

Halbjahreszahlen bei der AGRAVIS

Wir sind solide auf Kurs

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres liegt die AGRAVIS Raiffeisen AG auf Plan. „Wir haben uns vorgenommen, 2020 mit einer stabilen Umsatzentwicklung von rund 6,3 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Steuern in Höhe von 30 Mio. Euro abzuschließen. Bis jetzt spricht nichts dagegen“, erläutert Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff. „Die Corona-Pandemie hat natürlich indirekte Auswirkungen auf unser Geschäft, weitere Themen sind die Fragezeichen zur Afrikanischen Schweinepest und zu den weiteren politischen Rahmenbedingungen. Daneben geht unser Blick auch immer Richtung Himmel – der Regen Mitte Juni kam in einigen Teilen unseres Arbeitsgebietes gerade noch rechtzeitig. Das zeigt, dass unser Geschäftsmodell zu großen Teilen stark wetterabhängig ist.“

Nach den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2020, so bilanziert Johannes Schulte-Althoff, liege der Konzernumsatz bei rund 3,1 Mrd. Euro, was den Planungen und den Vorjahreswerten entspreche. „Positiv ist allerdings die Entwicklung des Ergebnisses. Im vergangenen Jahr wirkten sich die Marktverwerfungen im Bereich Agrarerzeugnisse deutlich aus. Aktuell stehen wir im Bereich Agrarerzeugnisse bei einer



Dr. Dirk Köckler

„AGRAVIS hat den Anspruch, ein profitables, dauerhaft dividendenfähiges Agrarhandels- und Dienstleistungsunternehmen zu sein, das in der Lage ist, Gewinne zu thesaurieren“, so formuliert es der Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler und beschreibt auch sofort den Weg dahin: „Um diese Ziele zu erreichen, hat sich der Konzern eine klare Weiterentwicklung verordnet. Dabei ist Corona nur eine von mehreren Herausforderungen, weitere sind der Klimawandel und damit unsere Wetterabhängigkeit sowie die politischen Rahmenbedingungen, die sich mit dem sogenannten Green Deal extrem auf unser Geschäft auswirken werden.“ Insgesamt geht die AGRAVIS von weiteren Strukturveränderungen

regionaler. Und das heißt: AGRAVIS wird im genossenschaftlichen Verbund der Knotenpunkt in der Landwirtschaft und im ländlichen Raum.“

Die AGRAVIS hat in den vergangenen Monaten im Zuge ihrer selbstgesteckten Vorgaben – in der operativen Exzellenz (OPEX) und der Vertriebsoffensive zusammengefasst – Projekte identifiziert und umgesetzt. Nach der Bündelung der Spezialfutter-Aktivitäten in der Profuma GmbH und der Pferdefutter- und Kleintierfutter-Aktivitäten in der Equovis GmbH in 2019, setzte die AGRAVIS ihre Kunden- und Marktorientierung im Geschäftsfeld Tiere konsequent fort. Zum 1. April 2020 wurden die bisherigen drei Vertriebsgesellschaften AGRAVIS Mischfutter Westfalen GmbH, AGRAVIS Mischfutter Emsland GmbH und AGRAVIS Futtermittel Rhein-Main GmbH zusammengeführt – die neue Vertriebsgesellschaft heißt nun AGRAVIS Mischfutter West GmbH. „Wir sind damit noch näher am Kunden, haben noch schlankere Prozesse und sind noch schneller im Geschäft – mit klarer Aufgabenverteilung und guter Erreichbarkeit der Entscheider. Der Markt für Mischfutter und Spezialfutter ist geprägt von Überkapazitäten. Darüber hinaus wissen wir, dass die Tierzahlen nicht weiter steigen, sondern sinken werden, und wir wissen, dass der Verzehr von Fleisch und Fleischprodukten in den kommenden Jahren rückläufig sein wird. Darauf müssen wir uns einstellen – gemeinsam im genossenschaftlichen Verbund“, erläutert Dr. Dirk Köckler die Beweggründe für weitere Konzentration. „Wir müssen bereit sein, Dinge neu zu denken, Strukturwandel positiv und gemeinsam mit den Genossenschaften zu gestalten und dabei Marktlücken zu nutzen.“

Auch durch Zusammenführung des Pflanzenbaus sollen Kundennähe verbessert und Synergien genutzt werden. „Wir wollen noch schneller, enger und abgestimmter auf die Anforderungen des Marktes reagieren. Das schaffen wir durch

die neue Aufstellung mit Dr. Philipp Spinne als Gesamtbereichsleiter Pflanzenbau und einem hochqualifizierten Team, das die Synergien im Pflanzenbau anpackt, die Mannschaft mitreißt und die Brücke zur Digitalisierung schlägt“, betont Dr. Köckler weiter. Der Bereich Agrarerzeugnisse wurde zuletzt ebenfalls neu ausgerichtet und hat mit Sven-Heiko Hassebroek nun einen Bereichsleiter aus den eigenen Reihen, der die erforderliche weitere Neuausrichtung mitträgt, diese gemeinsam mit den Mitarbeitern im Bereich weiterentwickelt, seine Expertise einbringt und nah am Markt ist. „Die Erfassung von

Getreide an unseren Standorten, die Verarbeitung in unserer genossenschaftlichen Mischfutterwelt und der Handel mit den Mühlen sind ein Organismus. Hier haben wir die Potenziale bei Prozessen, in der Vermarktung, im Risikomanagement zu heben. Daran arbeiten wir mit Hochdruck“, kommentiert der AGRAVIS-Vorstandsvorsitzende.

Darüber hinaus wird die AGRAVIS im Osten der Republik künftig noch stärker erkennbar sein – ab 1. Januar 2021 sind die bisherigen Tochtergesellschaften FGL, Baro,

Weiter auf Seite 2

AGRAVIS will wieder Genussscheine auflegen

Eigenkapital stärken

Nach dem großen Interesse bei den ersten Ausgabungen von Genussrechten in den Jahren 2015 und 2016 plant die AGRAVIS Raiffeisen AG die Vergabe von neuen Genussrechten noch in 2020. Ziel ist es, die Eigenkapitalausstattung des Unternehmens weiter zu stärken.

Bis zu 60 Mio. Euro an zusätzlichem Kapital möchte die AGRAVIS auf diese Weise bei potenziellen Anlegern generieren. Dabei ist auch eine Verlängerung der Genussrechte aus dem Jahr 2015 möglich.

Der Gesamtbetrag von 60 Mio. Euro soll, so AGRAVIS-Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff, in drei Tranchen angeboten werden. Für Aktionäre und Mitarbeiter beträgt das Volumen bis zu 20 Mio. Euro. Der Nennwert pro Genusschein beträgt in dieser Tranche 1.000 Euro. Die Mindestzeichnung liegt bei 2.000 Euro. Die Genussrechte in dieser Tranche werden mit 3,25 Prozent im Jahr verzinst.

Mit der zweiten Tranche wendet sich die AGRAVIS an Altinvestoren, die bereits 2015 Genussrechte (2,25 Prozent) gezeichnet hatten. Sie können nun bei einer Verzinsung von 2,40 Prozent Genuss-

scheine mit einem Nennbetrag und einer Mindestzeichnung von 5.000 Euro erhalten. Gesamtvolumen dieser Tranche: 30 Mio. Euro.

An interessierte Dritte (natürliche und juristische Personen) könnten – so die aktuellen Planungen – Genussrechte bis zu einer Gesamtsumme von 10 Mio. Euro ausgegeben werden. Der Nennwert pro Genusschein und die Mindestzeichnung betragen in dieser Tranche 5.000 Euro. Der Zinssatz liegt bei 2,25 Prozent.

Die Laufzeit der Genussrechte soll erneut fünf Jahre betragen. Die Einnahmen aus den Genussrechten dienen der AGRAVIS zur allgemeinen Finanzierung des Geschäftsbetriebs.

– ho –



Johannes Schulte-Althoff

„Die Welt von morgen – das „neue Normal“ – wird digitaler, schlanker, aber auch regionaler.

Und das heißt: AGRAVIS wird im genossenschaftlichen Verbund der Knotenpunkt in der Landwirtschaft und im ländlichen Raum.“

Dr. Dirk Köckler

schwarzen Null. Dadurch erreichen wir im Konzern nach dem ersten Halbjahr eine deutliche Verbesserung beim Ergebnis vor Steuern. Nach sechs Monaten weisen wir 13,1 Mio. Euro aus.“

in der Landwirtschaft, aber auch im genossenschaftlichen Verbund sowie in den vor- und nachgelagerten Industrien aus. „Die Welt von morgen – das „neue Normal“ – wird digitaler, schlanker, aber auch

AUS DEM INHALT

■ Seite 3
Digitalisierung
Raiffeisen Portal GmbH vor Start

■ Seite 4
Terres M + C
Kooperationssystem erneut zertifiziert

■ Seite 6
Bereich Düngemittel
Vertriebsoffensive: Marktanteile stärken

■ Seite 8
Baustoffhandel
Genossenschaftliche Lösungen

AGRAVIS Fläming-Mittelbe GmbH und Agri Futura als AGRAVIS Ost aktiv. „Wir zeigen hier unsere Stärke, bilden die schlagkräftige Einheit im Osten Deutschlands und darüber hinaus. Wir arbeiten in schlanken Strukturen und mit maximaler Kundennähe. Wir bündeln Kompetenz, verbessern damit die Kundenorientierung und Abstimmung. Am Ende reduzieren wir doppelte Strukturen und sind Benchmark in Sachen Wettbewerbsfähigkeit“, so Dr. Köckler. „Das ist ein konsequenter und richtiger Schritt“, wie der Vorstandsvorsitzende festhält.

Auch in den westlichen Regionen des AGRAVIS-Arbeitsgebietes – also vor allem in Westfalen und Niedersachsen – will das Unternehmen die sich verändernden Strukturen nutzen, um den genossenschaftlichen Verbund zu stärken. „Die AGRAVIS benötigt im Agrarhandel Einheiten oberhalb der ‚kritischen Masse‘ und mit nachhaltigem wirtschaftlichen Erfolg. Wir denken über gemeinsame Lösungen mit den rechtlich selbstständigen Genossenschaften nach – hier stehen wir in der Verantwortung. Sofern gewünscht und machbar



müssen wir entscheiden, wie wir zusammenarbeiten können. Wichtig ist, dass wir den Wettbewerb annehmen und über eine klare Aufgabenverteilung gemeinsam Zukunft gestalten.“

Eine klare Ausrichtung und Zusammenarbeit strebt auch der Bereich Technik mit seinen Hauptlieferanten an. Hier hat die bisher bestehende regional ausgerichtete Führungsstruktur zum 1. Juli eine Umschichtung der Gesellschaftszuordnung in einer neuen Struktur erfahren. Diese Struktur der Markenverantwortlichkeit wurde eingeführt, damit die Marke AGRAVIS Technik weiter gestärkt wird und die Position als einer der führenden deutschen Landtechnik-Handelsunternehmen konsequent ausgebaut werden kann. Dazu ist es erforderlich, die Full-Liner-Ambitionen der Hauptmarken zu kanalisieren sowie den Ansprüchen aller partnerschaftlichen Hersteller gerecht zu werden, um Wachstum voranzutreiben. „Durch diesen Schritt streben wir weitere Verbesserungen in der Zusammenarbeit mit den Herstellern und Synergien in den regionalen Gesellschaften an, denn im kapitalintensiven Landtechnikmarkt haben



wir mit unserem engen Werkstattnetz und unserer Top-Mannschaft eine Schlüsselrolle“, erklärt der AGRAVIS-Chef.

Um eine zukunftsfähige Marktaufstellung geht es der AGRAVIS auch im Baustoffhandelsgeschäft, das aktuell auf eine breitere genossenschaftliche Basis gestellt wurde. Nachdem schon zu Beginn des Jahres 2019 mit der Regio Baustoffe GmbH & Co. KG eine Einkaufsgemeinschaft gegründet wurde, an der insgesamt 14 Genossenschaften und Branchenpartner beteiligt sind, folgt nun ein zweiter Schritt mit dem Ziel, das Endkundengeschäft weiter auszubauen: Die AGRAVIS-Baustoffhandlungen in Westfalen mit den Standorten Münster-Amelsbüren, Lüdinghausen und Dülmen werden geplant zum 1. August 2020 in ein genossenschaftliches Gemeinschaftsunternehmen, die AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG, überführt.

Eine gesicherte genossenschaftliche Zukunft gibt es auch für die drei

Baustoffhandlungen im Emsland. Die Standorte in Rhede, Sögel und Esterwegen behalten durch den Übergang an die GS agri eG zum 1. September 2020 eine Wachstumsperspektive. Ziel dieser genossenschaftlichen Lösungen ist es, die Baustoffhandlungen in genossenschaftlicher Hand auszubauen (Mehr dazu auf Seite 8 in dieser Ausgabe).

Beim Weg in eine gemeinsame erfolgreiche genossenschaftliche

Network: „Mit Gründung der Raiffeisen Portalgesellschaft für das Portal myfarmvis als Herzstück ist der digitale Verbundgedanke gemeinsam mit den Pilotgenossenschaften und der GWS in eine für alle zukunftsfähige Gesellschaft überführt worden.“

„Wir sind uns bei der Vielzahl von strategischen und operativen Projekten bewusst, dass die AGRAVIS zurzeit einen fordernden Change-Prozess durchläuft, wissen aber



Zukunft setzt die AGRAVIS aber auch auf die Digitalisierung. Deshalb übernimmt Dr. Torsten Feldbrügge die Aufgabe, einen eigenständigen Bereich Digitalisierung als Querschnittsfunktion aufzubauen. Insbesondere geht es darum, Portallösungen und operative Anwendungen mit den Genossenschaften im Verbund gemeinsam voranzubringen. „Hier stellen wir die Weichen für die genossenschaftliche Zukunft – in der Verknüpfung von digitaler und analoger Welt“, macht Dr. Dirk Köckler deutlich und unterstreicht die Kooperationsbereitschaft auch mit der Raiffeisen

auch um die Notwendigkeit für unsere Leistungsfähigkeit. Denn wir sind der innovative Dienstleister in der Landwirtschaft. Das behalten wir jederzeit fest im Blick.

Deshalb gilt – bei allem Blick nach vorn – den Mitarbeitern ein großes Lob und Dankeschön, dass sie diese Weiterentwicklung mit ihrem Engagement und Know-how jeden Tag weitertreiben. Nur so können wir unsere Ziele, die mit rund 6,3 Mrd. Euro Umsatz und einem Ergebnis von Steuern von 30 Mio. Euro klar umrissen sind, auch nachhaltig erreichen.“

– ho –

„Geschäftsjahr 2019 mit solidem Umsatz“

Die AGRAVIS Raiffeisen AG hat das Geschäftsjahr 2019, das erneut durch Trockenheit geprägt war, umsatzmäßig solide beendet. Mit einem Umsatz von rund 6,5 Mrd. Euro wurde das Umsatzziel erreicht.

Ermöglicht haben dies Vertriebsstärke, Marktkenntnis und Kundennähe der knapp 6.500 AGRAVIS-Mitarbeiter. Das Ergebnis vor Steuern liegt aber durch Einmal-Belastungen wegen einer Kartellbuße bei minus 20,5 Mio. Euro. „Ganz bewusst haben wir uns nach umfangreicher juristischer Analyse und in voller Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat Ende 2019 dazu entschieden, das Kartellverfahren wegen des Vorwurfs kartellwidrigen Verhaltens im Pflanzenschutz außergerichtlich und einvernehmlich zu beenden. Diese Einigung war mit einer Bußgeldzahlung in Höhe von 43,7 Mio. Euro verbunden. Diese Summe ist schmerzlich. Sie führt dazu, dass wir das Geschäftsjahr 2019 mit einem Verlust vor Steuern von 20,5 Mio. Euro abschließen“, so AGRAVIS-Finanzvorstand Johannes Schulte-Althoff. Er betonte allerdings auch, dass die AGRAVIS Raiffeisen AG solide aufgestellt sei, über Reserven und eine ausreichende

Eigenkapitalausstattung verfüge. „Das Bußgeld ist mit dem Geschäftsabschluss 2019 vollständig verarbeitet. Der Schlussstrich ist gezogen. Die Eigenkapitalquote lag 2019 – bedingt durch das eben genannte negative Ergebnis vor Steuern – leicht rückläufig bei 27,4 Prozent (Vorjahr: 29,1 Prozent) – ein für ein Agrarhandelsunternehmen nach wie vor guter Wert, wie ich finde.“ In absoluten Zahlen ausgedrückt liegt das Eigenkapital bei 544 Mio. Euro – Vorjahr 581 Mio. Euro.

Insgesamt hat sich die Anzahl der Mitarbeiter zum Stichtag 31. Dezember von 6.528 in 2018 auf 6.458 im Geschäftsjahr 2019 verändert. Die Ausbildungsquote liegt nach wie vor bei rund 9 Prozent – die AGRAVIS-Gruppe hat auch weiterhin rund 600 Auszubildende. „Der Umsatz in Verbindung mit stabilen Investitionen in Höhe von rund 50 Mio. Euro in 2019 sowie einem soliden Aktienwert von 61,50 Euro je Aktie zeigt, dass wir als AGRAVIS-Gruppe trotz des negativen Ergebnisses vor Steuern aufgrund der Bußgeld-Zahlungen auf einem festen Fundament stehen“, bilanziert der Finanzvorstand abschließend.

– ho –

Corona: AGRAVIS bleibt jederzeit handlungsfähig

Herausfordernde Situation

Die Corona-Pandemie hat die AGRAVIS vor bislang nie dagewesene Herausforderungen gestellt. Galt es doch, schnell, angemessen und konsequent auf die sich in schneller Taktung verändernden behördlichen Anordnungen und operativen Erfordernisse zu reagieren.

„Das haben wir dank der Koordination durch unseren AGRAVIS-internen Krisenstab und der Unterstützung der gesamten Mitarbeiterschaft sehr gut hinbekommen“, fasst der AGRAVIS-Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler zusammen. Dabei geholfen habe die Tatsache, dass die AGRAVIS von Beginn an als systemrelevantes Unternehmen eingestuft wurde und so ohne Einschränkungen ihren Aufgaben in der Lebensmittelkette gerecht werden konnte. Allerdings habe sich hierfür der Aufwand erhöht, was zum Teil zu deutlichen Mehrkosten führte.

Gleich zu Beginn der Pandemie wurden mit viel Aufwand sehr schnell Homeoffice-Lösungen für große Teile des Konzerns geschaffen. Mehr als 1.000 Mitarbeiter in den Zentralen Münster und

Hannover konnten quasi über Nacht von zu Hause aus arbeiten. In zahlreichen anderen Bereichen wie in den Mischfutterwerken, in der Logistik/Distributionszentrum und in den Landtechnikwerkstätten wurde ein Schichtbetrieb eingeführt unter penibler Beachtung einer strikten Trennung.

Eine Außendiensttätigkeit konnte aufgrund der angeordneten Corona-Beschränkungen zeitweise nicht stattfinden. „Wir haben großen Wert darauf gelegt, dass

sämtliche Maßnahmen klar und zeitnah durch den Krisenstab an die Führungskräfte und alle Mitarbeiter kommuniziert wurden“, so Dr. Köckler weiter. Er stellte auch die gute und konstruktive Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat in der Corona-Phase heraus. So sorgte die Betriebsvereinbarung Infektionsschutz für eine schnelle Handlungsfähigkeit der AGRAVIS. „Auch hierfür ein herzliches Dankeschön.“

– rog –



Wie hier im genossenschaftlichen Futtermittelwerk in Münster wurden an vielen Standorten frühzeitig Vorkehrungen gegen die Ausbreitung des Coronavirus getroffen.

„Digitale Themen aus Konzernsicht treiben“

Drei Fragen an Dr. Torsten Feldbrügge, Leiter des neu geschaffenen Bereichs Digitalisierung:

Welche Schwerpunkte setzen Sie als Bereichsleiter Digitalisierung?

Dr. Feldbrügge: Der Bereich Digitalisierung wird eine Querschnittsfunktion in enger Zusammenarbeit mit den anderen AGRAVIS-Bereichen wahrnehmen, digitale Themen aus übergeordneter Konzernsicht treiben und hierfür Prioritäten setzen. Unter dem Dach der Digitalisierung gilt es meiner Ansicht nach, die beiden Säulen digitale Automatisierung und Einsatz digitaler Module wie Landwirtschafts-Apps, Acker Schlagkartei/Nährstoffmanagement, Smart-Farming-Ansätze, Online-Bestellmöglichkeiten etc. auszubauen. Um dies zu ermöglichen und digitale Prozesse zu vereinheitlichen und zu verschlanken,

müssen u.a. digitale Stammdaten und genossenschaftliche Verbundlösungen weiterentwickelt werden. Parallel wird es eine Gemeinschaftsaufgabe sein, digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln und im Markt zu implementieren. Hier liegt insbesondere am Anfang der Fokus auf dem Portal myfarmvis. Dort wollen wir gemeinsam mit Genossenschaften unsere digitalen Angebote bündeln, um das Portal zu dem digitalen Einfallstor für die Landwirtschaft zu machen. Um die genossenschaftlichen Partner hierbei noch stärker einzubinden, wird gemeinsam mit ersten Pilotgenossenschaften die Raiffeisen Portal GmbH gegründet. Aber auch unabhängig von myfarmvis möchten wir den digitalen Vertrieb stärken und werden weitere Themenwelten aufbauen. Der Bereich Digitalisierung wird bei diesen Themen zukünftig wichtiger Ansprechpartner sein, digitale Themen bündeln

und übergreifend steuern, aber auch in den Fachbereichen werden weiterhin Digitalisierungsprojekte realisiert.

Wie müssen digitale Angebote „gestrickt“ sein, damit der Kunde sie nachfragt?

Dr. Feldbrügge: Digitale Angebote müssen den Kunden die Arbeit erleichtern und einen wirklichen Mehrwert hinsichtlich Zeit- und Kostenersparnis oder Nutzensgewinn bieten. Sie müssen leicht zugänglich, wenig erklärungsbedürftig und intuitiv bedienbar sein. Und ganz wichtig: Sie müssen funktionieren. Wir dürfen unseren Blick aber auch nicht verengen und nur auf die Kunden schauen, die digitale Angebote nachfragen. Es gibt nach wie vor viele Kunden, die in der analogen Welt zu Hause sind. Auch sie müssen bestmöglich vom genossenschaftlichen Verbund bedient werden. Sinnvolles aus

beiden Welten anbieten und den Übergang gestalten, ist sozusagen die Devise.

Welche Vorteile bietet der genossenschaftliche Verbund, um auf diesem Gebiet erfolgreich zu sein?

Dr. Feldbrügge: Die Zweitufigkeit innerhalb des genossenschaftlichen Verbundes bietet gute Voraussetzungen, um die Entwicklung von digitalen Angeboten und die vertriebliche Arbeit sinnvoll und effizient miteinander zu verknüpfen. Wir brauchen den Austausch untereinander; die Zusammenarbeit im Verbund ermöglicht es uns als AGRAVIS, das Ohr nah am Landwirt zu haben und so die Bodenhaftung bei digitalen Projekten zu behalten. Denn es bringt nichts, am Bedarf der Landwirte vorbei zu entwickeln. Auf der anderen Seite profitieren auch die Genossenschaften von den Vorarbeiten und



Dr. Torsten Feldbrügge

der Konzeptstärke der AGRAVIS, um ihre eigene digitale Fitness auszubauen. Es gibt also gute Gründe, bei der Digitalisierung die Kräfte zu bündeln.

– rog –

Gemeinsam und auf Augenhöhe mit den Genossenschaften myfarmvis weiterentwickeln

Raiffeisen Portal GmbH geht an den Start



Hessler, Vorstandsmitglied der AGRAVIS Raiffeisen AG

Für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Landwirtschaftsportals myfarmvis unter einem gemeinsamen genossenschaftlichen Dach wurde mit Gründung der Raiffeisen Portal GmbH ein weiterer wichtiger Zwischenschritt erreicht.

„Wir freuen uns, dass wir gleich mit dem Start mehrere Genossenschaften als Gesellschafter in der Raiffeisen Portal GmbH rückwirkend zum 1. Juli begrüßen können“, sagt Hermann Hessler, Vorstandsmitglied der AGRAVIS Raiffeisen AG. Die genossenschaftlichen Gesellschafter werden in gleicher Höhe beteiligt wie die AGRAVIS,

hinzukommt die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster. Mit der GWS arbeitet die AGRAVIS parallel bei einer gemeinsamen CRM-Lösung für den genossenschaftlichen Verbund zusammen, die perspektivisch auch eine Anbindung an das Portal myfarmvis gewährleistet.

„Hinter der Raiffeisen Portal GmbH steckt die Idee, gemeinsam mit unseren genossenschaftlichen Partnern die Plattform myfarmvis zu betreiben, sie zu schnellem Wachstum zu führen und die Landwirte für dieses Portal zu begeistern“, erläutert Hermann Hessler. Genügend Marktpotenzial ist nach Über-

zeugung der Beteiligten vorhanden. Im Kernarbeitsgebiet der AGRAVIS sind mehr als 75.000 Landwirte tätig. Ziel ist es, in den nächsten Jahren viele von ihnen als Kunden für das Portal zu gewinnen.

Hermann Hessler betont, dass die Raiffeisen Portal GmbH kein operatives Geschäft betreibt. Den Betrieb der Plattform sichert die AGRAVIS, im Einzelfall mit Unterstützung von externen Dienstleistern. Dazu gehören die Entwicklung neuer Inhalte, das Anforderungsmanagement, der 2nd Level-Support, die Betreuung von Key Usern, das Hosting und vieles andere mehr. Die Portalgesellschaft kann aber über ihren

paritätisch besetzten Fachbereich Produkte und Apps zur Einbindung auf myfarmvis vorschlagen. Die Weiterentwicklung der Plattform soll über agiles Arbeiten sowie schnelle, kurze Entscheidungswege in der Raiffeisen Portal GmbH erfolgen.

Geplant ist, auch weiteren Genossenschaften den Beitritt zur Raiffeisen Portal GmbH zu ermöglichen. Unabhängig von der Gesellschafterrolle wird myfarmvis jedoch auch für Genossenschaften, die nicht Gesellschafter werden, zur Nutzung angeboten.

– rog –



Zum Thema

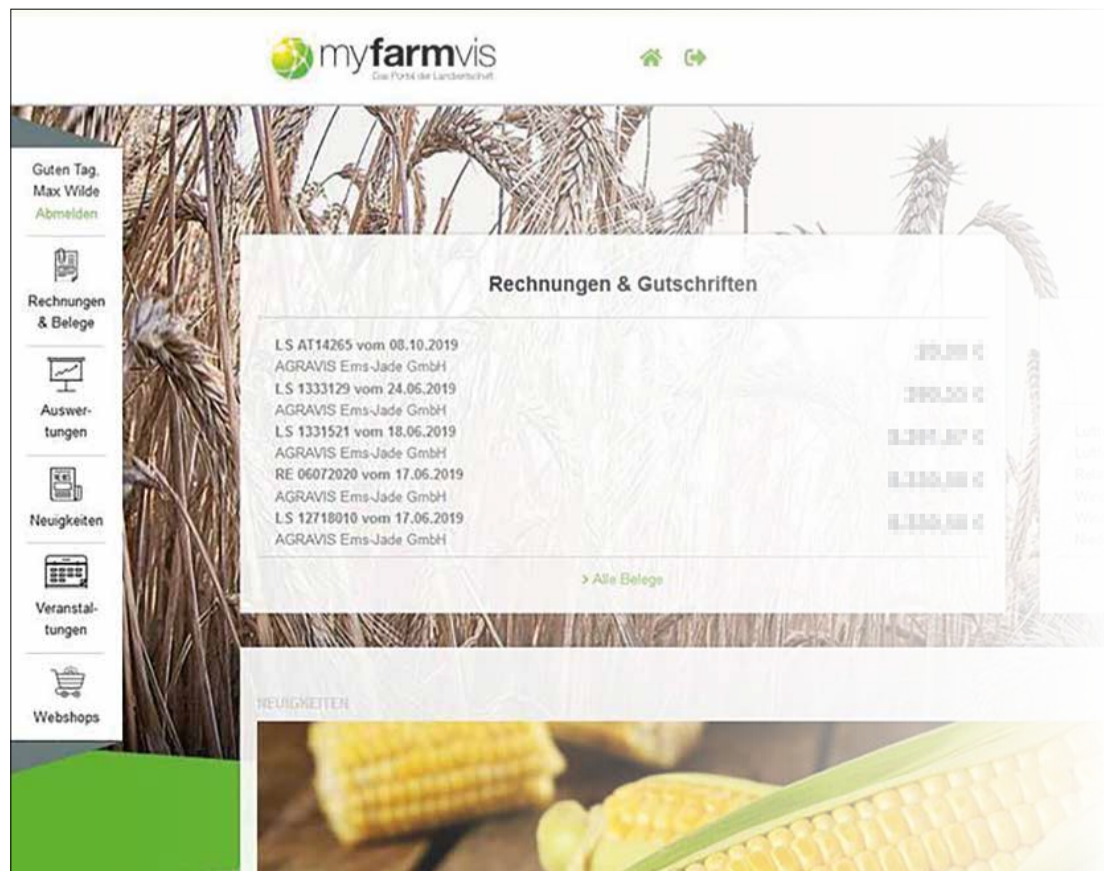
myfarmvis

Die AGRAVIS Raiffeisen AG hat mit dem Online-Portal myfarmvis ein integriertes System für ihre genossenschaftlichen Partner und für die Landwirtschaft entwickelt.

Mit dem Launch des Landtechnik-Webshops ATStore24 im Frühjahr 2020 erreichte myfarmvis im Segment E-Commerce eine wichtige neue Ausbaustufe. Der Technik-Shop ist über das Landwirtschaftsportals myfarmvis.com erreichbar. Eine weitere Stärkung des E-Commerce innerhalb der AGRAVIS steht durch den Agrarshop bevor, für den die Testphase in diesen Wochen beginnt.

Der Umbau des gesamten Veranstaltungsmanagements in myfarmvis sowie die Überarbeitung der User Experience werden zurzeit ebenfalls vorbereitet. Die agile Weiterentwicklung des Landwirtschaftsportals umfasst darüber hinaus in nächster Zeit zusätzliche Schritte wie die Bestellmöglichkeit loser Futtermittel sowie die Integration einer „delos“-Version.

– rog –



Ausflug in die virtuelle Veranstaltungswelt



Als Generalprobe für die virtuelle Hauptversammlung hat der Vorstand Anfang Juni in einem Studio in Emsdetten Botschaften für die jüngste Führungskreistagung eingesprochen. Sie wurde ebenfalls auf digitalen Kanälen durchgeführt.

Wegen der Corona-Pandemie wurden für dieses Jahr bereits zahlreiche Branchenveranstaltungen abgesagt oder verlegt, darunter die DLG-Feldtage, die Tarmstedter Ausstellung und die EuroTier.

Vor diesem Hintergrund haben sich AGRAVIS-Kommunikation und Terres-Agentur zusammen mit den betroffenen Bereichen und Gesellschaften frühzeitig mit der Fragestellung beschäftigt: Wie kann die AGRAVIS-Gruppe abseits einer stationären Messepräsenz dennoch ihre Kunden erreichen, Botschaften platzieren, Produkte präsentieren und in Zeiten von „Social distancing“ auch eine emotionale Bande zu den Kunden aufrechterhalten?

Ziel ist es dabei, die vielfältigen Möglichkeiten von virtuellen Veranstaltungen zu nutzen, um einen zusätzlichen Vertriebskanal zu etablieren, der auch nach Corona

als Ergänzung zu Präsenzveranstaltungen genutzt werden kann.

Wichtig für ein virtuelles Angebot ist: Es muss für die Nutzer attraktiv und spannend sein. Sie müssen sich darin frei bewegen können und Möglichkeiten der Interaktion haben. „Uns ist bewusst, dass eine virtuelle Messe eine stationäre Großveranstaltung nicht 1:1 ersetzen kann, gleichwohl bietet sie eine Reihe von Vorteilen – sowohl für das Unternehmen als auch für die Kunden“, hebt Florian Ostendorf hervor, gemeinsam mit Jens Giesbert bei der Terres-Agentur fürs Veranstaltungsmanagement zuständig. Hierzu gehörten die flexible Laufzeit mit festen Programmpunkten, geringere Kosten, weniger Streuverluste, die Adaptierbarkeit für unterschiedliche Bereiche und Gesellschaften der AGRAVIS sowie aus Kundensicht der geringere Aufwand bei der Teilnahme, eine persönliche Konferenzagenda und

der Wegfall von Warteschleifen bei weitgehend flexibler Zeitgestaltung.

Die Terres-Agentur ist nach den ersten Gesprächen mit Bereichen und Gesellschaften der AGRAVIS optimistisch. „Alle wollen mitmachen“, berichtet Florian Ostendorf. In den nächsten Wochen geht es ans Finetuning des Konzeptes, um die Wünsche der Bereiche und die technische Umsetzbarkeit unter einen Hut zu bekommen. Budgetfragen spielen natürlich ebenfalls eine Rolle.

Auch die wegen Corona verschobene Hauptversammlung 2020 soll erstmals virtuell durchgeführt werden. Der Aufsichtsrat hat den Termin auf den 26. August, 10 Uhr, festgelegt. Eine Gesetzesänderung im Zuge der Corona-Pandemie erlaubt es der AGRAVIS in diesem Jahr, ohne Änderung der eigenen Satzung die Hauptversammlung statt als eigentlich vorgeschriebene

Präsenzveranstaltung virtuell durchzuführen. Die Aktionäre werden wie gewohnt fristgerecht Einladung und Tagesordnung zur Hauptversammlung bekommen und können dann über ihr eigenes Endgerät den Verlauf verfolgen. Sie werden die Möglichkeit haben, über die Tagesordnungspunkte abzustimmen, außerdem vorab Anträge zu stellen oder Fragen einzureichen.

Derzeit laufen die Vorbereitungen in den Bereichen Recht, Kommunikation sowie in der Terres-Agentur auf Hochtouren. Auch mit dem begleitenden technischen Dienstleister steht die AGRAVIS im engen Austausch. Vorstand und Aufsichtsrat werden ein Aufnahmestudio in Emsdetten nutzen, aus dem die Hauptversammlung live gestreamt wird.

Als eine Art Generalprobe für die virtuelle Hauptversammlung konnte die AGRAVIS das Studio in Emsdet-

ten bereits Anfang Juni nutzen. Die Vorstandsmitglieder sprachen dort umfangreiche Videobotschaften für die AGRAVIS-Führungskräfte ein. So konnten sie sich schon mal mit den Gegebenheiten in einem Studio und dem hohen Standard vertraut machen.

„Das hat wunderbar geklappt. Die Führungskräfte virtuell über Videobotschaft zu informieren, ist eine neue Art der Kommunikation. Auch hier zeigt sich, wenn wir in Lösungen denken, funktioniert es auch“, sagte der AGRAVIS-Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler im Anschluss. Auf den Dialog und den Austausch zwischen Führungskräften und Vorstand musste trotzdem nicht verzichtet werden. Beides wurde wenige Tage nach der Bereitstellung des Videos über Teams-Meetings nachgeholt.

– rog –

Terres Marketing + Consulting GmbH erhält Siegel des Franchise-Verbandes

Kooperationssystem erneut zertifiziert

Der Deutsche Franchise-Verband (DFV) hat das Franchise-System der Terres Marketing + Consulting GmbH, einer Konzerngesellschaft der AGRAVIS Raiffeisen AG, vor Kurzem erneut zertifiziert.

„Mit dieser Auszeichnung wurden wir im Markt mit anderen Franchise-Systemen verglichen. Dabei durchlaufen alle das gleiche Verfahren“, erläutert Terres-Geschäftsführerin Silke Philipps.

Bei dem Systemcheck werden beispielsweise Handbücher, das Berichtswesen sowie Prozesse in der Zusammenarbeit, aber auch Sortiments- und Werbekonzepte sowie die wirtschaftliche Entwicklung der Partner und die Zusammenarbeit von Systemnehmer und -geber auf den Prüfstand gestellt. Denn zukunftsfähige Kooperationen zeichnen sich dadurch aus, dass Systemgeber und -nehmer aufeinander hören und voneinander lernen.

„Unser Kooperationssystem mit rund 400 Raiffeisen-Märkten ist über die vergangenen Jahre kontinuierlich gewachsen“, erläutert Silke Philipps. „Wir konnten viele neue Partner hinzugewinnen und diese Partner wachsen wirtschaftlich überdurchschnittlich gut im Vergleich zum Markt.“

„Für uns ist dieser Vergleich mit anderen Franchise-Gebern im Markt sehr wertvoll und aufschlussreich. Natürlich ist bei unserem Koope-

rationssystem mit den Raiffeisen-Märkten vieles besonders. Dennoch haben wir es geschafft, ein System aufzubauen, das einen absolut marktgerechten Standard und eine besondere Güte hat.“ Zuletzt hatte auch eine Kundenbefragung im Jahr 2019 einen überdurchschnittlich hohen Weiterempfehlungswert aufgezeigt. „Wir haben anschließend die Punkte umgesetzt, die unsere Partner uns zurückgemeldet hatten. Dieses wird nun ebenfalls durch dieses Zertifikat honoriert.“



Seit 2009 ist die Terres Marketing + Consulting GmbH Mitglied des Deutschen Franchise-Verbandes, der die Systeme der Unternehmen regelmäßig prüft. Die aktuelle Zertifizierung gilt bis Ende März 2023.

– klö –

Nachhaltiges Engagement vorantreiben

Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt immer mehr an Bedeutung – in der gesellschaftlichen Diskussion, als Teil der AGRAVIS-Unternehmensstrategie sowie als Motor für praxisnahe Geschäftsideen, die im genossenschaftlichen Verbund verankert werden sollen.

Das ist auch der Grund für einen weiteren Ausbau der Nachhaltigkeitsaktivitäten innerhalb der AGRAVIS-Gruppe, die bereits heute

schon in verschiedenen Bereichen fest etabliert sind.

So bietet die AGRAVIS innovative Konzepte wie „Zukunft Füttern“ und den „Ökoeffizienz-Manager“, die Software „Delos“ und Netfarming-Module oder sie betreibt in der Veravis GmbH ein nachhaltiges Energiemanagement. Ihr langjähriges Engagement in Sachen Nachhaltigkeit macht die AGRAVIS regelmäßig sichtbar und greifbar, etwa im Nachhaltigkeitsbericht 2019.

Um dieses Aufgabenfeld nun zu bündeln und weiterzuentwickeln, ist die bereichs- und gesellschaftsübergreifende Schnittstelle Nachhaltigkeit jetzt in der Veravis GmbH angesiedelt. Hier werden durch die enge Anbindung an das Qualitäts- und Energiemanagement Synergien geschaffen und über die Veravis GmbH soll auch die Vermarktung von Nachhaltigkeitsdienstleistungen und -geschäftskonzepten für den genossenschaftlichen Verbund vorangebracht werden.

Um das zu gewährleisten, wird das Thema Nachhaltigkeit von Dr. Bianca Lind innerhalb der Veravis GmbH verantwortlich gelenkt. Die 40-jährige Dr. Bianca Lind war zuletzt als Geschäftsführerin des Bundesverbandes Rind und Schwein e.V. aktiv, ist auf einem Milchviehbetrieb in Nordhessen aufgewachsen und hat in Göttingen Agrarwissenschaften studiert. Am 1. Juli 2020 hat sie bei der AGRAVIS begonnen.



Dr. Bianca Lind koordiniert künftig Aktivitäten in der Veravis GmbH

– klö –

Nachhaltigkeit – Kennzahlen 2019

Logistik



293.900 Sendungen
(+ 2,0 Prozent)



390.242.600 Tonnenkilometer*
(- 4,1 Prozent)



26.200 Tonnen CO₂-Emissionen
(- 3,8 Prozent)

Binnenschifffahrt – Belieferung der Futtermittelwerke über Wasserwege und Straße



67 Prozent · 1,5 Mio. Tonnen
(+ 3 Prozent)



33 Prozent · 745.000 Tonnen
(- 16 Prozent)

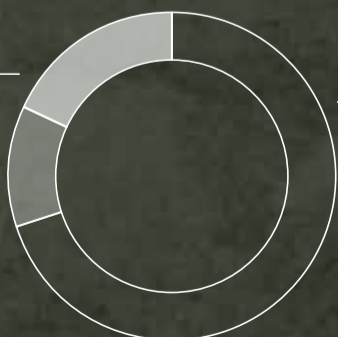
Rohwarenherkunft

Nicht-EU-Staaten

20 Prozent (ca. 1,4 Mio. Tonnen, + 7,5 Prozent)

EU-28 Staaten

8 Prozent
(ca. 570.000 Tonnen, - 31,6 Prozent)



Deutschland

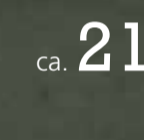
72 Prozent

(ca. 5,1 Mio. Tonnen, + 3,4 Prozent)

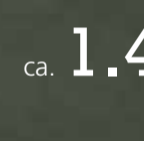
Qualitätsmanagement



ca. **29.900** Proben auf Inhaltsstoffe
(+ 62 Prozent)



ca. **21.900** Proben auf Schadstoffe
(- 4 Prozent)



ca. **1.420** Analyseergebnisse pro Tag
(+ 25 Prozent)

Energieverbrauch und CO₂-Emissionen

Futtermittelwerke

56,7 Kilowattstunden pro Tonne
(- 0,8 Prozent)

Verwaltungsgebäude

105 Kilowattstunden pro beheiztem Quadratmeter
(- 3,5 Prozent)

Energieintensität

CO₂-Intensität **19,3** Kilogramm pro Tonne
(- 1,1 Prozent)

28,5 Kilogramm pro beheiztem Quadratmeter
(- 16 Prozent)

Arbeitsicherheit



151 meldepflichtige Unfälle
(+ 20 Prozent)



3.076 unfallbedingte Ausfalltage
(+ 27 Prozent)

(Die in den Grafiken genannten Veränderungen „+“ oder „-“ beziehen sich auf Werte des Vorjahres.)

Bereich Düngemittel optimiert Prozesse



Ralf-Georg Dinter, Leiter des Bereichs Düngemittel der AGRAVIS Raiffeisen AG

Von der Kostenrechnung über die Kundenakquise bis hin zur Einkaufsplanung: Die Neustrukturierung im Bereich Düngemittel brachte eine klare Trennung der Aufgaben nach fünf übergeordneten Funktionen mit sich.

„Denken Sie ganz neu.“ Die Köpfe der Mitarbeiter im Bereich Düngemittel begannen gleich zu rauchen, als Bereichsleiter Ralf-Georg Dinter die große Vision vortrug, ein Großhandelsgeschäft auf der grünen Wiese zu entwickeln. Die zentralen Fragen: Welche Aufgaben und Funktionen sind essenziell, um ein erfolgreiches Düngemittelgeschäft abbilden zu können? Und, mindestens genauso wichtig, welche nicht? „Das Ziel ist es, eine Vertriebsoffensive zu starten und die Marktanteile bei den Genossenschaften zu erhöhen“, betont Ralf-Georg Dinter. „Außerdem möchten wir den Fokus auf klare Strukturen legen und Prozesse

optimieren. Hier sind wir bereits dabei, die Abrechnung in den Bereichen Pflanzenschutz, Düngemittel und Saatgut zusammenzulegen.“

Von der Kostenrechnung über die Kundenakquise bis hin zur Einkaufsplanung: „Nach einem intensiven Brainstorming der Mitarbeiter in Münster und Hannover kamen rund 60 verschiedene Aufgaben heraus“, berichtet Ralf-Georg Dinter von den Anfängen. „Diese wurden schließlich den Funktionen Einkauf, Vertrieb, Disposition, Abrechnung und ‚NN‘ zugeordnet. Unter letztere fallen Aufgaben, die nicht funktions-, sondern personenbezogen sind wie zum Beispiel das Risikomanagement oder der Bereich Zoll im Import/Export.“

Im Anschluss wurden sogenannte AKV-Profile erstellt. „Dabei haben wir die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen der einzelnen Funktionen genau definiert und uns die Frage gestellt, wie viele Arbeitskräfte für die jeweiligen Funktionen benötigt werden – ganz losgelöst von Namen der Mitarbeiter“, erläutert Dinter und ergänzt: „Erst danach haben wir das Schema mit Namen gefüllt: Welcher Mitarbeiter übernimmt welche Aufgaben? Wer sieht sich wo?“

Das Ergebnis: „Insbesondere im Bereich Disposition haben wir viel Doppelarbeit rausgenommen, was einen enormen Gewinn hinsichtlich der operativen Exzellenz darstellt. Durch die Trennung der Aufgaben konnten wir den

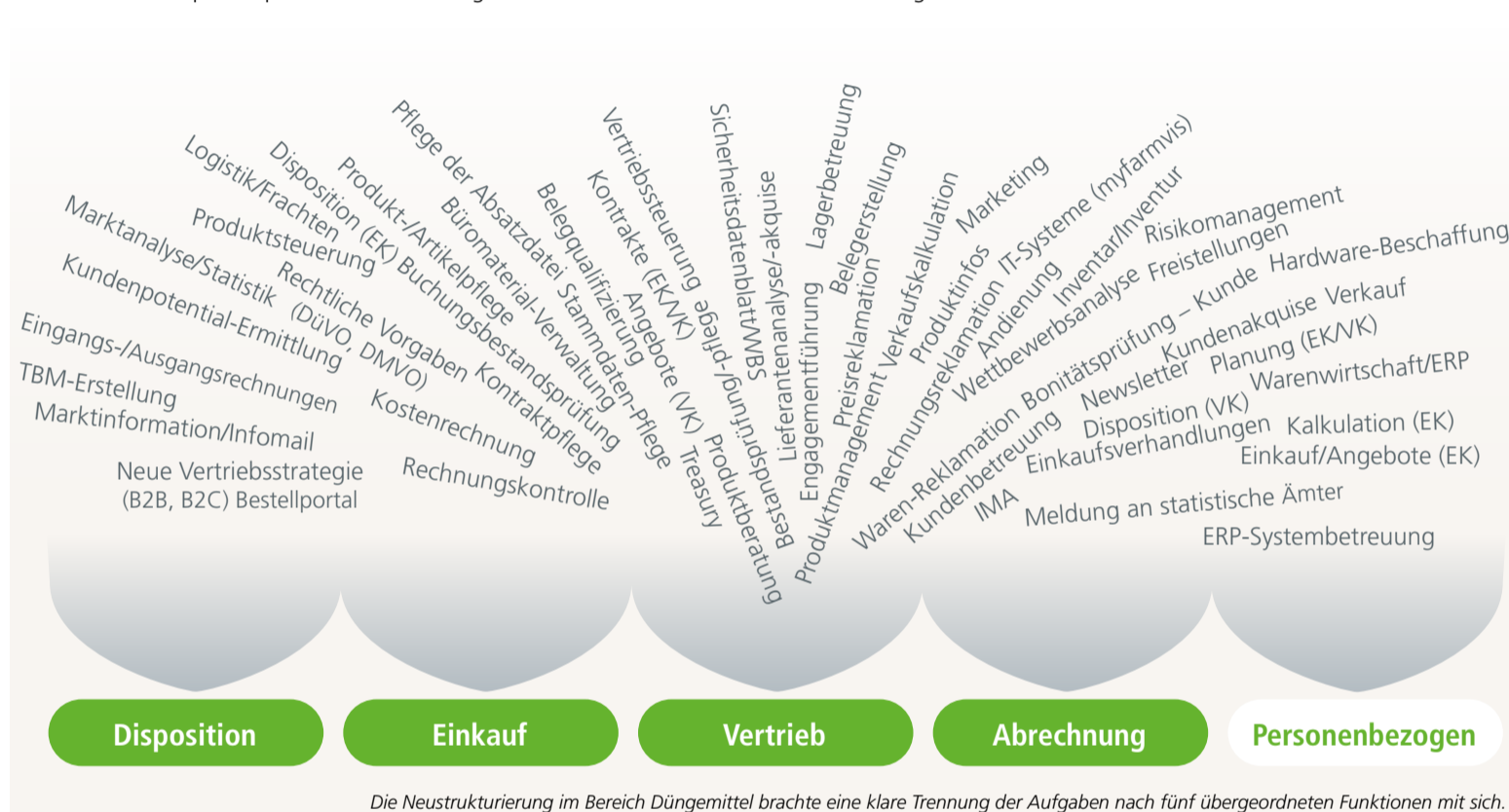
Vertrieb von Tätigkeiten befreien, die klassischerweise dort nicht hingehören. Die Mitarbeiter haben nun mehr Freiraum, um sich auf den Verkauf und die Betreuung von Kunden zu konzentrieren“, zeigt Dinter die Vorteile auf.

Auch der in einigen Jahren geplante Umzug der AGRAVIS-Konzernzentrale von Hannover nach Isernhagen bietet Möglichkeiten für positive Veränderungen. „Bis es soweit ist, wollen wir im Team vollständig papierlos arbeiten, um nicht alle Unterlagen mitnehmen zu müssen. Bisher sind wir auf einem guten Weg, da wir vor der Corona-Pandemie bereits viele Prozesse digitalisiert hatten“, ist Dinter zuversichtlich. „Die klare Strukturierung der Prozesse ist

auch für das Projekt Dock eine große Hilfe.“

Seit Mitte März sind alle Weichen für einen Neustart gestellt. „Allerdings mussten wir diesen aufgrund der Corona-Pandemie in Abstimmung mit allen Mitarbeitern verschieben“, erklärt Dinter. Zurzeit befinden sich ein Drittel der Mitarbeiter im Büro, zwei Drittel arbeiten aus dem Homeoffice – bis der wöchentliche Wechsel der Schichten ansteht. „Alle waren sich einig, dass wir so keine Neustrukturierung stemmen können. Daher arbeiten wir aktuell noch nach dem alten Schema, aber das ganze Team freut sich auf den anstehenden Neustart.“

– seb –



Netzwerken im Agrotech Valley Forum

Gemeinsam entwickeln



Vernetzen – das ist nicht nur bei der Vielzahl an digitalen Modulen und Konzepten im Bereich der Landwirtschaft wichtig, sondern auch im „echten“ Leben.

Die AGRAVIS Raiffeisen AG hat sich jetzt einem weiteren Branchennetzwerk angeschlossen: Seit dem 1. April 2020 ist

sie Mitglied im Agrotech Valley Forum. In diesem Zusammenschluss tauschen sich insgesamt 21 Unternehmen über aktuelle und zukunftsnahe Themen rund um die Landwirtschaft und die Digitalisierung aus.

„Wir freuen uns, dass wir jetzt zu diesem Netzwerk gehören, in dem wir die Sicht des Agrar-

händlers einbringen wollen. Gerade wenn neue digitale Lösungen rund um die Landwirtschaft entwickelt werden, sollte auch der Betriebsmittellieferant, Landmaschinenhändler und Logistik-Dienstleister für einen ganzheitlichen Ansatz mit im Boot sein. Hier haben wir bereits viel zu bieten“, erklärt AGRAVIS-Vorstandsmitglied Jörg Sudhoff.

Das Agrotech Valley Forum wurde 2019 in Osnabrück gegründet, die Vorgängerorganisation Agritech Net Nordwest gibt es seit 2017. Die Region rund um Osnabrück gehört zu den führenden Forschungsregionen für Agrarsystemtechnik. Große Landtechnik-Unternehmen wie Claas, Krone oder Amazone, Hochschulen, der Landkreis Osnabrück oder das Deutsche Forschungszentrum für künstliche Intelligenz (DFKI) gehören dem Agrotech Valley Forum ebenfalls an.

Die Mitglieder tauschen sich in Lenkungs- und Arbeitskreisen aus. Schon jetzt haben sie großes Interesse an der AGRAVIS Future Farm signalisiert, auf der die AGRAVIS-Bereiche Technik und Pflanzenbau gemeinsam mit einem Landwirt das

Zusammenspiel verschiedener Smart Farming-Techniken in der Praxis testen.

– ix –



Jörg Sudhoff, Vorstandsmitglied der AGRAVIS Raiffeisen AG

„Die Digitalisierung verändert unsere Arbeitsweise“

Seit Mitte März ist Tobias Kaufhold als neuer Leiter des AGRAVIS-Bereichs Personal tätig. Im Interview spricht der 44-jährige Personaler und Jurist über die aktuelle Ausrichtung und die Aufgabenschwerpunkte.

Wie würden Sie Ihre tägliche Arbeit in einem Satz oder mit drei Schlagworten beschreiben?

Kaufhold: Herausfordernd, intensiv und motivierend. Es gibt sicherlich noch mehr Attribute, doch diese stehen für mich ganz klar an erster Stelle.

Welches sind aktuell die größten Herausforderungen in Ihrem

Geschäftsbereich?

Kaufhold: Aktuell beschäftigt uns vor allem der Wandel der Arbeitswelten unter den Schlagworten mobiles Arbeiten, Homeoffice sowie Führung auf Distanz. Die Digitalisierung verändert die persönliche Arbeitsweise, die Zusammenarbeit und Kommunikation in Teams – und ebenso die Führung von Mitarbeitern.

Das alles wird derzeit stark durch die Corona-Krise befeuert. Ein großer Fokus liegt weiterhin auf der Unterstützung der Bereiche im digitalen Wandel. Unser Ziel ist es außerdem, in der Corona-Zeit möglichst nah an den Geschäftsreichen, Gesellschaften und somit

auch nah an den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu sein und zu unterstützen.

Wo setzen Sie konkret an? Welches sind Ihre Schwerpunkte und Ziele in der kommenden Zeit?

Kaufhold: Es wesentlicher Aspekt ist der zügige Ausbau der AGRAVIS-Lernwelt, die unternehmensweit inzwischen sehr gut angenommen wird. Wir widmen uns darüber hinaus intensiv der strategischen und kundennahen Personalarbeit sowie dem Auf- und Ausbau des Reportings im Segment Human Resources. Auf der Planung steht weiterhin die Optimierung der IT-Landschaft des Personalwesens.



Tobias Kaufhold leitet seit Mitte März den Bereich Personal.

Was liegt Ihnen dabei besonders am Herzen?

Kaufhold: Gern möchte ich mich verstärkt dafür einsetzen, den digitalen Wandel im Unternehmen mitzugestalten und auszubauen. Beispielsweise entwickeln wir speziell für die Arbeit in digitalen Welten Personalentwicklungsangebote und -maßnahmen für Mitarbeitende und Führungskräfte. Dazu zählen Digital-Leadership-Programme oder Maßnahmen zur Weiterentwicklung der digitalen Kompetenzen oder auch Digital Skills genannt.

– klö –



Digitales Lernen wird bei AGRAVIS deutlich ausgebaut

Individuelle Lernwelten schaffen

Reparieren oder Kochen per Youtube-Tutorials, Weiterbildung per Webinar – digitales Lernen ist im Alltag der meisten Menschen schon lange angekommen und wurde zuletzt durch die Corona-Pandemie nochmals stark befeuert.

Schon in 2019 hat die AGRAVIS mit der Einführung ihrer neuen, internen „AGRAVIS-Lernwelt“ einen großen Schritt in Richtung digitales Lernen gemacht und dafür gibt es gute Gründe: Diese moderne Form der Wissensvermittlung kommt aktuellen Lerngewohnheiten sehr

entgegen. Und: Unternehmen, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter effizient schulen, sind schneller als der Wettbewerber.

Die AGRAVIS-Lernwelt als digitale Plattform basiert auf einem Learning-Management-System und ist allen Beschäftigten der AGRAVIS zugänglich. Für die neue Lernwelt werden beispielsweise webbasierte Trainings und Blended-Learning-Konzepte, eine Kombination aus Präsenzveranstaltungen und E-Learning, entwickelt. Digitales Lernen hat viele Vorteile: Es werden individuelle Lernwelten geschaffen,

in denen jeder Mitarbeiter in seinem Tempo und flexibel mit angepassten Schwierigkeitsstufen arbeitet. Außerdem wird Lernen dadurch selbstgesteuerter und ortsunabhängiger. Darüber hinaus wird wichtiges Wissen zentral gebündelt.

Die AGRAVIS-Lernwelt beantwortet in vielen Fällen zugleich eine weitere drängende Ressourcenfrage, denn zeitaufwendige und kostenintensive Fahrten zu Schulungen können entfallen. Nicht zuletzt geht es hier also auch um die Schonung unserer Umwelt.

– klö –

Compliance Management System wird ständig ergänzt

Handeln braucht Wissen

Compliance – dieser sperrige Begriff steht für gesetzmäßiges und regelkonformes Verhalten und ist für Unternehmen heute Anforderung und Herausforderung zugleich.

Die AGRAVIS stellt sich dieser Herausforderung seit vielen Jahren und hat Maßnahmen auf allen Ebenen ergriffen. Dabei war es wichtig, mit der Dynamik des Geschäfts Schritt zu halten. Das gilt umso mehr angesichts der Bedeutung, die ein funktionsfähiges Compliance Management System bei einer sich stetig verschärfenden Gesetzgebung hat. „Compliant zu arbeiten ist ein wichtiges Fundament. Compliance-Verstöße führen häufig zu Strafzahlungen, hohen Kosten und einem massiven Imageschaden. Allen Beteiligten muss bewusst sein, dass sie persönlich haften und angeklagt werden können. Das unterschätzen viele“, betont Matthias Stanka, AGRAVIS-Bereichsleiter Revision/Compliance und Compliance-Beauftragter.

Die typischen Themen finden sich im AGRAVIS-Verhaltenskodex, dazu gehören vor allem Kartell- und Wettbewerbsrecht, Korruptions- und Geldwäscheprävention sowie das Vermeiden von Interessenkonflikten. Aktuell werden gemeinsam mit den AGRAVIS-Bereichen ergänzende Compliance-Richtlinien sowie spezifische Leitfäden erarbeitet. Sie dienen als Wegweiser für die Praxis. Neben den Regeln werden die Hintergründe erläutert, Beispiele gegeben und Hilfsmittel zur Verfügung gestellt. „Dabei soll der Blick für das Wesentliche nicht verloren gehen. Die Richtlinien sind knapp, klar und gut verständlich geschrieben“, erläutert Matthias Stanka.

„Compliance ist ein Zusammenspiel von Regeln und dem gesunden Menschenverstand, oder besser: dem Gefühl für richtig oder falsch. Dieses Gefühl sagt einem nicht, wie schnell man auf der Autobahn fahren darf. Dafür muss man die Regel kennen. Das Gefühl sagt einem aber, ob man eher ans Limit gehen kann oder auf der sicheren

Seite bleiben sollte. Im Zweifel helfen die Compliance-Ansprechpartner bei AGRAVIS weiter“, erläutert Dr. Carsten Thiel von Herff, der die AGRAVIS als ihr langjähriger Ombudsmann gut kennt. Es gehe darum, bestandsgefährdende Risiken vom Unternehmen fernzuhalten. Nur wenn in diesem Bewusstsein gehandelt wird, entsteht eine ehrliche Compliance-Kultur, die das Vertrauen sichert, das Kunden, Aktionäre und Geschäftspartner in die AGRAVIS setzen.

Auch Respekt und Offenheit benennt AGRAVIS im Verhaltenskodex als unverzichtbare Werte für die Zusammenarbeit und das tägliche Miteinander. „Zur Offenheit gehört aber ein mutiger Umgang mit schwierigen Themen. Einfach kann jeder, deshalb müssen gerade solche Themen angesprochen werden“, gibt Dr. Thiel von Herff zu bedenken.

Genossenschaften können sich bei Interesse mit Matthias Stanka in Verbindung setzen.

– klö –



Wachstumsperspektive für Baustoffhandlungen

Die AGRAVIS Raiffeisen AG stellt ihr Baustoffhandelsgeschäft auf eine breitere genossenschaftliche Basis. Nachdem schon zu Beginn des Jahres 2019 mit der Regio Baustoffe GmbH & Co. KG eine Einkaufsgemeinschaft gegründet wurde, an der insgesamt 14 Genossenschaften und Branchenpartner beteiligt sind, folgt nun ein zweiter Schritt mit dem Ziel, das Endkundengeschäft weiter auszubauen: Die AGRAVIS-Baustoffhandlungen in Westfalen mit den Standorten Münster-Amelsbüren, Lüdinghausen und Dülmen werden zum 1. August 2020 in ein genossenschaftliches Gemeinschaftsunternehmen, die AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG, überführt.

Mitgesellschafter sind neben der AGRAVIS die RWG Haltern eG, die

Raiffeisen Hohe Mark Hamaland eG, die Raiffeisen Maria-Veen-Lette eG sowie die Raiffeisen Emscher-Lippe eG und die Raiffeisen Münster LAND eG. „In sehr guten, vertrauensvollen Gesprächen haben wir es geschafft, den genossenschaftlichen Verbund auch im Baustoffhandel weiter zu stärken“, betont Johannes Schulte-Althoff, Vorstandsmitglied der AGRAVIS Raiffeisen AG. „Die Verantwortung für das Endkundengeschäft legen wir in die Hand unserer genossenschaftlichen Partner, die alle bereits erfolgreich im Baustoffhandel tätig sind und ihre regionalen Aktivitäten nun weiter ausbauen können“, sagt Johannes Schulte-Althoff.

Eine gesicherte genossenschaftliche Zukunft gibt es auch für die drei Baustoffhandlungen im Emsland. Die Standorte in Rhede, Sögel und Esterwegen behalten durch den Übergang an die GS agri eG zum

1. September 2020 eine Wachstumsperspektive. „Die Baustoffhandlungen in genossenschaftlicher Hand zu halten und eine Lösung zu finden, bei der sich alle Beteiligten auf ihre Stärken konzentrieren können, sodass die Kunden in der Region profitieren, war unser Ziel“, betont Johannes Schulte-Althoff. Die AGRAVIS könne sich dadurch auf die Bündelung der Einkaufsaktivitäten in der Regio Baustoffe GmbH & Co. KG fokussieren. Auch die Mehrheit der Partner an der AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG und die GS agri eG sind an der Regio Baustoffe GmbH beteiligt.

Die Baustoffhandlungen in Niedersachsen wird die AGRAVIS selbst weiterbetreiben.

– rog –



Neben dem Standort Münster-Amelsbüren gehen auch die Baustoffhandlungen in Dülmen und Lüdinghausen in das genossenschaftliche Gemeinschaftsunternehmen AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG über.

Interview mit Günter Hessing

„Genossenschaftliche Position stärken“



Günter Hessing, RWG Haltern eG, wird mit Herbert Schmid neuer Geschäftsführer der AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG

Günter Hessing, Geschäftsführer der RWG Haltern eG, übernimmt mit Herbert Schmid die Geschäftsführung bei der AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG.

Was verspricht sich die RWG Haltern eG von ihrem Engagement in der AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG?

Hessing: Nach Gründung der Regio Baustoffe GmbH ist die Zusammenarbeit in der AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG aus meiner Sicht der zweite Schritt, um die genossenschaftliche Position im regionalen Baustoffhandel weiter zu stärken. Die Herausfor-

derungen im Markt nehmen zu, da braucht es eine gewisse Größe, um sich gegenüber dem Wettbewerb zu behaupten. In unserem Hause haben wir den Baustoffhandel seit 1995 Schritt für Schritt ausgeweitet und ihn zu einer festen Säule in unserem Portfolio entwickelt.

Als Mitgesellschafter in der AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG sehen wir gute Perspektiven für einen stetigen Ausbau dieses Segments. Denn der Baustoffhandel braucht moderne Standorte, Kundennähe und eine hohe Warenverfügbarkeit. Er besitzt ein Alleinstellungsmerkmal auch gegenüber dem Internethan-

del, denn einen Kubikmeter Sand bekommen Sie nicht online.

Wie bewerten Sie die genossenschaftliche Zusammenarbeit in diesem Segment?

Hessing: Sehr positiv. Wachgeküsst durch die Regio Baustoffe GmbH, hat sich in den vergangenen Jahren eine Menge getan. Die neuen Gesellschafter und die AGRAVIS Baustoffhandel GmbH & Co. KG erzielen gemeinsam ein Umsatzvolumen von über 60 Mio. Euro im Münsterland. Ich bin davon überzeugt, dass sich auch bei Logistik und Transport noch weitere Synergiepotenziale ergeben werden.

Welche Vorteile haben die Kunden von dem neuen gemeinsamen Unternehmen?

Hessing: Die Kunden profitieren in Summe von einer höheren Schlagkraft des Unternehmens. Dazu gehören eine flexible, schnelle Belieferung durch eigene Tourenfahrzeuge, Preisvorteile durch eine Bündelung des Einkaufs und eine hohe Warenverfügbarkeit. Diese Vorteile werden uns helfen, neue Kunden für die Raiffeisen-Welt zu gewinnen und die Bindung zu unserer Stammkundschaft weiter zu festigen.

– rog –

AGRAVIS nutzt Räume an der Plathnerstraße Hannover zunächst weiter

Umzug verzögert sich wegen Corona

Die AGRAVIS Raiffeisen AG hält an ihrem Ziel fest, den zentralen Konzernstandort für die Region Hannover am unternehmenseigenen Saatgutzentallager in Isernhagen zu errichten.

Allerdings wird das Projekt erst zu einem späteren Zeitpunkt realisiert. Aufgrund der Unsicherheiten durch die Corona-Pandemie sei ein Festhalten am gesetzten Umzugstermin Ende Februar 2021 und parallel eine Kündigung der Räume an der Plathnerstraße in Hannover nicht zu verantworten, erläutert der AGRAVIS-Vorstandsvorsitzende Dr. Dirk Köckler.



Es bleibt dabei, dass das Saatgutzentallager in Isernhagen um ein Bürogebäude (im Vordergrund links) erweitert werden soll.

Daher hat der AGRAVIS-Vorstand nun entschieden, den Zeitraum für das Projekt auszuweiten und vorerst weiterhin die Büroräume an der Plathnerstraße in Hannover zu nutzen. Der laufende Mietvertrag bis Ende 2024 erlaubt

es, den unverändert geplanten Umzug nach Isernhagen ohne zeitlichen Druck und gut vorbereitet umzusetzen. Die richtigen Überlegungen zu mobilem Arbeiten in einem digitalen Umfeld werden natürlich unverändert

fortgesetzt und auch am Standort Plathnerstraße zeitnah mit Leben gefüllt. Die Planungen und das Genehmigungsverfahren für den Neubau laufen ebenfalls weiter.

– rog –

Impressum

Herausgeber

AGRAVIS Raiffeisen AG
48155 Münster · 30175 Hannover
www.agravis.de

Verantwortlich

AGRAVIS Raiffeisen AG
Der Vorstand

Konzeption · Text · Layout

Bernd Homann, Roland Greife,
terres'agentur
Tel. 0251 · 682-2050
bernd.homann@agravis.de

Druck · Produktion

Thiekötter Druck GmbH & Co. KG
www.thiekoetter-druck.de

Bildnachweis

S. 2: 241644971 – jcfotografo,
S. 2: 58950338 – Countrypixel,
S. 2: 336950465 – Dusan Kostic,
S. 6: 353903015 – scharfsinn86,
S. 7: 60379977 – Wolfliker,
www.stock.adobe.com