

Weniger Mitteleinsatz, mehr Ertrag

Interview mit
Markus Heberger,
Geschäftsführer
der TIMAC AGRO Deutschland
GmbH

Die Landwirtschaft ist eine Branche voller Bewegung: Betriebe werden professioneller, die klimatischen Bedingungen verändern sich und der Anspruch an effiziente, nachhaltige Lösungen wächst. Wer Landwirte heute unterstützen will, muss ihre Böden, Kulturen und betrieblichen Ziele genau verstehen. Die TIMAC AGRO Deutschland GmbH aus Köln setzt deshalb auf Speziallösungen für Boden, Pflanze und Tier, auf Beratung direkt vor Ort und auf eine klare Wachstumsstrategie.



Biostimulanzien unterstützen Pflanzen dabei, Nährstoffe effizienter zu verwerten



KONTAKTDATEN

TIMAC AGRO Deutschland GmbH
Von-der-Wettern-Straße 27
51149 Köln
Deutschland
☎ +49 2203 925270
info@de.timacagro.com
https://de.timacagro.com

Wirtschaftsforum: Herr Heberger, TIMAC AGRO Deutschland ist Teil einer internationalen Gruppe. Wie ist das Unternehmen aufgestellt?

Markus Heberger: Die TIMAC AGRO Deutschland GmbH ist Teil der Groupe Roullier, die vor fast 70 Jahren in Frankreich gegründet wurde. TIMAC AGRO Deutschland ist innerhalb der Gruppe die

zentrale Sparte für landwirtschaftliche Pflanzen- und Tierprodukte. Was uns auszeichnet, ist die dezentrale Struktur. Natürlich gibt es in Frankreich zentrale Funktionen, Forschung und Entwicklung, aber jedes Land agiert sehr eigenständig – mit eigenem Produktkatalog, eigener Mitarbeiterstruktur und eigenen Schwerpunkten. Das ist wichtig, weil die Märkte sehr

unterschiedlich sind. Brasilien, Spanien oder Deutschland haben ganz andere landwirtschaftliche Voraussetzungen und damit auch andere Anforderungen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Deutschland für TIMAC AGRO?

Markus Heberger: TIMAC AGRO Deutschland ist seit über 40 Jahren im deutschen Markt vertreten. Unsere Kunden sind die Landwirte – und genau dort wollen wir auch





Nah am Landwirt: Die regionale Beratung ist ein zentraler Bestandteil des TIMAC AGRO-Modells



Die passende Lösung beginnt mit dem genauen Blick auf Kultur, Boden und Betrieb



Flüssigdünger wie INFOLEN E sorgen für eine gezielte Pflanzenernährung

präsent sein: direkt auf dem Feld, im persönlichen Gespräch. Dafür haben wir über 70 Verkaufsberater im Einsatz, die deutschlandweit mehr als 450 Besuche pro Tag bei Landwirten absolvieren. Gleichzeitig arbeiten wir eng mit dem Handel und Vertriebspartnern zusammen. Das ist für uns ein wichtiger Teil der Wertschöpfungskette, um unsere Produkte und Leistungen letztlich auf den Betrieb zu bringen.

Wirtschaftsforum: Sie selbst sind seit 2025 Geschäftsführer. Mit welchen Zielen sind Sie angetreten?

Markus Heberger: Ich war zuvor über 15 Jahre in der Chemiebranche bei BASF tätig und bin im vergangenen Jahr mit einem Wachstumsauftrag zu TIMAC AGRO Deutschland gekommen. Das Geschäft war solide, aber gemessen am Potenzial des deutschen Marktes ist es aus unserer Sicht unterrepräsentiert. Wenn man auf den Düngemittelsatz, die Tierbestände und die Bedeutung Deutschlands für den europäischen Markt und die Versorgungssicherheit schaut, dann sehen wir hier deutliche Chancen. Deshalb verfolgen wir eine klare

Wachstumsstrategie. Das bedeutet für uns aber kein kurzfristiges Hochfahren, sondern einen nachhaltigen Ausbau unserer Gebietsstrukturen, Schritt für Schritt.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet TIMAC AGRO Deutschland von klassischen Anbietern im Düngemittelmarkt?

Markus Heberger: Wir verstehen uns nicht als Standard-Commodity-Lieferant. Wir verkaufen keinen Standarddünger, sondern stellen Effizienz in den Vordergrund. Unser Portfolio umfasst Düngemittel, Effizienzdüngemittel, Bodenverbesserer, Biostimulanzien und zusätzlich Tierprodukte. Bei unseren Düngemitteln geht es nicht nur um Stickstoff, Kali oder Phosphor. Entscheidend ist die Spezifität in der Wirkweise. Die Pflanze soll Nährstoffe besser aufnehmen und verwerten können. Wir wollen zur richtigen Zeit im Vegetationszyklus die richtige Nährstoffgabe ermöglichen. Dadurch kann der Landwirt im besten Fall mit weniger Mitteleinsatz mehr Ertrag und eine bessere Qualität erzielen. Das ist gut für den Betrieb, aber auch für Boden, Umwelt und Nachhaltigkeit.

Wirtschaftsforum: Welche Märkte sind für die Gruppe besonders relevant?

Markus Heberger: Global betrachtet sind Brasilien und die USA sehr große Märkte, allein aufgrund der Flächen und des Potenzials im Düngemittelsatz. In Europa sind Deutschland, Frankreich und Spanien wichtige Märkte, allerdings mit ganz unterschiedlichen Schwerpunkten. In Spanien spielt zum Beispiel Obstbau eine große Rolle, in Deutschland haben wir eine breite Mischung aus Ackerbau, Futterbau, Sonderkulturen, Wein, Kartoffeln und Zuckerrüben. Das zeigt, warum die dezentrale Struktur so sinnvoll ist. Man braucht das Verständnis für Land, Kultur, Boden und Betrieb.

Wirtschaftsforum: Welche Themen prägen die Zukunft der Landwirtschaft – und welche Strategie verfolgt TIMAC AGRO Deutschland vor diesem Hintergrund?

Markus Heberger: Ein zentrales Thema bleibt der Strukturwandel. Viele familiär geführte Betriebe werden in dieser Form nicht weitergeführt werden, weil Betriebsgrößen, Nachfolge oder Wirt-



TIMAC AGRO Deutschland ist auf Veranstaltungen wie den DLG-Feldtagen vertreten

schaftlichkeit nicht mehr passen. Dadurch wird sich die Landwirtschaft weiter professionalisieren. Hinzu kommen Nachhaltigkeit, regulatorische Vorgaben und der Klimawandel, der Kulturen und regionale Schwerpunkte verändern wird. Für uns heißt das: Wir müssen unsere Eigenständigkeit und unseren Lösungsansatz weiterentwickeln. Deshalb haben wir für Deutschland eine robuste Fünfjahresstrategie definiert – mit klaren Zielkulturen, einer Launch-Pipeline für Produkte und gezielten Investitionen in unsere Mannschaft. Wir gehen bewusst den Weg des Investierens, um die bestmögliche Lösung an den Landwirt zu bringen und nachhaltig Marktanteile auszubauen. Am Ende geht es darum, Landwirtschaft produktiver und zugleich widerstandsfähiger zu machen.

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 84181