



## Herr Richter, welchen Stellenwert hat die heimische Agrartechnikbranche in Sachsen?

■ Die Branche ist klein und erhielt daher auch lange Zeit wenig Aufmerksamkeit. Dennoch gibt es eine Reihe von überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), deren Kompetenzen wir mit dem Netzwerk Agrartechnik bündeln und stärken wollen. Und das ist auch wichtig, denn allein wäre es auf lange Sicht für den Einzelnen noch schwieriger, sich Gehör und Aufmerksamkeit zu verschaffen oder sich am Markt zu behaupten.

## Der Agrartechnikmarkt wird von großen, international tätigen Unternehmen bestimmt. Haben kleine Hersteller aus Sachsen überhaupt eine Zukunft?

■ Sie haben Chancen, wenn sie sich gemeinsam gut aufstellen und dabei auch – wie wir es tun – über Bundesländergrenzen hinweg mit anderen Unternehmen der Branche zusammenarbeiten. Sie müssen flexibel und innovativ sein, Nischen besetzen, auch mit neuartigen Endprodukten, für die es einen Markt in der Landwirtschaft gibt, aber deren Umsatzpotenzial für große Agrartechnikunternehmen zu gering ist. Durch Kooperation wird die Realisierung solcher Produkte einfacher oder überhaupt erst möglich.



■ **Thomas Richter** ist Vorstandsvorsitzender des AgroSax Landtechnik e. V. als Projektträger des Kompetenznetzwerks Agrartechnik Sachsen.

FOTO: KARSTEN BÄR

## Gibt es schon Ideen für solche Produkte?

■ Unsere Fachgruppe „Innovation und Produktentwicklung“, die gerade ihre Arbeit aufnimmt, verfolgt bereits einige Ansätze. Beispielsweise das neuartige Verfahren „Rotapull“ zur Bodenlockerung der Mohn Manufaktur aus Großschirma bei Freiberg. Oder den von Dr. Johann Rumpler vom Bernburger Zentrum für Acker- und Pflanzenbau der Landesanstalt für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau Sachsen-Anhalt entwickelten Kompakternte-Mähdrescher, mit dem Korn, Spreu und Stroh mit nur einer Überfahrt geerntet werden können.

# Gemeinsam mehr Erfolg

Im **Kompetenznetzwerk Agrartechnik** wollen kleine und mittlere Unternehmen der Agrartechnikbranche des Freistaats und angrenzender Bundesländer ihre Position am Markt verbessern.



**Betriebsrundgang** in der Annaburger Nutzfahrzeuge GmbH. Das Unternehmen in Sachsen-Anhalt war vergangene Woche Gastgeber für das 3. Treffen des Kompetenznetzwerks, in dem es selbst aktiv mitwirkt. FOTO: KB

Ein weiteres Projekt ist die von der Budissa Agroservice GmbH Kleinbautzen angestrebte Entwicklung von Entnahmetechnik für Siloschläuche.

## Nicht jedes Netzwerkunternehmen wird an der Herstellung solcher Produktinnovationen teilhaben können.

■ Dennoch kann jeder von stärkerer Zusammenarbeit profitieren. Das zeigen die Erfahrungen der Fachgruppe „Kooperation und Einkauf“, die seit 2013 arbeitet. Hier wird beispielsweise erfasst, wer über welche Kompetenzen, Technologien und Expertise verfügt.

Dadurch haben sich Geschäftsbeziehungen herausgebildet, die bereits zu erkennbaren Um-

satzsteigerungen führten. Weiterhin finden Abstimmungen beim Einkauf statt. Hinzu kommt der Informations- und Erfahrungsaustausch, der sich aus den regelmäßigen Treffen ergibt.

## Entwicklung und Produktion sind das eine. Zum Erfolg gehört aber auch der Vertrieb.

■ Das ist richtig. Deshalb gibt es im Netzwerk eine Fachgruppe, die sich den Märkten und der Markterschließung widmet. Hier gab es bereits Erfolge durch die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen nach Bulgarien für zwei sächsische Agrartechnikunternehmen. Unterstützung haben wir auf diesem Feld jetzt auch durch die Leipziger IAK Agrar Consulting GmbH, deren Geschäftsführer Dieter Küstling als neues Mitglied in den Vorstand des AgroSax e. V., dem Trägerverein unseres Netzwerkes, gewählt wurde.

## Produktentwicklung und Markterschließung kosten erst einmal Geld. Helfen Ihnen die im Freistaat angebotenen Fördermöglichkeiten?

■ Die bestehenden Förderprogramme sind hilfreich, allerdings ist die damit verbundene Bürokratie hinderlich. Hierzu stehen wir mit dem Wirtschaftsministerium im Gespräch und versuchen im Sinne von Erleichterungen Einfluss zu nehmen. Gemeinsam aufzutreten heißt auch, Lobbyarbeit zu leisten.

## Hat es auch Vorteile für die hiesigen Landwirte, wenn die kleinen und mittleren Agrartechnikfirmen in Sachsen und Mitteldeutschland stärker werden?

■ Durchaus, denn unsere Unternehmen sind nah an den Landwirten als ihren Kunden und können flexibel auf bestimmte Ansprüche reagieren. Wir kooperieren beispielsweise mit dem Sächsischen Landesbauernverband und bringen uns in die Arbeit verschiedener Fachausschüsse ein. In dieser fachlichen Diskussion bekommen beide Seiten Impulse. Unsere Unternehmen erhalten Einblicke in Entwicklungstrends, die Landwirte können ihre Meinungen und Probleme an uns herantragen und damit gewissen Einfluss darauf nehmen, welche Produkte ihnen zur Verfügung gestellt werden.

**Das Gespräch führte**  
KARSTEN BÄR

## Ökolandbau

### Alles zur Umstellung

**Dresden.** Was es bei der Umstellung auf ökologische Landwirtschaft zu beachten gilt, welche Rahmenbedingungen für den Ökolandbau herrschen und wie sich die Vermarktungssituation darstellt, wird auf einem Fachtag des Anbauverbandes Gaa e. V. am 19. Juni ab 10 Uhr auf dem Landgut Naundorf, Grillenburger Straße 54 in 09627 Bobritzsch OT Naundorf, erörtert. Im Anschluss wird der gastgebende Ökobetrieb besichtigt. KB

Anmeldung: Tel. (03 51) 4 03 19 18

## Kompetenznetzwerk Agrartechnik

Dem Kompetenznetzwerk Agrartechnik gehören überwiegend kleine und mittlere Unternehmen aus der Landtechnikbranche, Zulieferer, Forschungseinrichtungen sowie weitere Partner an. An den Grenzen des Freistaates macht die Zusammenarbeit nicht halt, auch Unternehmen und Einrichtungen aus Sachsen-Anhalt, Thüringen und Brandenburg gehören zu den tragenden Partnern des Netzwerkes. Der Zusammenschluss geht auf eine Initiative im Landkreis Bautzen zurück, wo mit der Agrartechnik verbundene Unternehmen vor einigen Jahren den Verein AgroSax Landtechnik e. V. gründeten. AgroSax fungiert als Projektträger für das Kompetenznetzwerk, das als Dachmarke für einen gemeinsamen Marktauftritt steht und durch Kooperation die beteiligten Unternehmen stärken will. KB