

„EINE GELUNGENE MESSE!“

Besucherresonanz und hochwertige Kontakte überzeugen – Neue Eintrittsregelung sorgt für Diskussionen – Markterwartungen für 2026 bleiben verhalten optimistisch – Exklusive Ausstellerbefragung zeigt ein überwiegend positives Bild

Die Agritechnica 2025 ist mit dem traditionellen „Abhupen“ zu Ende gegangen. Vom 9. bis 15. November kamen mehr als 475.000 Besucher zur weltweit größten Landtechnikausstellung – deutlich mehr, als die DLG im Vorfeld erwartet hatte. Erstmals setzte die Messe das Konzept „7 Tage – 7 Themen“ um. Jeder Tag richtete sich an eine klar definierte Zielgruppe – verbunden mit deutlich unterschiedlichen Eintrittspreisen.

Doch wie wurde dieses Modell aufgenommen? Haben sich die Erwartungen der Aussteller hinsichtlich Qualität und Anzahl der Besucher erfüllt? Welche Technik stand besonders im Fokus? Und wie schätzen Unternehmen die Marktaussichten für 2026 und darüber hinaus ein? Um Antworten zu erhalten, hat der eilbote einige Aussteller direkt in Hannover befragt.

RESÜMEE FÄLLT POSITIV AUS

Die meisten Unternehmen berichten von gut besuchten Ständen, qualifizierten Gesprächen und einem internationalen Fachpublikum. Acht von zehn Befragten bewerten ihren Gesamteindruck der Messe mit mindestens vier von fünf möglichen Sternen und sprechen von einer insgesamt erfolgreichen Woche. Gleichzeitig nennen mehrere Aussteller organisatorische Herausforderungen rund um die neue Eintrittsregelung mit gestaffelten Preisen. Die Grundidee, exklusive Zeitfenster für Fachbesucher zu schaffen, findet zwar Verständnis, doch werden Umsetzung und Preisgestaltung vielfach kritisch gesehen.

Stefan Pröll, Marketingverantwortlicher für Zentral- und Nordeuropa bei Pöttinger, kritisiert die hohen Preise der exklusiven Tage im Vergleich zu den regulären Tickets. Simone Hehenberger, Marketing-Leiterin bei Westtech, dem österreichischen Hersteller von Maschinen für die Forsttechnik und Landschaftspflege aus Prambachkirchen, spricht von „überteuerten Eintrittspreisen“, einer „mäßigen Besucherfrequenz“ und bewertet das Konzept als verbesserungswürdig.

Rafael Pérez von Swisstec, dem Schweizer Spezialmaschinenbauer aus Jonschwil, bezeichnet vor allem die Preise am Montag und Dienstag als zu hoch, sodass „nicht einmal die Händler kamen“. Er empfiehlt, die Besucherlenkung künftig „nicht mehr über den Eintrittspreis zu regeln“.

SPITZEN UND LEERLAUF

Beim Fahrzeugbauer Krampe hält man die Grundidee der Exklusivtage für sinnvoll. Marketing Managerin Verena Soester beobachtete jedoch eine Verschiebung des Andrangs: Die ruhigeren ersten Tage ermöglichen intensivere Gespräche, während sich der Besucherdruck auf die Folgetage verlagerte und zu einer ungleichmäßigen Auslastung führte. Auch Henrich Clewing, Geschäftsführer von Merlo, bewertet das Konzept positiv. Er plädiert jedoch dafür, die Exklusivtage auf ein oder zwei Tage zu beschränken, da sich der Besucherstrom sonst „auf die restlichen Tage verteilt“. Tobias Wachtstetter, Geschäftsführer von Güttler, hält die Exklusivtage für grundsätzlich sinnvoll und empfiehlt einen einzelnen „hoch exklusiven“ Tag zu Messebeginn. Den Sonntag stuft er als sehr erfolgreich ein, während der



Marianna Mussone, PR Managerin BKT Europe, zog ein positives Messefazit.

Dienstag „sehr schwach“ gewesen sei und die Team-Auslastung nicht gewährleistet war.

Deutliche Kritik kommt von JCB. Marc Zimmermann, General Manager Agriculture, spricht zwar von einer wirksamen Eintrittsregelung, hält sie jedoch für „über das Ziel hinausgeschossen“. Die geringe Frequenz am Dienstag habe „mindestens einen halben Tag“ gekostet, während das Team am Mittwoch „völlig überrannt“ worden sei. Auch Monique Bremer, Geschäftsführerin von Bremer Maschinenbau, bemängelt eine zu geringe Besucherzahl im Verhältnis zur Ausstelleraanzahl und verweist auf hohe Personalkosten in diesem Zusammenhang. Viele Besucher seien wegen der Preisgestaltung auf den Mittwoch ausgewichen, „wo wir als Hersteller kaum der Flut gerecht werden konnten.“

Thomas Schropp vom Hersteller Sauter, dem Spezialisten für Frontkraftheber und Frontzapfwellen aus Stetten, zieht ein gemischtes Fazit: Die meisten Besucher hätten die Neuregelung akzeptiert, doch dürften die Eintrittspreise der Exklusivtage „keinesfalls weiter erhöht werden“, so der Vertriebsleiter von Sauter. Hier sei die Akzeptanz-Schwelle erreicht oder bereits leicht überschritten.

SCHNELL GELESEN

Die Agritechnica 2025 hinterlässt bei den Herstellern ein überwiegend positives Bild. Die neue Eintrittsregelung wird zwar akzeptiert, doch fordern Aussteller zugleich Anpassungen zur gleichmäßigeren Steuerung der Besucherströme. Insgesamt berichten die Unternehmen von gut besuchten Ständen, hochwertigen Gesprächen und internationalem Publikum. Die Markterwartungen für 2026 bleiben vorsichtig optimistisch.



Im Durchschnitt bewerteten die zehn vom eilboten befragten Unternehmen ihre Messebeteiligung mit vier von fünf möglichen Sternen.

Adobe Stock / ImageFlow

Zudem seien einzelne Fachbesucher bewusst auf günstigere Tage ausgewichen, was der ursprünglichen Intention der neuen Struktur widerspreche. Marianna Mussone, PR Managerin beim Reifenhersteller BKT Europe, berichtet hingegen von einem starken Fachbesuch am Montag, was viele wertvolle Termine und Geschäftskontakte ermöglicht habe.

GUTER FACHLICHER AUSTAUSCH

Trotz Kritik an der Eintrittsregelung ziehen viele Befragte ein positives Fazit zur Besucherresonanz. Zahl und Qualität der Kontakte werden überwiegend als überzeugend bewertet.

Verena Soester (Krampe) zeigt sich zufrieden und berichtet von hochwertigen Kontakten, insbesondere mit Fachbesuchern

aus den neuen Krampe-Fokusmärkten wie Frankreich, Schweden und Italien. Henrich Clewing (Merlo) sieht seine angesichts der Marktlage zuvor eher vorsichtigen Erwartungen ebenfalls übertroffen. Zufrieden zeigen sich zudem Simone Hehenberger (Westtech) und Monique Bremer (Bremer Maschinenbau), die von einer insgesamt positiven Stimmung spricht. Etwas zurückhaltender fällt das Urteil von Stefan Pröll (Pöttinger) aus. Forgest Potka, Head of Agriculture bei Ritchie Bros., beschreibt die Woche als klar strukturiert: „An den ersten Tagen mehr Geschäftsleute, mit denen man in ruhiger Atmosphäre reden konnte, ab Mittwoch viele Landwirte.“ Ähnlich bewertet Tobias Wachtstetter (Güttler) den Besuchsverlauf. Die Gesamtzahl stuft er als zufriedenstellend ein, weist jedoch darauf hin, dass die zweite Wochenhälfte „zur Herausforderung“ wurde. Marc Zimmermann (JCB) bestätigt grundsätzlich erfüllte Erwartungen, kritisiert ebenfalls die starke Schwankung der Besucherzahlen: „An einem Tag können wir nicht alle Kunden bedienen, am anderen haben wir fast mehr Personal als Kunden auf unserem Stand.“ Auch Thomas Schropp von Sauter bestätigt, dass Besucheranzahl und -qualität am Messestand überzeugten: „Es ist immer wieder eine Freude, viele Bestands- als auch Neu- »



Die Güttler Geschäftsführung mit Hans Güttler (rechts) und Tobias Wachtstetter empfiehlt einen „einzelnen hochexklusiven Tag zu Messebeginn“.



Geschäftsführerin Monique Bremer: „Am Mittwoch konnten wir der Besucherflut nicht gerecht werden.“

» kunden sowie Endanwender persönlich zu treffen.“ Nicht zuletzt bewertet auch Marianna Mussone am Stand von BKT Europe, wo Reifentechnologien, die Bodendruck reduzieren, Pflanzenschutz erleichtern und Flotationseigenschaften verbessern, im Mittelpunkt standen, die Gespräche als „very valuable“ – sehr wertvoll.

POSITIV INS NEUE JAHR

Die Vielfalt der ausgestellten Landtechnik zog erneut ein interessiertes Fachpublikum an. Auch bei Pöttinger reichte das Interesse „quer durch die Bank“ des Produktportfolios. Während Stefan Pröll im Ackerbau aber eher eine zurückhaltende Nachfrage beobachtete, überzeugte ihn die Resonanz im Grünlandbereich. Regionale Unterschiede seien unter anderem auf unterschiedliche Förderungen zurückzuführen.

Bei Westtech fanden sowohl kleinere Semi-Profi-Geräte für Landwirte als auch große Profi-Lösungen für Lohnunternehmer Beachtung. Die Kaufbereitschaft sei zwar noch zurückhaltend, dennoch kompensiere sich das über Ländergrenzen hinweg: „Bedarf und Interesse ist da“, so Hehenberger. Die Schweizer Firma Swisstec AG Spezialmaschinenbau ist unter anderem für ihre Schleppfix Gülleverteiler bekannt. Dementsprechend galt der Gülletechnik das zentrale Interesse, vor allem bei Landwirten und Maschinengemeinschaften. Verkaufsleiter Rafael Pérez bewertet die Nachfrage insgesamt jedoch als „eher schlecht“ und verweist auf politische Unsicherheiten, die eine positive



Westtech Marketingleiterin Simone Hehenberger berichtet von einer positiven Stimmung der Besucher.



Marc Zimmermann, General Manager Agriculture bei JCB, hält die Eintrittsregelung für über das Ziel hinausgeschossen.

Marktentwicklung aus seiner Sicht bremsen. Am Krampe-Stand rückten die Neuheiten Dreiseitenkipper FlexBody, Häckseltransportwagen Radium und BigBody 900 mit drei gelenkten Achsen und vollständiger ISOBUS-Ausstattung in den Mittelpunkt. Verena Soester erkennt eine insgesamt wieder steigende Nachfrage nach Landtechnik. In den Niederlanden bestehe vor allem Interesse an großen, technisch umfangreich ausgestatteten Fahrzeugen wie dem BigBody 900, während in anderen Regionen eher der

FlexBody gefragt sei. Zudem sorgten Infrastrukturprojekte in Deutschland und den Niederlanden für zunehmenden Bedarf an großen Erdbaukippern.

Am Stand von Bremer zeigte sich nach Angaben von Monique Bremer sowohl in der bodenschonenden Lockerung als auch im Bereich der Frontpacker großes Interesse bei unterschiedlichen Kundengruppen. „Der Bereich der Lockerung wird in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen. Die Anwendung in Kombination mit der Drilltechnik



Das Swisstec Messeteam bewertet die Eintrittspreise an den Exklusivtagen als zu hoch.



Verena Soester von Krampe berichtet von hochwertigen Messekontakten aus den neuen Krampe-Fokusmärkten wie Frankreich, Schweden und Italien.



Thomas Schropp, Vertriebsleiter der Hans Sauter GmbH, freute sich über Interessenten aus dem Ausland.

bietet das Potenzial für viele Länder“, erklärt sie.

Heinrich Clewing nennt die gesamte Merlo Modellpalette als Anziehungspunkt, „inklusive der wachsenden Fangemeinde unseres Multifarmers“. Hauptzielgruppen seien weiterhin Milchviehbetriebe, Biogasanlagen und Marktfruchtbetriebe; zusätzlich hätten auch Handwerks- und Bauunternehmen Interesse gezeigt. Nach den „Hype-Jahren 2021 bis 2023“, die eine Phase der Konsolidierung nötig machten, rechnet Clewing in den kommenden zwei bis drei Jahren mit einer stabilen Nachfrage auf mittlerem Niveau.

Beim Bodenbearbeitungsspezialisten Güttler aus Kirchheim/Teck lag der Besucherfokus vor allem auf der Grünlandpflege – sowohl bei Landwirten als auch Lohnunternehmern. Geschäftsführer Tobias Wachtstetter erwartet, dass sich der Markt 2026 voraussichtlich auf dem Niveau von 2025 bewegen wird.

Auf dem JCB-Stand zog vor allem der Fastrac mit der neuen Baureihe 6000 die Aufmerksamkeit der Landwirte und Lohnunternehmer auf sich, ergänzt durch die breite Palette an Ladetechnik. Marc Zimmermann rechnet 2026 mit einer leichten Erholung der relevanten Märkte. Deutliche Unterschiede sieht er weniger zwischen den Regionen, sondern eher zwischen Produktionsschwerpunkten. So bleibe etwa die Biogas-Branche schwer einzuschätzen. Auf dem Stand des Auktionshauses Ritchie



„An den ersten Tagen mehr Geschäftsleute, ab Mittwoch viele Landwirte“, so das Fazit von Forgest Potka, Head of Agriculture bei Ritchie Bros..

Bros., wo sich alles um Gebrauchtmaschinen drehte, blickte Forgest Potka optimistisch in die Zukunft: „Aus unserer Perspektive steigt die Nachfrage nach gebrauchten Landmaschinen mit wenigen Stunden.“

INTERESSE AN INNOVATIVEN LÖSUNGEN

Am Sauter-Messestand standen neben klassischen Landtechnik-Anwendungen vor allem Kommunaltechnik sowie Zubehör für Verkehrssicherheit und Wein- bzw. Obstbau im Fokus. Thomas Schropp konnte feststellen, dass Endkunden weiterhin an innovativen Lösungen interessiert seien. Investitionen würden derzeit jedoch zurückhaltend und überwiegend innerhalb der Innenwirtschaft getätigt; häufig würden ältere Maschinen instandgesetzt, statt neue angeschafft. Die Agritechnica habe dennoch Impulse für Investitionen in neue Produkte und Technologien gesetzt, die sich positiv auf das Geschäftsjahr 2026 auswirken könnten. Das Interesse aus dem asiatischen Raum für die Sauter-Produkte sei weiterhin groß; viele Hersteller versuchten, mit Maschinen und Anlagen in Europa Fuß zu fassen. Wachstumsmärkte sieht Schropp vor allem in Süd- und Mittelamerika sowie in mehreren südosteuropäischen Ländern, während Mittel- und Südeuropa derzeit eher stagnieren. ◀

Annette Schulze Ising





GRATIS AKKU-BOHR- HAMMER FÜR IHRE NEUEN SOIL KING VF REIFEN

Nokian Tyres Soil King VF
Kampagne: 1.9.2025–31.12.2025



Kaufen Sie zwischen dem 01.09. und dem 31.12.2025 4 Stück **Nokian Tyres Soil King VF**-Reifen und Sie erhalten einen Würth AKKU-Bohrhammer inkl. 2x Akku gratis dazu. Den Bohrhammer erhalten Sie ganz einfach gegen Vorlage Ihrer Rechnung. Die Aktion gilt nur für Endkunden (nicht für Wiederverkäufer).

**NOKIANTYRES.DE/
SOILKINGVFERHAMMER**

**NOKIAN TYRES
SOIL KING VF**

**FORTSCHRITTLICHER
TRAKTIONSREIFEN MIT HOCH-
EFFIZIENTEM BODENKONTAKT FÜR
LEISTUNGSSTARKE TRAKTOREN IN
DER LANDWIRTSCHAFT**


