

Gemeinsam wachsen im Maisanbau.

Die agaSAAT-Partnerschaft für Lohnunternehmer.

Ihr Einsatz.
Ihr Umsatz.
Ihr Vorteil.



Sehr geehrter Lohnunternehmer,

Sie sind das Rückgrat der modernen Landwirtschaft. Tag für Tag sorgen Sie dafür, dass Saatgut in den Boden kommt, Ernten eingefahren werden und Betriebe reibungslos funktionieren. Ihre Landwirte vertrauen Ihnen – nicht nur bei der Technik, sondern auch bei der Beratung.

Genau hier setzt unsere Partnerschaft an. Die **agaSAAT Hybrid GmbH** ist wie Sie ein **mittelständisches, inhabergeführtes Familienunternehmen** mit kurzen Entscheidungswegen und dem Anspruch, in der Praxis zu überzeugen. Wir sprechen Ihre Sprache, kennen Ihre Herausforderungen und bieten Ihnen eine Zusammenarbeit, die sich lohnt.

Erfahren Sie in dieser Broschüre, **warum eine Partnerschaft mit der agaSAAT Hybrid GmbH Ihr Geschäft bereichert** – von zusätzlichen Einnahmen über exklusives Fachwissen bis hin zu gemeinsamen Marketing-Aktionen.

Lassen Sie uns gemeinsam wachsen.

Carsten Manske

Geschäftsführer, agaSAAT Hybrid GmbH



Inhalt

Über agaSAAT Hybrid GmbH	03
Unsere Stärken	04
Warum Lohnunternehmer?	05
Synergie-Effekte	06
Das Partnerschaftsmodell	07
Ihre Vorteile im Detail	08
Das Vierecksmodell	09
Mais	10
Raps, Soja & Gräser	11
MICRO POWER ULTRA	12

MICRO POWER ULTRA Vorteile	13
Gemeinsames Marketing	14
Social-Media-Partnerschaft	15
360°-Service & Support	16
Jahresplan	17
Interview Lohnbetrieb Janssen Rhede	18
Ihr Projektteam	22
Nächste Schritte	23
Kontakt & Partnerschaft	24



Über die agaSAAT Hybrid

Die **agaSAAT Hybrid GmbH** ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Saatgutunternehmen mit Sitz in Neukirchen-Vluyn am Niederrhein. Seit über 25 Jahren stehen wir für **hochleistungsfähige Maissorten**, die sich in der Praxis bewähren – auch unter schwierigsten Bedingungen.

Unser Portfolio

- Mais (70+ Sorten)
- Raps
- Soja
- Gräsermischungen
- Sonnenblumen
- Energierüben
- MICRO POWER ULTRA Mikrogranulatdünger
- Saatgutbeizen

Unsere Reichweite

- Aktiv in über 17 europäischen Ländern
- Stetiges Umsatzwachstum seit 2004
- DRY CONDITION AREA Zuchtprogramm seit 1998



25+
Jahre Erfahrung

70+
Maissorten

18
Länder in Europa

1
Fokus: Ihr Erfolg



Was uns auszeichnet

agaSAAT Hybrid verbindet die Agilität eines Mittelständlers mit der Innovationskraft eines spezialisierten Züchtungsunternehmens. Das macht uns zum idealen Partner für Lohnunternehmen.

DRY CONDITION AREA

Seit 1998 züchten wir gezielt stress- und trockentolerante Maissorten. Die heißesten sechs Sommer aller Zeiten lagen in den letzten 20 Jahren – unsere Sorten sind darauf vorbereitet.

Praxisbewährte Sorten

Unsere Sorten überzeugen in Landes-sortenversuchen und EU-Sortenversuchen. Wir liefern nicht nur Saatgut, sondern Argumente, die auf dem Acker überzeugen.

MICRO POWER ULTRA

Mit unserem innovativen Mikrogranulat-dünger sparen Sie über 110 €/ha und ist das perfekte Zusatzprodukt für jeden Lohn-unternehmer bei der Maisaussaat.

Kompetente Fachberatung

Unser regionaler Außendienst begleitet Sie bei Sortenwahl und Anbau. Wir liefern Ihnen Fachwissen und Versuchsergebnisse aus erster Hand.

Full-Service Marketing

Wir erstellen für Sie Flyer, Social-Media-Posts und Werbematerialien in Ihrem Design – professionell und kostenfrei. Ihr Logo, unser Know-how.

Mittelstand pur

Keine Konzernstrukturen, sondern schnelle Entscheidungen und pragmatisches Handeln. Wir sprechen Ihre Sprache – Ihr Erfolg ist unser gemeinsamer Antrieb.



Ihr Zugang zu neuen Potenzialen im Maisanbau

Sie sind näher am Betrieb als jeder Andere. Sie kennen Flächen, Bestände und Herausforderungen aus erster Hand – und sind oft die ersten Ansprechpartner, wenn es um Entscheidungen im Maisanbau geht.

Dieses Vertrauen ist Ihr Vorteil im täglichen Geschäft. Denn Sie zeigen nicht nur Leistung im Feld – Sie beeinflussen Entscheidungen.

Genau darin liegt Ihre Chance:

Mit leistungsstarkem Saatgut erweitern Sie Ihr Angebot, schaffen zusätzlichen Nutzen für Ihre Kunden und generieren neue Erlöse.

So entwickeln Sie Ihr Unternehmen gezielt weiter – vom Dienstleister zum gefragten Partner im Maisanbau.

Direkter Kontakt

Tägliche Präsenz auf dem Hof und dem Feld – näher am Betrieb ist kein Anderer.

Hohes Vertrauen

Ihre Empfehlung zählt – und hat direkten Einfluss auf Entscheidungen.

Praxis-Beweis

Sie zeigen, was Saatgut leistet – sichtbar, nachvollziehbar und überzeugend.



Die Branche in Zahlen

3 Mrd.

Euro Jahresumsatz

6.000

Betriebe in Deutschland

30.000

Mitarbeiter

Synergie-Effekte: Mittelstand trifft Mittelstand

Was passiert, wenn **zwei mittelständische Unternehmen** ihre Stärken bündeln? Es entsteht eine **Partnerschaft**, die größer ist als die Summe ihrer Teile. agaSAAT Hybrid und Ihr Lohnunternehmen **passen perfekt zusammen** – in Betriebsgröße, Strukturen und Werten.

Vergleich mittelständischer Unternehmen

agaSAAT Hybrid GmbH

- ☒ Mittelständisch
- ☒ Inhabergeführt
- ☒ Regional verwurzelt
- ☒ Praxisnah
- ☒ Kurze Entscheidungswege
- ☒ Persönliche Beziehungen



Partnerschaft
auf Augenhöhe

Lohnunternehmen

- ☒ Mittelständisch
- ☒ Inhabergeführt
- ☒ Regional verwurzelt
- ☒ Praxisnah
- ☒ Kurze Entscheidungswege
- ☒ Persönliche Beziehungen

Gleiche Werte. Gleiche Sprache. Gemeinsamer Erfolg.

Warum diese Partnerschaft funktioniert

Beide Unternehmen sind inhabergeführt, treffen Entscheidungen schnell und handeln pragmatisch. Beide sind regional verwurzelt und kennen die Bedürfnisse der Landwirte vor Ort. Beide setzen auf persönliche Beziehungen statt anonymer Konzernstrukturen.

Diese gemeinsame DNA ist das Fundament für nachhaltigen, gemeinsamen Erfolg.



Das Partnerschaftsmodell

Unser Modell stärkt alle bestehenden Vertriebskanäle, anstatt sie zu ersetzen. Es entsteht ein **Netzwerk, in dem jeder Partner profitiert** – eine echte Win-Win-Win-Situation.

Unternehmenssynergien die Wachstumspotenziale eröffnen



Sechs Säulen der Zusammenarbeit

Verkaufsberatung

Gemeinsame Sortenberatung beim Landwirt. Sie bringen die Praxisnähe, wir das Fachwissen.

Social Media Content

Gemeinsame Content-Produktion: Aussaat-Videos, Feldchecks, Ernte-Stories – authentisch und reichweitenstark.

Gemeinsame Werbung

Wir gestalten Flyer, Hofschilder und Werbematerialien in Ihrem Design – professionell und kostenfrei.

Feldtage & Events

Gemeinsame Auftritte auf Feldtagen und der DeLuTa – Ihr Netzwerk, unsere Produkte.

Schulungen & Know-how

Exklusive Schulungen zu Sorten, Anbautechnik und Versuchsergebnissen – Ihr Wissensvorsprung.

Kundenbindung

Werden Sie zum Komplettanbieter „Vom Saatgut bis zur Ernte“ – stärken Sie Ihre Position beim Landwirt.

Was hat Ihr Lohnunternehmen davon?

Zusätzliche Einnahmequelle

Attraktive Provisionen ohne eigenes Lagerrisiko oder Kapitalbindung. Sie vermitteln Premium-Saatgut und generieren risikolos zusätzliche Liquidität.

Kundenbindung stärken

Werden Sie zum Komplettanbieter „Vom Saatgut bis zur Ernte“. Ihre Landwirte bekommen alles aus einer Hand – das stärkt Ihre Position nachhaltig.

Exklusives Know-how

Zugang zu agaSAAT-Schulungen, Versuchsergebnissen und Sortenberatung. Wissen, das Sie von der Konkurrenz abhebt.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Keine Konzernstrukturen. Mittelstand pur. Schnelle Entscheidungen, pragmatisches Handeln und ein gemeinsamer Antrieb: Ihr Erfolg.

Professionelles Marketing

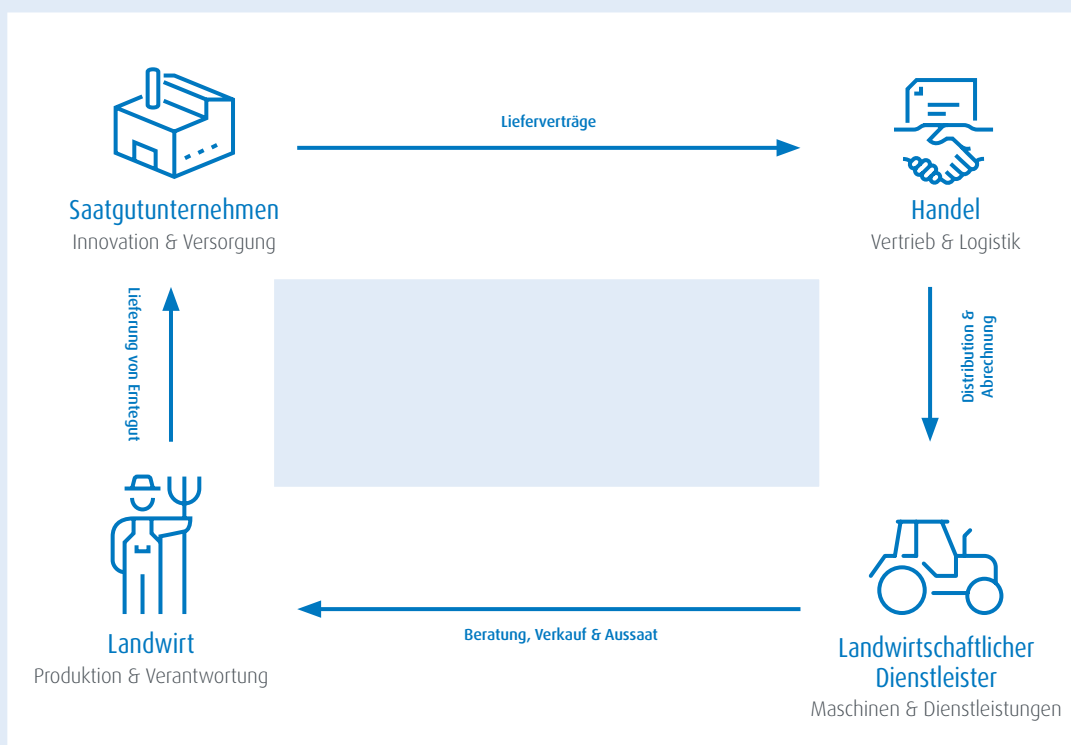
Unsere Grafikabteilung wird zu Ihrer Werbeagentur. Flyer, Social-Media-Posts, Hofschilder – in Ihrem Design, professionell und kostenfrei.



Das kooperative Vierecksmodell

Unser klar definiertes Rollenmodell sorgt dafür, dass **jeder Partner seine Stärken einbringt** und alle Beteiligten profitieren – vom Saatguthersteller über den Lohnunternehmer und den Handel bis zum Landwirt.

Geschäftsmodell für die partnerschaftliche Landwirtschaft



Initiator

agaSAAT Hybrid GmbH

Produkte, Fachwissen, Marketing-Support, Versuchsergebnisse, Schulungsmaterial und professionelle Werbemittel. Wir liefern alles, was Sie für eine erfolgreiche Beratung brauchen.

Vertriebs-partner

Lohnunternehmen

Beratung, Anwendung, Verkauf. Sie sind der vertrauenswürdige Ansprechpartner vor Ort und empfehlen das passende Saatgut direkt beim Landwirt.

Logistik-partner

Regionaler Handel

Logistik, Abrechnung, Lager. Der Handel profitiert von zusätzlichem Volumen und Umsatz ohne erhöhten Beratungsaufwand.

Ziel-gruppe

Landwirt

Profitiert von kompetenter Beratung, erstklassigem Service und Top-Saatgut aus einer Hand. Alles vom Saatgut bis zur Ernte – ein Ansprechpartner.

Unser Sortenportfolio: Mais

Das Sortiment mit über 70 agaSAAT-Maissorten steht für **konsequente Leistung** auf dem Feld und **maximale Flexibilität** in der Nutzung. Ob für die Silomais-, Körnermais- oder Energie-Nutzung – hier trifft **moderne Züchtung** auf **praxisnahe** Landwirtschaft. Jede Sorte ist darauf ausgelegt, unter unterschiedlichsten Bedingungen **stabile Ergebnisse** zu liefern und dabei **höchste Qualität** zu sichern.

Im Fokus steht dabei nicht nur der Ertrag, sondern das **Zusammenspiel** aus **Wachstumskraft**, **Blattgesundheit** und **Anpassungsfähigkeit**. Eine zügige Jugendentwicklung sorgt für einen **sicheren Start**, während robuste Pflanzenstrukturen und gute Standfestigkeit die Basis für **verlässliche Ernten** bilden. Gleichzeitig wird großer Wert auf eine gute Restpflanzenverdaulichkeit und den passenden Energiegehalt gelegt – entscheidende Faktoren für Futter- und Biogasanwendungen.

Das Sortiment deckt ein **breites Spektrum** an Reifegruppen sowie Anbausituationen ab und bietet damit **Lösungen** für **verschiedenste Standorte** – von trockenen Regionen bis hin zu ertragsstarken Lagen. Ergänzt wird dies durch innovative Mischungen und gezielte Weiterentwicklungen, die zusätzliche Leistung und **Sicherheit** ermöglichen.

So entsteht ein Maisportfolio, das nicht nur mit Masse überzeugt, sondern vor allem mit **Klasse** – gemacht für Betriebe, die mehr erwarten als Standard.



Neben unseren Topsellern bieten wir über 25 weitere Maissorten für jede Region und jeden Nutzungszweck. Sprechen Sie uns an – wir finden die passende Sorte für Ihre Kunden.



Detaillierte Sorteninformationen finden Sie in unserem **separaten Sortenprospekt** oder unter **www.agaSAAT-Hybrid.com**

Raps, Soja, Gräser & mehr

Neben Mais bieten wir ein breites Sortiment an Kulturen, mit denen Sie Ihren Landwirten ein **Komplettpaket aus einer Hand** anbieten können.

Winterraps

agaSAAT-Winterraps überzeugt durch starke Jugendentwicklung, **hohe Ertrags- und Ölleistung** sowie ausgeprägte **Robustheit**. Anpassungsfähig an verschiedene Standorte bietet er sichere Erträge und stabile Bestände auch unter schwierigen Bedingungen.

Gräsermischungen

agaSAAT-Gräsermischungen vereinen ausgewählte Arten für **hohe Ertragsstärke, Ausdauer** und **Futterqualität**. Sie sind optimal auf unterschiedliche Standorte und Nutzungsintensitäten abgestimmt, überzeugen durch schnelle Etablierung und **dichte Narbenbildung**. So sichern sie langfristig stabile Erträge und eine zuverlässige Grundfutterbasis.

Soja

Sojabohnen gewinnen in Europa zunehmend an Bedeutung. Wir bieten angepasste Sorten für den heimischen Anbau – ideal für die wachsende Nachfrage nach **regionalem Eiweißfutter**.

Weitere Kulturen

Sonnenblumen

Sorten für Öl- und Futternutzung.

Halbzuckerrübe ALIANKA

Für die Biogasanlage und Fütterung.





MICRO POWER ULTRA

Mikrogranulatdünger – Ihr Zusatzgeschäft bei der Aussaat



MICRO POWER ULTRA ist ein innovativer Mikrogranulatdünger zur **Saatbanddüngung** im Mais-, Raps-, Kartoffel-, Sonnenblumen-, Zwiebel- und Erdbeer-Anbau. MICRO POWER ULTRA liefert 11 essenzielle Nährstoffe in jedem Korn – Standardprodukte nur 4 – 7. Das Ergebnis: Keine Limitierung in der sensiblen Jugendphase.

Warum MICRO POWER ULTRA für Lohnunternehmer?

Als Lohnunternehmer bringen Sie MICRO POWER ULTRA **direkt bei der Aussaat** mit aus. Das bedeutet: Ein Arbeitsgang, doppelter Nutzen. Sie bieten Ihren Kunden nicht nur die Aussaat, sondern gleichzeitig eine **hoch-effiziente Startdüngung** – und verdienen an beiden Dienstleistungen.



50 – 250€

Ersparnis/ha*

*abhängig von Betriebsstruktur/
Flächenanteil/Viehbesatz

20 kg/ha

80% weniger
Transportgewicht

bis zu

91%

weniger P_2O_5 -Eintrag



Mehr Wirkung mit weniger Einsatz

- Spart Dünger & teure Gülleverwertungskosten
- Mehr betrieblicher Spielraum beim Gülleeinsatz durch geringeren P-Eintrag
- Hohe Effizienz & Flächenleistung bei minimaler Aufwandsmenge
- Höhere Nährstoffdichte -> 12 Nährstoffe in einem Korn
- Huminsäuren verbessern die P-Verfügbarkeit

Vergleich zur herkömmlichen UFD

Kriterium	Klassische UFD	MICRO POWER ULTRA
P-Menge je ha	20 – 30 kg	5,6 kg
Aufwandmenge	100 – 150 kg	20 kg
Mikronährstoffe	Teilweise	Vollständig
Huminsäuren	Nein	Ja
Arbeitsaufwand	Hoch	Minimal
Verätzungsrisiko	Möglich	Kein Risiko

Wirkungsweise

Durch die **exakte Ablage direkt am Korn** erfolgt eine sofortige Nährstoffaufnahme durch die ersten Feinwurzeln. Die enthaltenen Huminsäuren lösen zusätzlich festgelegte Phosphate aus dem Boden und steigern die biologische Aktivität.

Mit MICRO POWER ULTRA sparen Sie Mineraldünger, verbessern Ihre P- Bilanz und erzielen gleichzeitig Top-Erträge – und das alles in einem Arbeitsgang bei der Aussaat.

Gemeinsames Marketing

Eine starke Partnerschaft braucht starke Kommunikation. Wir unterstützen Sie mit einem **Full-Service-Marketingpaket**, das Ihre Position als Experte in der Region stärkt – professionell und kostenfrei.



Flyer & Broschüren

Individuelle Flyer mit Ihrem Logo und Ihren Kontaktdaten – professionell gestaltet von unserer Grafikabteilung.



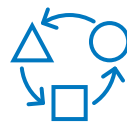
Social Media Content

Fertige Posts, Stories und Videos für Ihre Kanäle. Authentischer Content aus der Praxis, der Reichweite schafft.



Hofschilder & Banner

Sichtbarkeit vor Ort: Professionelle Hofschilder und Banner für Ihre Betriebsstätte und Veranstaltungen.



Ihr Logo, unser Know-how.

Unsere Grafikabteilung wird zu Ihrer **persönlichen Werbeagentur**. Wir gestalten alle Materialien in Ihrem Corporate Design – so treten Sie **professionell** auf, ohne eigene Designkosten. Von der Visitenkarte bis zum Messestand.



WhatsApp-Marketing

Der **wichtigste Kanal** in der Branche: Schnelle Updates, Schnappschüsse vom Feld und kurze Videos direkt an Ihre Kontakte. Wir liefern Ihnen fertige Inhalte für Ihren WhatsApp-Status.



Content-Strategie

Gemeinsam entwickeln wir eine **Content-Strategie**, die genau auf Ihre Region und Ihre Kunden zugeschnitten ist. Regelmäßige Postings, saisonale Kampagnen und Erfolgsgeschichten.

Social Media: Gemeinsam sichtbar

Gemeinsamer Content ist **authentischer, reichweitenstärker und glaubwürdiger** als klassische Werbung. Wir produzieren zusammen Inhalte, die Ihre Follower begeistern und neue Kunden gewinnen.

Unsere Content-Formate

Feld-Check

Regelmäßige Bestandskontrollen mit Kamera – zeigen Sie Ihren Followern, wie die Sorten sich entwickeln.

Ernteerfolg

Ernte-Videos und Ergebnisse – nichts überzeugt mehr als der Beweis auf dem Acker.

Maschinen Power

Ihre Technik im Einsatz – Aussaat, Pflege, Ernte. Content, der die Community begeistert.

PartnerPortrait

Stellen Sie sich und Ihr Unternehmen vor – persönlich, nahbar, authentisch.

Expertentipp

Fachliche Tipps zu Sortenwahl, Anbautechnik und Düngung – positionieren Sie sich als Experte.

Kanäle & Strategie

WhatsApp-Status

Der wichtigste Kanal in der Branche. Schnelle Updates, Schnappschüsse, kurze Videos. Direkt an Ihre Kontakte – ohne Algorithmus.

Instagram & Facebook

Storytelling und Image-Bildung. Technik im Einsatz, Erfolgsgeschichten, Behind-the-Scenes. Reichweite aufbauen und Community pflegen.

User Generated Content

Lohnunternehmer zeigen stolz ihre Arbeit mit agaSAAT-Produkten. Authentischer geht es nicht – und die Reichweite multipliziert sich.



*Wir liefern Ihnen fertige Social-Media-Kits:
Texte, Bilder, Videos und Hashtags – Sie posten,
wir unterstützen.*

360°-Service & Support

Wir lassen Sie nicht allein. Unser **umfassendes Support-System** garantiert, dass Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können – wir kümmern uns um den Rest.

Agronomische Expertise

Unser regionaler Außendienst begleitet Sie bei Sortenwahl und Anbau. Wir liefern Ihnen Argumente, die auf dem Acker überzeugen.

Inkl. Feldbegehungen & Versuchsergebnisse

Strategisches Marketing

Maßgeschneiderte Kampagnen, die Ihre Position als Experte in der Region stärken. Von der Strategie bis zur Umsetzung.

Branchen-Insiderin als Ansprechpartnerin

Full-Service Design

Unsere Grafikabteilung wird zu Ihrer Werbeagentur. Flyer, Social-Media-Posts, Hofschilder – in Ihrem Design.

Ihr Logo, unser Know-how – kostenfrei

Maximale Wirkung, minimales Budget

Personal & Ressourcen

Nutzung bestehender Strukturen, kein Aufbau neuer Vertriebsteams. Multiplikatoren-Effekt durch Ihr Netzwerk.

Marketing & Events

Organische Reichweite durch Social Media und User Generated Content. **Gezielte Präsenz auf DeLuTa und Feldtagen.**

Vertriebsmodell

Erfolgsabhängige Vergütung (Provision). Fixkosten niedrig, risikofreies Wachstum. Skalierbar und fair.



Jahresplan: Synchronisiert mit der Saison

Unsere Zusammenarbeit folgt dem **natürlichen Rhythmus der Landwirtschaft**. Jede Saison bietet Chancen für gemeinsame Aktionen, Content und Vertrieb.

Frühjahr März – Mai	Maisaussaat-Begleitung · Content-Produktion „Im Feld“ · MICRO POWER ULTRA Aktionen · Auflauf-Kontrolle · Erste Social-Media-Kampagnen
Sommer Juni – August	Vorbereitung Feldtage · Gräser-Aktionen · Start Feldtage-Saison · Bestandskontrollen · #FeldCheck Content
Herbst September – Oktober	Maisernte & Silierung · Ernte-Videos für Social Media · Abschluss Feldtage · #Ernteerfolg Kampagne · Rapsaussaat begleiten
Winter November – Februar	Vertragsabschlüsse · Schulungen · Treffen auf Messen · Verkauf Mais und Dünger · Saison-Rückblick · Planung nächste Saison

DeLuTa

Die DeLuTa ist DAS Klassentreffen der Lohnunternehmer-Branche – ideal für den gemeinsamen Austausch und den Ausbau unseres Partnernetzwerks.

Feldtage

Gemeinsame Auftritte auf regionalen Feldtagen: Sie zeigen Ihre Technik, wir unsere Sorten. Praxis-Beweis, der überzeugt – und Content für Social Media gleich mit.



Janssen Rhede – Tradition, Innovation und die Menschen dahinter



Wir sind beeindruckt von Ihrer über 60-jährigen Firmengeschichte und der erfolgreichen Führung in der zweiten und dritten Generation. Das ist in der heutigen Zeit etwas Besonderes.

Seit 1958: Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Meilensteine, die Janssen Rhede zu dem gemacht haben, was es heute ist? Gibt es eine Anekdote aus der Gründerzeit von Jakob „Jacky“ Janssen, die den Geist des Unternehmens gut beschreibt?

Früher hatten wir für den Hof einen Schlepper mit Allrad. Wir wurden einmal gefragt, ob wir diesen zur Kartoffelernte an ein anderes Lohnunternehmen verleihen würden. Daraufhin antwortete Opa: „Das können wir auch selber.“ Also kauften wir einen Kartoffelroder – und so startete das Lohnunternehmen

Philosophie: Sie leben die Werte „Kompetenz, Leistungsfähigkeit und Verlässlichkeit“. Wie übersetzen Sie diese drei Worte tagtäglich in die Praxis – für Ihre Kunden und Ihr 50-köpfiges Team?

Fair, ehrlich und bodenständig – das sind unsere drei Devisen im täglichen Alltag.

Smart Farming: Sie sind Vorreiter im Bereich „Smart Farming“. Welche digitalen Technologien sind für Sie und Ihre Kunden im Emsland und darüber hinaus unverzichtbar geworden und warum?

Mittlerweile bekommt das System jedes Jahr Zuwachs – vor allem im Bereich der Ernteerfassung, aber auch im Auftragsmanagement mit dem eigens gestalteten Kundenportal – einem Portal für unsere Kunden.

Ein Kundenportals mit nativen Apps zum interaktiven Austausch zwischen Kunde und Unternehmen von Aufträgen, Dokumenten und Informationen.

myportal@janssen-rhede.de - Unser digitales Kundenportal ist ab sofort verfügbar.

- ✓ Auftrags-, Dokumenten- und Informationsaustausch
- ✓ Jederzeit transparente Auftragsübersicht
- ✓ Ergebnisse zu Ertrags- und Inhaltsstoffmessungen direkt nach dem Auftrag ... und vieles mehr.



Die Partnerschaft mit agaSAAT Hybrid – Eine starke Verbindung

In diesem Abschnitt möchten wir die Synergien unserer Zusammenarbeit beleuchten. Ihre Entscheidung für unsere Produkte und unsere gemeinsame Entwicklung sind hier von zentralem Interesse.

Der Beginn: Wie und wann ist die Zusammenarbeit mit agaSAAT Hybrid entstanden? Was war der ausschlaggebende Grund, unsere Produkte und Lösungen in Ihr Portfolio aufzunehmen?

Wir arbeiten seit etwa 2008 zusammen. Der Erstkontakt kam über den Vertrieb, insbesondere über Gerd Olling. Entscheidend waren jedoch die Qualität der Sorten sowie ein kompetenter Ansprechpartner, der uns auch bei Herausforderungen begleitet hat – sei es bei Kundenterminen vor Ort, bei Mitarbeiterschulungen oder bei der Suche nach passenden Lösungen.

Wir freuen uns jedes Jahr aufs Neue, gemeinsam mit Carsten Manske unseren jährlichen ‚Best-Mais-Day‘ durchzuführen.

Fokus Mikrogranulat & Saatgut: Sie setzen auf unser Mikrogranulat und unsere Saatgut-Lösungen. Welche konkreten Herausforderungen Ihrer Kunden (z.B. Nährstoffeffizienz, Jugendentwicklung der Pflanzen, schwierige Bodenverhältnisse) konnten Sie damit gezielt adressieren?

Wir arbeiten im ehemaligen Regierungsbezirk Weser-Ems – einer intensiv viehhaltenden landwirtschaftlichen Region, die stark durch organische Düngung geprägt ist. Unsere Böden sind gut versorgt, und wir setzen in unserer Saatgut- und Düngeberatung insbesondere auf nachhaltige Verfahren.

Durch den Einsatz von Mikrogranulat entlasten wir die Düngebilanz unserer Kunden. Gleichzeitig schaffen wir die Möglichkeit, Nährstoffe gezielter zu platzieren – unterstützt durch unsere präzise Ausbringtechnik.

Unser Ziel ist es, den wertvollen betriebseigenen Dünger effizient und effektiv einzusetzen, den Zukauf mineralischer Dünger zu reduzieren und eine Abgabe organischer Dünger möglichst zu vermeiden

Die Zusammenarbeit in der Praxis: Wie würden Sie die Partnerschaft mit dem agaSAAT Hybrid Team beschreiben? Was schätzen Sie am meisten am Service und an der Beratung?

*Ganz einfach: Die Firma handelt nach unserer eigenen gelebten Firmenphilosophie – **fair, ehrlich und bodenständig**. Und natürlich spielt auch das gute Verhältnis zu Carsten Manske eine wichtige Rolle.*



Gemeinsamer Erfolg – Ergebnisse, die für sich sprechen

Hier geht es um den konkreten Nutzen – für Sie als Lohnunternehmen und für Ihre Kunden, die Landwirte.

Messbare Vorteile: Welche positiven Ergebnisse und Rückmeldungen erhalten Sie von Ihren Kunden seit dem Einsatz von agaSAAT-Produkten? (z. B. höhere Erträge, bessere Pflanzenvitalität, einfacheres Handling)

Nicht jeder Standort passt zu jeder Sorte. Durch eine fachliche Beurteilung und darauf basierende Empfehlungen gelingt es uns jedoch, die passende Sorte für jeden Standort zu finden und so den Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden – sei es in Bezug auf Masse, Qualität oder einen frühen Erntetermin.

Ihr Vorteil als Lohnunternehmer: Welchen Nutzen ziehen Sie als Dienstleister aus der Partnerschaft? (z. B. Alleinstellungsmerkmal, höhere Kundenzufriedenheit, effizientere Ausbringung)

*Gute Sorten und eine breite Sortenvielfalt für unterschiedlichste Anbaustandorte bilden die Grundlage unserer Arbeit. Durch vorrätiges Saatgut und eine schnelle Nachlieferung bei Engpässen können wir unsere Leistungen gezielt und präzise planen und unseren Kunden ein hohes Maß an **Zuverlässigkeit** bieten.*

*Durch jährlich stattfindende **Feldtage** begeistern wir unsere Kunden mit neuen Erkenntnissen zu Sorten und Entwicklungen. Die langjährige Zusammenarbeit mit agaSaar zeigt, dass wir voll hinter den Produkten stehen – auch wenn andere Saatguthersteller regelmäßig anfragen, ob wir mit ihnen zusammenarbeiten möchten, sehen wir hier keinen Bedarf.*

Die stetige Weiterentwicklung im Bereich Peripherie, etwa mit Lösungen wie MIKRO POWER ULTRA oder weiteren Nischenprodukten, unterstreicht das Engagement des Unternehmens. Dieses Engagement geben wir direkt an unsere Kunden weiter.

Gemeinsame Aktivitäten: Haben wir bereits gemeinsame Feldtage, Vorführungen oder andere Marketingmaßnahmen durchgeführt? Wie war die Resonanz und welchen Wert haben solche gemeinsamen Auftritte für Sie?

*Jährlich findet auf unserem Betrieb ein **Feldtag** statt, an dem über 150 Landwirte und Interessierte teilnehmen. Diese Veranstaltung ist mittlerweile ein fester Bestandteil im Vorfeld der Maisernte.*

*Ergänzend dazu versenden wir zum Jahresende Kundeninformationen und führen Mitarbeiterschulungen durch. Entscheidend ist dabei auch der **persönliche Kontakt**, bei dem gezielte Fragen geklärt und Kaufentscheidungen getroffen werden.*

Wir beobachten, dass viele ehemalige Landwirte heute Sorten verkaufen, bei denen sie den größten Profit erzielen, ohne selbst die Sorte und ihre Entwicklung zu verfolgen – anders als wir durch den Eigenanbau. Oft wird dies durch kleine „Danke-schöns“ wie Mähdreschermodelle belohnt – und das ist kein Scherz.

*Bei uns können Landwirte Mais zu **stabilen Preisen** bis zur Aussaat bestellen – ohne den Druck von Frühkäufen oder fallender Provision für andere. Als kleines Dankeschön erhalten unsere Kunden ab einer bestimmten Bestellmenge z. B. einen Spargelgutschein – etwas Solides, Wertvolles.*

Schließlich möchten wir unsere Kunden gezielt von den Sorten überzeugen – allein dadurch, dass wir die Sorten selbst anbauen und die Entwicklungen sowie Praxiserfahrungen direkt aufzeigen können. So vermeiden wir es, die Landwirte bereits im September unnötig „zu nerven“, wie es in der Praxis leider oft üblich ist.

Solche gemeinsamen Veranstaltungen haben für uns einen hohen Stellenwert, da wir aktuelle Entwicklungen praxisnah präsentieren und unseren Kunden direkt vermitteln können





Ein Blick in die Zukunft – Gemeinsam wachsen

Ihre Innovationskraft ist offensichtlich. Lassen Sie uns zum Abschluss einen Blick nach vorne werfen.

Zukünftige Herausforderungen: Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für Lohnunternehmen und die Landwirtschaft in den nächsten 5 – 10 Jahren?

Die Rolle der Partnerschaft: Welche Rolle spielen starke Partner wie agaSAAT Hybrid, um diese zukünftigen Herausforderungen zu meistern und weiterhin erfolgreich zu sein?

*Sich an die globalen Marktsituationen anzupassen betrifft viele Branchen – nicht nur die Landwirtschaft. Umso wichtiger ist für mich das Prinzip starker Partnerschaften. Wir möchten für unsere Kunden ein verlässlicher Partner sein – nicht nur, um Mais zu häckseln und Rechnungen zu erstellen. Kundenbindung geht weit darüber hinaus: Sie beginnt bei **individueller Beratung, innovativen Lösungen, guter Technik** und vor allem qualifiziertem Personal – heute auch mit smartfarming- Lösungen.*

*Entscheidend ist, sich der Situation vor Ort zu stellen und passende Lösungen zu entwickeln, z. B. durch den gezielten Einsatz moderner **Applikationstechnik**.*

Gleichzeitig benötigen wir starke Partner, auf die wir uns verlassen können. In diesem Sinne sehen wir agaSaar als einen wichtigen Partner – genauso wie wir im Bereich Technik auf starke Partner setzen, um unseren Kunden selbst ein verlässlicher und kompetenter Partner zu sein.

Ihr Wunsch für die Zukunft: Was wünschen Sie sich für die Zukunft Ihres Unternehmens und die Landwirtschaft in Ihrer Region?

Planungssicherheit und stabile Preise sind für unsere Landwirtschaft essenziell. Die aktuelle geopolitische Lage zeigt, wie wichtig es ist, dass wir unsere eigene Versorgung sicherstellen. Gerade jetzt wird deutlich: Unsere Priorität muss sein, dass unser Land gut versorgt ist – nicht, dass wir zweimal im Jahr auf Luxusreisen gehen. Menschen müssen wieder lernen, das Notwendige wertzuschätzen.

Ihr Projektteam

Hinter dem Projekt „**Business Lohnunternehmer**“ steht ein engagiertes Team, das Sie persönlich betreut und die Partnerschaft zum Erfolg führt.

Projektleitung
Cornelia Johannleweling

+49 178 336 00 67
c.johannleweling@agasaat-hybrid.com



Glaubwürdigkeit ist unsere stärkste Währung. Wir verkaufen nicht nur Saatgut, wir bieten Lösungen aus der Praxis für die Praxis.

Cornelia Johannleweling, Projektleitung Business Lohnunternehmer

Cornelia ist Ihre **zentrale Ansprechpartnerin** für das Projekt „Business Lohnunternehmer“. Als Branchen-Insiderin spricht sie Ihre Sprache und kennt Ihre Herausforderungen. Sie koordiniert maßgeschneiderte Kampagnen, betreut Social Media und ist Ihr direkter Draht zu agaSAAT Hybrid.

Ihr regionales Außendienst-Team

Zusätzlich zur Projektleitung steht Ihnen unser **regionaler Außendienst** zur Seite. Ihre Ansprechpartner vor Ort begleiten Sie bei Sortenwahl, Feldbegehungen und der gemeinsamen Kundenberatung.



D-Süd
Lukas Salzeder
+49 178 - 336 00 66
l.salzeder@agasaat-hybrid.com



D-West/Nordwest
Dirk Laubuhr
+49 172 - 936 00 29
d.laubuhr@agasaat-hybrid.com



D-West/Nordost
Torben Janze
+49 160 - 96 98 72 16
t.janze@agasaat-hybrid.com



D-Ost
Rowena Gerlach
+49 175 - 990 85 61
r.gerlach@agasaat-hybrid.com



D-Nord
Werner Coordes
+49 163 - 880 90 00
w.coordes@agasaat-hybrid.com



D-West/NRW
Hubert Beermann
+49 178 - 336 00 69
h.beermann@agasaat-hybrid.com



D-Ost
Burkhard Neßlinger
+49 171 - 713 47 99
b.nesslinger@agasaat-hybrid.com



Nächste Schritte – So starten wir

Der Weg zur Partnerschaft ist unkompliziert und risikolos.
In **3 Phasen** führen wir Sie zum Erfolg – **Schritt für Schritt, ohne Druck:**

Kennenlernen & Erstgespräch – sofort & unverbindlich

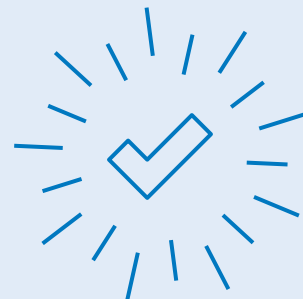
Wir lernen uns kennen, besprechen Ihre Situation und zeigen Ihnen die Möglichkeiten der Partnerschaft. Kein Druck, keine Verpflichtung – nur ein offenes Gespräch unter Mittelständlern.

Onboarding & Schulung – innerhalb von 4 Wochen

Intensive Einführung in unser Sortiment, Schulung zu Sorten und Anbautechnik, Bereitstellung von Werbematerial und Social-Media-Kits. Sie werden zum Saatgut-Experten.

Gemeinsam durchstarten – ab der ersten Saison

Gemeinsame Kundenbesuche, erste Bestellungen, Content-Produktion und Social-Media-Aktionen. Sie verdienen ab dem ersten Tag – wir begleiten Sie dabei.



Kein Risiko. Kein Lager. Keine Kapitalbindung.

Sie empfehlen und vermitteln – Logistik, Abrechnung und Lager übernimmt der regionale Handel. Sie konzentrieren sich auf das, was Sie am besten können:

Beraten und Begeistern.



Gemeinsam wachsen.

Sie sind bereit für den nächsten Schritt? Lassen Sie uns darüber sprechen, wie wir Ihre Zukunft gemeinsam gestalten können.



Ihr Ansprechpartner

Carsten Manske

Geschäftsführer

+49 178 3360061

c.manske@agasaat-hybrid.com

www.agasaat-hybrid.com



agaSAAT Hybrid GmbH
Pascalstraße 11
Gewerbegebiet Süd
D-47506 Neukirchen-Vluyn

Tel.: +49 - 2845 - 936 97-0
Fax: +49 - 2845 - 936 97-9
E-Mail: info@agasaat-hybrid.com
www.agasaat-hybrid.com
www.maissaatgut.de

 de-de.facebook.com/agasaat.mais
 youtube.com/user/agasaat
 instagram.com/agasaat_mais