits eine weitere Zinsanhebung angekündigt.

**Wie bewerten Sie die Liquiditätsentwicklung im Landmaschinenhandel?**

Auf der einen Seite hat die Marktsituation die Gebrauchtmaschinenhöfe der Händler merklich geräumt und so Liquidität geschaffen. Auf der anderen Seite stehen die Händler vor der Her-

ausforderung, aufgrund des aktuellen Preisniveaus Maschinen zu ordern mit Blick auf die aktuelle Liefersituation und der daraus resultierenden Rechnungsfalligkeit.

Alles in einem Umfeld steigender Zinsen.

Gerade größere Händler haben die zinsgünstigen Jahre genutzt, Eigen- und Fremdkapital in die Modernisierung oder den Neubau von Werkstätten zu investieren.

Und gerade jetzt bietet die Händlereinkaufsfinanzierung durch die akf bank dem Händler den notwendigen Spielraum und die Flexibilität, seinen Lagerbestand zu finanzieren.

Die Händler selbst werden aber auch aufmerksamer beim Verkauf der hochpreisigen Maschinen. Zunehmend werden Neumaschinenbestellungen erst nach Vorliegen einer Finanzierungsbestätigung für Geschäfte mit Lohnunternehmen oder Landwirten vorgenommen.

**Wie lautet Ihre Prognose des Geschäftsverlaufs 2023?**

Die allseits bekannten Rahmenbedingungen bleiben weiter unsicher: Gestörte Lieferketten, der Krieg und steigende Energiekosten, Inflation und Zinsmärkte. Keiner kann diese Risikofaktoren seriös abschätzen. Wir blicken auf ein starkes Jahr 2022 zurück mit Zuwächsen von bis zu 30 Prozent. Für 2023 gehen wir von einem moderaten Wachstum aus. Wir erwarten ein stärkeres erstes Halbjahr; das zweite Halbjahr wird sich voraussichtlich etwas abschwächen.

Im Interview



Michael Holdenried.

Michael Holdenried ist seit Juli 2022 Direktor der Sparte akf agrarfinanz des Wuppertaler Finanzdienstleisters. Der 37-jährige Betriebswirt ist seit 2017 als Gebietsleiter Baden-Württemberg für die akf aktiv. Davor war er Betriebsleiter beim Same Deutz-Fahr Zentrum. Dies ist eine Tochter der ZG Raffaisen eG, spezialisiert auf den Vertrieb neuer und gebrauchter Landtechnik. Die akf bank finanziert Investitionsgüter in vielen Branchen.

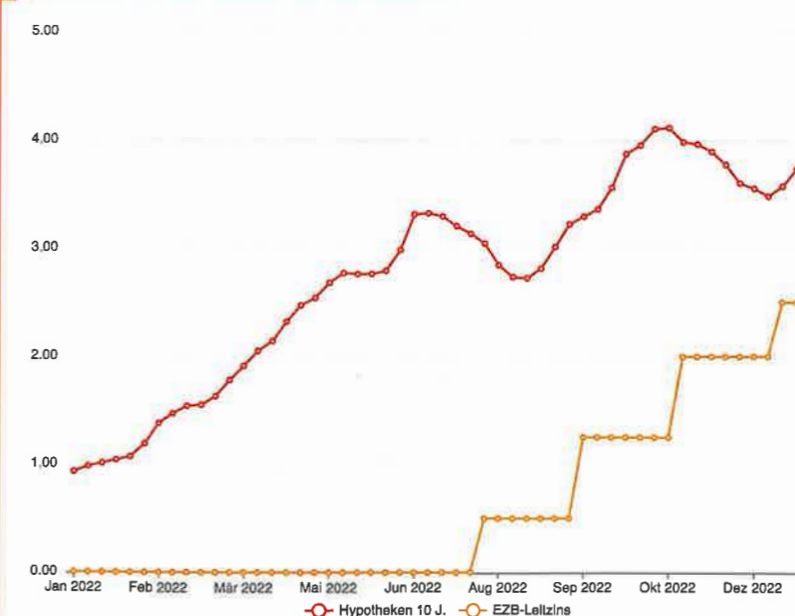
**Haben Sie Vorsätze?**

Die akf bank wird dieses Jahr die beiden Themen „Nachhaltigkeit“ und „Autonome Landtechnik“ weiter vorantreiben. Mit Nachhaltigkeit meinen wir nicht den Erwerb von Zertifikaten für das „Greenwashing“. Wir bieten für Maschinen, die der nachhal-

tigen Wirtschaftsform dienen (zum Beispiel Gülleausbringtechnik, Spritztechnik), vergünstigte Zinskonditionen. Auch die ersten Roboter für Sonderkulturbetriebe haben wir finanziert. Diesen Sektor wollen wir ausbauen.

Die Fragen stellte Bernd Pawelzik

Entwicklung Bauzinsen und EZB-Leitzins



Quelle: FMH Finanzberatung