



Maisertrag leasen?

Wie digitale Services dem Saatgutvertrieb nutzen.

Fabian Böke

KWS SAAT SE & Co. KGaA

SEEDING
THE FUTURE
SINCE 1856



Persönliche Beratung als Schnittstelle aller Vertriebsaktivitäten

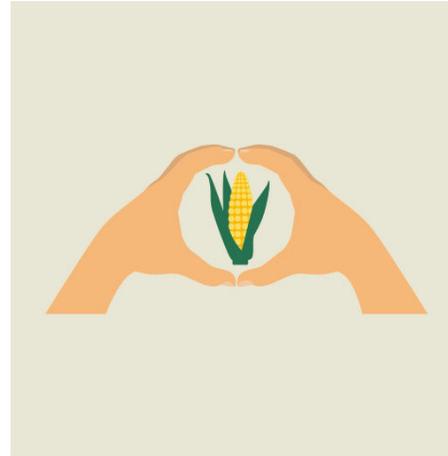


Was bedeutet für KWS die geringfügige Unterscheidbarkeit?

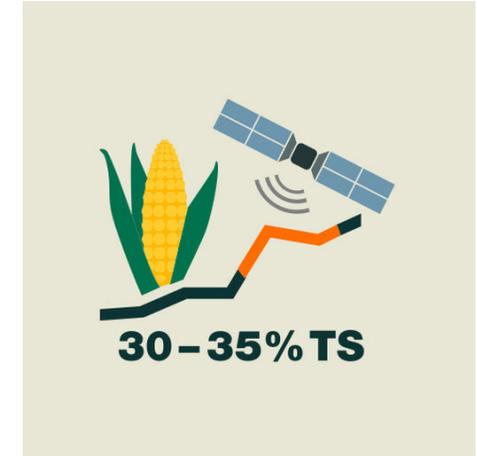




- **Teilflächenspezifische Aussaat Mais**
- Flächenpotenziale nutzen
- Qualität und Ertrag absichern



- **Mais-Mehrwert-Service**
- Absicherung des Maisanbaus gegen Schäden
- KWS beteiligt sich am Risiko des Landwirts



- **SAT TS-Monitoring**
- Teilflächenspezifische Analyse der Silomaisreife
- Optimierung der Erntelogistik
- Abreifeunterschiede werden objektiv wahrnehmbar

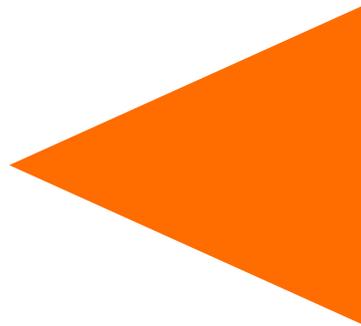
Stetige Änderung beim Kunden



- Landwirtschaftliche Betriebe verändern sich
- Trends in den letzten Jahren z.B.:
 - Betriebe diversifizieren
 - Betriebe wachsen
 - Technologische Fortschritt
- Konzentration der Milchviehhaltung in Regionen mit klassischem Grünland
- Einzelbetriebliches Wachstum
 - Betriebe mit >400 Kühe in ganz Deutschland zu finden
- Zukunftsbetriebe suchen gutes Personal



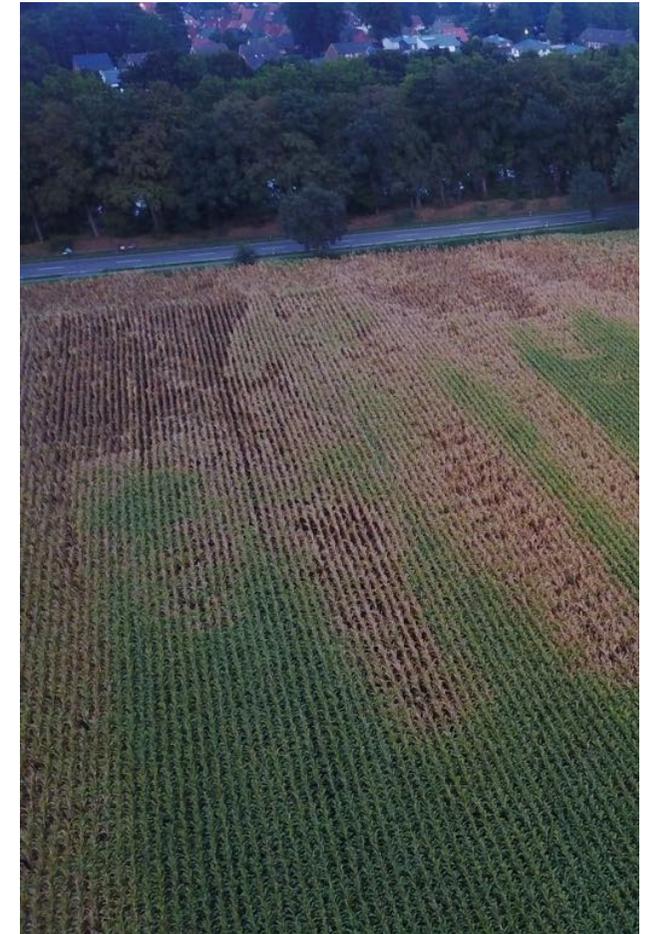
Landwirte konzentrieren sich auf ihre Stärken!





Erntetermin Silomais

1. Mit Transparenz den Erntetermin für den Landwirt greifbarer und besser einschätzbar machen.
→ Investition in Fortbildung aller Mitarbeiter im Außendienst sowie in mobile NIRS-Systeme.
2. Automatisieren und Erfassen der Fläche als Ganzes.



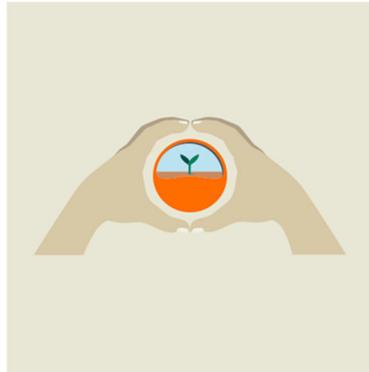


Was sind die Leistungen für den Betrieb?



- Moderne Technologien machen den Pflanzenbau berechenbarer und transparenter.
- Prognosesysteme tragen zur Entscheidung bei.
- Landwirte können sich auf wesentliche Bereiche der Betriebssteuerung/Produktion konzentrieren.
- Expertenwissen des Landwirts wird mit objektiven Informationen aus der Fernerkundung und/oder Modellen kombiniert.

Digitale Services zur Kundenbindung - KWS geht mit ins Risiko



- Mehrwert-Services für die Kulturen Zuckerrübe, Mais und Winterraps
- Im Falle einer Nachsaat trägt KWS 50% der entstandenen Saatgutkosten
- + digitale Services und persönliche Beratung zum Vorteil des Kunden
- **Dieses Angebot gibt Sicherheit in unsicheren Zeiten:**
 - Klimawandel – Trockenheit zur Saat, Unwetter ...
 - Wegfall von Wirkstoffen bei Beizmitteln, insbesondere Insektiziden und Vogelrepellent
 - www.kws.de/mmws

- Digitale Services werden die Kommunikation im Saatgutvertrieb weiter ergänzen und stärken.
- Greifbar sind in naher Zukunft Themen wie z.B. Ertragschätzung verschiedener Kulturen
- Damit wird es zukünftig möglich sein, nicht nur Produkte zu verkaufen und Services anzubieten, sondern dem Kunden eine Anbaulösung für seinen Betrieb anzubieten.



Zeit für Ihre Fragen im Chat



Sprechen Sie mich an:

Fabian Böke

Fachberater Mais Deutschland

+49 (0) 5561 311 781

+49 (0) 151 188 55 999

fabian.boeke@kws.com