



Medieninformation

„Passgenaue digitale Mehrwertkonzepte anbieten“

Drei Fragen an Dr. Dirk Köckler, Vorstandsvorsitzender der AGRAVIS Raiffeisen AG, zur Digitalisierung

Herr Dr. Köckler, die AGRAVIS sieht sich mit Blick auf die strategische Ausrichtung in den kommenden Jahren als Digitalisierungstreiber. Was genau meinen Sie damit?

Dr. Dirk Köckler: Wir sehen in der Digitalisierung die Chance und auch einen Auftrag an uns selbst, passgenaue digitale Bausteine für unsere Kund:innen zu etablieren. Wir müssen es schaffen, mehr und mehr Dienstleistungen mit einem klassischen Mehrwert digital anzubieten. Wir bringen hier unser Wissen aus der sogenannten analogen Welt mit der digitalen Welt zusammen – und sichern den Erfolg. Wir wissen, dass diese digitalen Anwendungen einer Erklärung und eines Mehrwerts für die Landwirtschaft bedürfen, aber wir sind sicher, dass wir dies bieten werden – und wir sind bereit, die gefragten Produkte auch mit viel Einsatz einzuführen. Weil wir vom langfristigen Erfolg überzeugt sind, was uns im Übrigen viele Branchen um uns herum bereits beweisen. Wir sind hier auf dem richtigen Weg, wenn ich beispielsweise an die Softwarelösungen Delos und Acker24 für das Nährstoffmanagement denke oder an Xarvio Healthy Fields, das wir im Jahr 2020 mit einem Konzept für den Winterweizen in die Landwirtschaft gebracht haben. Jeweils zusammen mit Partnern – Odas, Land24 und BASF. Das zeigt, dass wir hier offen sind für Kooperationen. Wir sehen uns hier als Partner auf Augenhöhe. Mit der Raiffeisen Portal GmbH, die unserem Portal myfarmvis als dem zentralen Eintrittstor für Landwirt:innen in die digitale Welt zu schnellem Wachstum verhelfen wird, und unserem ausgeweiteten Engagement bei der Land24 GmbH setzen wir konsequent auf eine Beteiligung von Genossenschaften, um die Themen zusammenzuführen und gemeinsame Lösungen anzubieten. Der zweite große Strang bei der Digitalisierung ist die Automatisierung und effiziente Gestaltung unserer internen

Geschäftsprozesse. Diese Digitalisierung nach innen, nah an den ERP-Logiken mit Stammdaten, Logistik, Change-Management bei den Mitarbeiter:innen, wird in den nächsten Jahren der Schwerpunkt bleiben – abzulesen auch an den hohen Investitionen in diesen Bereich. Dieser Pflicht folgt dann die „Kür“ im Frontend.

Corona hat im Vorjahr dafür gesorgt, dass in vielen Bereichen der Wirtschaft die Digitalisierung einen Boost erlebte. Wie hat das bei der AGRAVIS geklappt?

Dr. Dirk Köckler: Die Digitalisierung gehört zweifellos zu den wenigen Corona-Gewinnern – Dinge mussten von jetzt auf gleich neu online organisiert werden. Auch bei uns: In unseren zentralen Standorten wechselten im März 2020 rund 1.000 Mitarbeiter:innen quasi über Nacht ins Homeoffice. Wir haben eine digitale Hauptversammlung entwickelt, wir hatten aber auch unsere Vertriebskontakte anders zu managen und neue Wege zum Kunden zu finden – beispielsweise durch digitale Veranstaltungs- und Informationsformate wie AGRAVIS 360 Grad, Pigdays, Milchtalk, Webinare, digitale Vorordertage im Bereich Raiffeisen-Märkte. Wir haben für uns erkannt, dass diese Wege funktionieren und darüber hinaus auch Anklang und Zustimmung finden. Wir haben uns gefreut, dass wir bei unseren diversen digitalen Formaten pro Abend zwischen 200 und 600 Teilnehmende begrüßen konnten. Das ist ein lebhaftes Echo und eine Größenordnung, die längst nicht bei allen physischen Zusammentreffen erreicht wird. Auch andere Vertriebsaktivitäten müssen sich hieraus messbar ableiten lassen. Unsere XXL-Landtechnikauktion – in Nicht-Coronazeiten ein Treffpunkt für Tausende Interessierte in Meppen – verlief sehr erfolgreich und generierte erfreuliche Umsätze. Hierbei haben wir 312 Maschinen in insgesamt 20 Länder verkauft. Wir sind überzeugt, dass diese Art der Kundenansprache Corona überdauern wird.

Heißt das, AGRAVIS verabschiedet Schritt für Schritt aus dem analogen Geschäft?

Dr. Dirk Köckler: Nein, ganz und gar nicht. Geschäfte werden auch in Zukunft weiterhin zwischen Menschen gemacht. Daher gehören Kundennähe und die persönliche Beratung weiterhin zur gelebten AGRAVIS-DNA. Die Mischung wird es machen, sodass wir den Zeitgewinn durch digitale Begegnung gern in die Qualität der Geschäftsbeziehung investieren.

Münster, im März 2021

Die AGRAVIS Raiffeisen AG ist ein modernes Agrarhandelsunternehmen in den Segmenten Agrarerzeugnisse, Tierernährung, Pflanzenbau und Agrartechnik. Sie agiert zudem in den Bereichen Energie und Raiffeisen-Märkte einschließlich Baustoffhandlungen sowie im Projektbau. Die AGRAVIS-Gruppe erwirtschaftet mit über 6.300 Mitarbeiter:innen 6,4 Mrd. Euro Umsatz und ist als ein führendes Unternehmen der Branche mit mehr als 400 Standorten überwiegend in Deutschland tätig. Internationale Aktivitäten bestehen über Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in mehr als 20 Ländern und Exportaktivitäten in mehr als 100 Ländern weltweit. Unternehmenssitz ist Münster. www.agravis.de