

# FORUM

# 53

Das Magazin der  
**WIRTGEN GROUP**  
[www.wirtgen-group.com](http://www.wirtgen-group.com)  
01/2017

Sonderausgabe



WIRTGEN  
GROUP



JOHN DEERE

## Basis für die Zukunft gelegt

Zusammenschluss der Wirtgen Group mit John Deere



WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



**„Der Zusammenschluss der Wirtgen Group mit John Deere ist eine einmalige Chance, zwei Weltmarktführer zusammenzuführen, die sich somit absolut einzigartig im Weltmarkt positionieren.“**

## Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, verehrte Kunden, Partner und Freunde,

**I**m Jahr 2017 schließen wir nahtlos an die starke Leistung des Vorjahres an. Die Werke unserer fünf Produktmarken laufen auf Hochtouren, die Auftragsbestände in der Wirtgen Group liegen 58% über dem Vorjahresniveau und wir haben erneut an allen Standorten neue Mitarbeiter eingestellt. Nach dem Rekordjahr 2016, in dem wir 2,59 Mrd. EUR erwirtschaftet haben, bewegen wir uns jetzt zielstrebig auf die Umsatz-Marke von 3 Mrd. EUR zu. Aller Voraussicht nach werden wir somit auch in 2017 das mit Abstand beste Jahr der Unternehmensgeschichte erzielen und erneut prozentual zweistellig wachsen.

### Nachhaltiges Erfolgskonzept

Die Basis für dieses dynamische Wachstum ist unsere einmalige strategische Positionierung als weltweit führender Full-Liner für den mobilen Straßenbau, unser klarer Fokus auf hochmoderne Werke, kontinuierliche Innovation, gelebte Kundennähe im Vertrieb und im Customer Support sowie ganz besonders eine hochmotivierte Mannschaft, die sich immer wieder aufs Neue hohe Ziele steckt und mit vereinter Kraft daran arbeitet, diese zu erreichen.

Gemeinsam ist es uns gelungen, die Weltmarktführerschaft in den Road Technologies zu erreichen und gleichzeitig mit den Mineral Technologies ein zweites starkes Geschäftsfeld zu etablieren, in dem wir zusätzliches überproportionales Wachstum generieren können. Diesen Kurs haben wir durch hohe und gezielte Investitionen in unsere Werke, in unser weltweites Vertriebs- und Servicenetz, in unsere Produkte und nicht zuletzt in unsere Mannschaft unterstützt.

So ist aus kleinsten Anfängen die Wirtgen Group entstanden, die allmählich ihren mittelständischen Strukturen entwachsen ist. Heute blicken wir auf eine global operierende Unternehmensgruppe mit fünf deutschen Stammwerken, drei Lokalproduktionen in Brasilien, China und Indien, 55 eigenen Niederlassungen und weltweit über 8.000 Mitarbeitern.

### Zukunft sichern

Wir beide haben die Führung des Unternehmens, nach dem plötzlichen Tod unseres Vaters, in jungen Jahren übernommen und genau wie er alle richtungsweisenden Entscheidungen unter der Prämisse gefällt, die Wirtgen Group langfristig stabil in die Zukunft zu führen. Aus dieser Verpflichtung heraus beschäftigen wir uns seit längerem mit dem Gedanken, wie die Übergabe an die nächste Generation gestaltet werden kann und wie wir dabei unserer Verpflichtung den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber nachkommen können, die mit großer Leidenschaft und hoher Einsatzbereitschaft die Erfolgsgeschichte der Wirtgen Group überhaupt erst möglich gemacht haben.

Dabei ist es unsere feste Überzeugung, dass ein Unternehmen dieser Größenordnung und Marktbedeutung, unabhängig von einer einzigen Eigentümerfamilie in die Zukunft gehen können muss. Insbesondere, weil in unserem Fall eine Übergabe an unsere eigenen Kinder aufgrund ihres noch sehr jungen Alters schon rein rechnerisch nicht möglich sein wird. Aus diesen Gründen haben wir alle Optionen für die künftige Führung der Wirtgen Group sorgfältig abgewägt.

### Die Wirtgen Group und John Deere - Zwei Weltmarktführer schließen sich zusammen

Deshalb haben wir nach einem starken und stabilen Partner gesucht, der nicht nur die kulturellen Werte unseres Unternehmens teilt und eine ähnliche Unternehmensphilosophie lebt, sondern auch bereit ist, unseren eingeschlagenen Wachstumskurs gemeinsam mit unserer kompletten Mannschaft fortzusetzen. Zudem war uns ein tragfähiges Zukunftskonzept wichtig, in dem sich das Leistungsspektrum des künftigen Partners mit unserem optimal ergänzt und somit ein neues, größeres und noch stabileres Gebilde entsteht, von dem beide Seiten dauerhaft profitieren.

Diesen Partner haben wir in John Deere gefunden, einem international renommierten Premium-Hersteller von Bau-, Land- und Forstwirtschaftsmaschinen, der die Wirtgen Group bis zum Jahresende vollständig übernehmen wird. John Deere ist ein hocheffizientes Unternehmen, das, wie die Wirtgen Group, von Bodenständigkeit, gegenseitigem Respekt und langfristigen Perspektiven geprägt ist und für Werte wie Qualität, Leidenschaft, Innovation und vor allem Kundenorientierung steht. Der Zusammenschluss beider Unternehmen ist eine einmalige Chance, zwei Weltmarktführer zusammenzuführen, die gemeinsam eine enorme Bandbreite an komplementären Produkten abdecken und sich somit absolut einzigartig im Weltmarkt positionieren. Dabei wird John Deere den langjährigen Wachstumskurs der Wirtgen Group unter Beibehaltung aller Produktmarken fortführen.

#### Der Schritt nach vorne

Mit der Vertragsunterzeichnung am 31. Mai 2017 und der Veröffentlichung am 1. Juni 2017 beginnt zunächst eine regulatorische Prüfungsphase durch die Kartellbehörden in mehreren Ländern. Dieser Prozess wird voraussichtlich Ende des vierten Quartals 2017 abgeschlossen sein. In diesem Zeitraum wird es keine spürbaren Veränderungen geben. Wir beide werden den Übergang bis zum Jahresende intensiv begleiten und zunächst die operative Geschäftsführung an unser erfahrenes Management-Team übertragen. Nach Freigabe durch das Kartellamt werden dann Rainer Otto, Dr. Günter Hähn und Frank Betzelt gemeinsam, unter der Führung von Domenic Ruccolo von John Deere, die Geschicke der Wirtgen Group leiten.

#### Die gemeinsame Zukunft der Wirtgen Group mit John Deere

Wenn sich zwei so starke und erfahrene Partner wie die Wirtgen Group und John Deere zusammenschließen, entstehen in allen Bereichen völlig neue Möglichkeiten. Beide Unternehmen können ihre bewährten Stärken ausspielen und gemeinsam neue hinzugewinnen. Gemeinsam steht die Zukunft auf einer noch breiteren und solideren Basis als jemals zuvor.

Wir sind uns sicher, dass wir, nach 56 Jahren, in denen die Familie Wirtgen die Geschicke des Unternehmens geprägt hat, das Lebenswerk von zwei Generationen in gute Hände übergeben. Trotz des auch für uns sehr schweren und emotionalen Abschieds bleiben wir diesem einzigartigen Unternehmen mit seiner einzigartigen Mannschaft verbunden und wünschen allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Wirtgen Group unter dem Dach von John Deere eine erfolgreiche Zukunft und vor allem, dass sie so bleiben, wie wir sie immer kennengelernt haben: beherzt, leidenschaftlich und offen für die Zukunft.

Es grüßen Sie herzlich

  
Stefan Wirtgen

  
Jürgen Wirtgen

„John Deere und die Wirtgen Group:  
Zwei Weltmarktführer auf dem Weg in eine  
erfolgreiche Zukunft.“



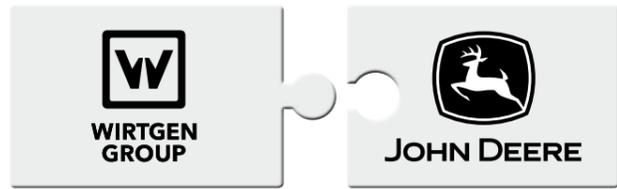
08

Die Inhaber Jürgen und Stefan Wirtgen im Interview.



24

„Feet on the ground, eyes on the horizon“ – John Deere stellt sich vor.

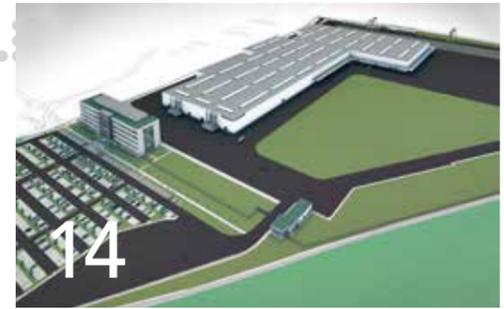


**FORUM 53 – die Sonderausgabe widmet sich vollständig dem Zusammenschluss der Wirtgen Group mit John Deere.**



34

Erfahren Sie mehr über die komplementären Produkte von John Deere und der Wirtgen Group.



14

Konsequenter Wachstumskurs durch Investitionen.

## THEMEN

- 8 Nachgefragt**  
Interview mit Jürgen Wirtgen und Stefan Wirtgen
- 12 Erfolgreiche Geschäftsentwicklung**  
Die Wirtgen Group in Zahlen
- 14 Wirtgen Group weltweit**  
Investitionen in die Stammwerke, lokale Produktionsstätten und das Vertriebs- und Servicenetz
- 22 Mit Kontinuität in die Zukunft**  
Das bewährte Führungsteam der Wirtgen Group
- 26 Im Dialog mit John Deere**  
Interview mit Max A. Guinn und Domenic G. Rucolo
- 30 Unsere Wurzeln reichen weit zurück**  
John Deere stellt sich vor
- 40 Geballte Kompetenz**  
Drei Top-Manager von John Deere, die in die Integration der Wirtgen Group involviert sind, stellen sich vor
- 42 Gemeinsam bauen wir die Zukunft**  
Das Zusammenspiel der komplementären Produktpalette
- 44 Aktionsgruppe „Kinder in Not“**

## IMPRESSUM

**FORUM** Das Magazin für Kunden, Mitarbeiter und Freunde der Wirtgen Group  
**Herausgeber** WIRTGEN GROUP Holding GmbH, Reinhard-Wirtgen-Straße 2, D-53578 Windhagen, E-Mail: forum@wirtgen.de, www.wirtgen-group.com  
 Amtsgericht Montabaur HRB 10492, USt.-ID Nr.: DE 149 525 751  
**Geschäftsführer** Jürgen Wirtgen, Stefan Wirtgen, Rainer Otto  
**Verantwortlich für den Inhalt** Martin Heitz, Tel.: +49 2645-131 7321, Fax: +49 2645-131 499, E-Mail: pr@wirtgen-group.de  
**Redaktion** Martin Heitz, Patrick Steidle, Ken Golden. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.  
**Produktion** Edelman.ergo GmbH, Agrippinawerft 28, 50678 Köln  
**Übersetzung** EnglishBusiness AG, Rothenbaumchaussee 80c, 20148 Hamburg  
**Druck** das druckhaus print & neue medien, Im Hasseldamm 6, 41352 Korschenbroich



# Nachgefragt

Die geschäftsführenden Gesellschafter Jürgen Wirtgen und Stefan Wirtgen im Interview.

**S**ehr geehrte Herren Wirtgen: Nach 20 Jahren als geschäftsführende Gesellschafter haben Sie sich dazu entschlossen, Ihr Unternehmen an John Deere zu verkaufen. Damit haben die wenigsten gerechnet. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Als Inhaber eines Unternehmens muss man sich irgendwann der Frage stellen, wie es nach der eigenen aktiven Zeit weiter geht - ob einem das nun gefällt oder nicht. Immerhin stehen wir in der Verantwortung unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber. Unsere Kinder sind einfach noch zu jung. Bis einer der beiden alt genug ist, um verantwortungsvoll die Geschäftsführung zu übernehmen, sind wir beide mindestens 75. Da muss man einfach erkennen, dass das unrealistisch ist.

**Hat Geld bei dieser Entscheidung eine Rolle gespielt?**

Nein. Natürlich gibt man sein Lebenswerk nicht leichtfertig aus der Hand. Immerhin haben zwei Generationen unserer Familie ihren Mittelpunkt des Lebens in der Firma gehabt. Da steckt viel Herzblut drin. Aber am wichtigsten war uns, dass die Wirtgen Group mitsamt ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über unser Wirken hinaus langfristig Bestand hat.

**Haben Sie andere Optionen in Erwägung gezogen?**

Ja. Letztendlich sind wir aber zu dem Schluss gekommen, dass es für die Wirtgen Group am besten ist, wenn es einen stabilen Gesellschafter gibt, der aus dem Geschäft kommt, die Mitarbeiter- und Kundenbedürfnisse versteht und zu 100% am langfristigen Erfolg des Unternehmens interessiert ist.

**Wie lange hat der Entscheidungsprozess gedauert?**

Das Thema hat uns schon längere Zeit beschäftigt. Wir haben immer wieder abgewägt und die langfristige Richtigkeit dieser Entscheidung geprüft. Der konkrete Entschluss ist dann in den letzten zwölf Monaten gereift.

**Gab es andere Kaufinteressenten?**

Klar. Im Schnitt haben wir einmal im Jahr ein Angebot erhalten.

**Warum kommt die Entscheidung dann gerade jetzt?**

Wir haben von vorneherein viele Interessenten ausgeschlossen - sowohl aus der eigenen Branche, weil wir nicht an den Wettbewerb verkaufen wollten, als auch Hedge-Fonds oder Private-Equity-Firmen, die kein Garant für eine sichere Zukunft des Unternehmens gewesen wären. Damit war der Kreis an Kandidaten sehr eng und letztlich war für uns John Deere das einzige Unternehmen, das infrage kam. Bei den Anforderungen kann man sich den Zeitpunkt nicht aussuchen. Als dann vor etwa einem Jahr John Deere auf uns zukam und erste Gespräche zustande kamen, haben beide Seiten aber sofort gemerkt, dass das passt.

**Sie sagen, dass Sie eine langfristige Perspektive einnehmen. Sind denn die Arbeitsplätze langfristig gesichert?**

Wir beide sind fest davon überzeugt, dass der Zusammenschluss langfristig fruchtbar ist und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine stabile Zukunft sichert. Vor diesem Hintergrund hat John Deere eine mehrjährige Arbeitsplatzgarantie für alle Beschäftigten der Wirtgen Group fest zugesichert.

**Halten Sie weiterhin Anteile an dem Unternehmen?**

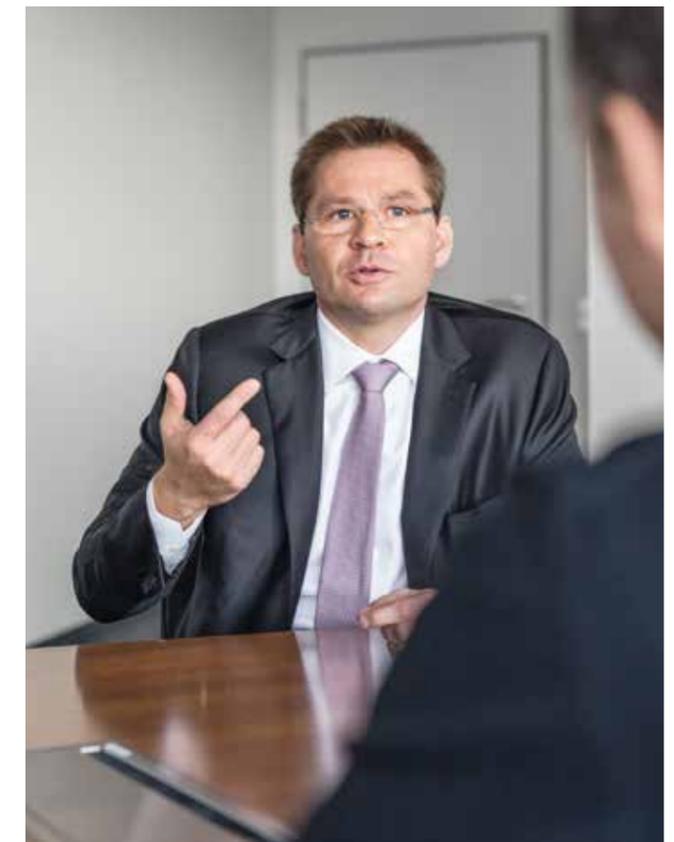
Nein.

**Blieben die Wirtgen Group und ihre Produktmarken weiterhin eigenständig?**

John Deere baut auf die starken Namen unserer fünf Premiummarken und auf die große Loyalität unserer Kunden. Deshalb sollen die Unternehmen der Wirtgen Group auch künftig weitgehend eigenständig geführt werden.

**Welche Pläne verfolgt John Deere mit der Akquisition der Wirtgen Group?**

John Deere will mit dieser Akquisition den bestehenden Construction-Bereich weiter ausbauen und nimmt damit nicht nur im Agriculture-Geschäft sondern auch im Straßenbau eine marktführende Position ein. Außerdem hat John Deere durch den Zusammenschluss die große Chance, dem Construction-Bereich ein ganz neues Gewicht zu verleihen und zusätzliches Wachstum zu generieren.



**Wer wird Ihre Aufgaben künftig wahrnehmen?**

Zunächst sind wir beide bis zum Jahresende im Unternehmen. In der Zeit bis zum Übergang der Wirtgen Group Ende 2017 werden wir die Geschäfte geordnet an unser bewährtes Management übergeben. Das heißt: Bis zum Jahresende 2017 werden Herr Otto, Herr Dr. Hähn und Herr Betzelt die Geschäftsführung übernehmen und nach dieser Zeit unter Führung von Domenic Ruccolo von John Deere die Geschicke der Wirtgen Group leiten.

**An welcher Stelle kann die Wirtgen Group von John Deere profitieren?**

Wenn zwei Weltmarktführer zusammenarbeiten, kann viel Positives entstehen. Es werden sich in allen Bereichen Chancen auf tun. So ergänzen sich die Produktprogramme beider Unternehmen perfekt und führen zu einer noch nie dagewesenen Bandbreite an Kundenlösungen. Neue Marktzugänge, neue Kundenkreise und völlig neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit werden sich erschließen. Zum Beispiel beim wichtigen Thema Kundenfinanzierung, wo John Deere mit einer eigenen Finanzierungsgesellschaft John Deere Finance international sehr stark aufgestellt ist. Hier kann die Wirtgen Group ganz besonders in den Märkten profitieren, wo unser Partner, die Deutsche Leasing, noch nicht präsent ist.

**Wie haben Sie die bisherigen Reaktionen Ihrer Mannschaft erlebt?**

So eine unerwartete Information löst zunächst Betroffenheit aus. Das ist ganz klar, wenn man so viele Jahre zusammenarbeitet. Da sind bei allen Beteiligten starke Emotionen im Spiel. Trotzdem haben wir die gesamte Mannschaft, wie immer, als offen, mutig und zukunftsorientiert erlebt.

**Welche Vorstellung haben Sie von einer Zukunft der Wirtgen Group mit John Deere?**

Alles andere als den Wachstumskurs in aller Konsequenz fortzusetzen wäre ja komplett unlogisch. Die Wirtgen Group wird mittelfristig 4 Mrd. EUR Umsatz erzielen. Und durch den Zusammenschluss mit John Deere spielen wir jetzt wirklich nicht nur bezogen auf die Marktanteile, sondern auch bezogen auf die Gesamtgröße des Unternehmens in der absoluten Weltspitze der Baumaschinenhersteller. Wenn Sie sich überlegen, dass alles mit einem Betonzertrümmerer angefangen hat, den wir hier ja nur Klöppler nennen, dann ist das schon unglaublich.

**Was hat es mit dem Bonus auf sich, den Sie an die Belegschaft auszahlen wollen?**

Uns beiden ist sehr bewusst, dass nicht jeder die Chance hat, mit engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern etwas so einmaliges aufzubauen, wie die Wirtgen Group. Dafür sind wir dankbar und es ist uns ein besonderes Anliegen, jedem einzelnen dafür zu danken, dass er/sie mit Leidenschaft, Engagement und Herzblut zu unserem gemeinsamen Erfolg beigetragen hat. Deshalb werden wir zum Jahresende einen dreistelligen Millionenbetrag zur Verfügung stellen, der (brutto) auf alle 8.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Wirtgen Group verteilt wird.

**Haben Sie zum Schluss noch einen Rat für Ihre Mitarbeiter?**

Wir beide haben in unseren Reden davon gesprochen, dass wir der Meinung sind, dass wir die beste Mannschaft in der Industrie haben. Davon sind wir einfach überzeugt. Deshalb ist unser Rat: Bleibt wie ihr seid. Das Unternehmen hat sich schon oft gewandelt – vom Transportunternehmen zum Dienstleister, dann zum Maschinenbauer und schließlich zur global erfolgreichen Unternehmensgruppe. Das alles haben wir gemeinsam geschafft, weil alle immer offen für Neues waren und beherzt angepackt haben. Dafür sind wir beide unglaublich dankbar und uns absolut sicher, dass auch dieser Schritt das gesamte Unternehmen wieder weiter bringt und für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter neue Chancen bereithält.

**Was haben die Wirtgen Group und John Deere heute schon gemeinsam?**

Beide Unternehmen sind Weltmarktführer und konzentrieren sich zu 100% auf eine vertrauensvolle Partnerschaft mit Ihren Kunden. Unser Leitgedanke „Close to our Customers“ bleibt somit weiterhin erhalten, die Kunden der Wirtgen Group bleiben im Zentrum des Denkens und Handelns unserer Mannschaft. Das ist uns enorm wichtig.

**Was treibt Sie jetzt an?**

Zunächst werden wir den geordneten Übergang gestalten. Das hat absolute Priorität. Danach wird es wichtig sein, auch einmal Abstand zu gewinnen. Für Vieles ist in der Vergangenheit nie richtig Zeit geblieben. Da gibt es Einiges nachzuholen. Die Familie steht dabei jetzt an erster Stelle. Natürlich gehört dazu auch, unsere Mutter dabei zu unterstützen, ihr Lebenswerk, die Aktionsgruppe „Kinder in Not“, fortzuführen.

**Bleiben Sie der Region verbunden?**

Ja. Wir sind aus der Region und haben hier unsere Wurzeln. Das ist so und bleibt auch so.

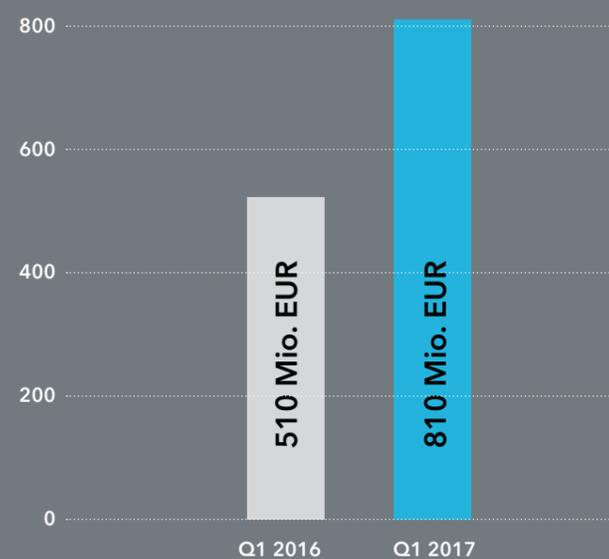
# Erfolgreiche Geschäftsentwicklung

Die Wirtgen Group in Zahlen



Umsatz 1. Quartal

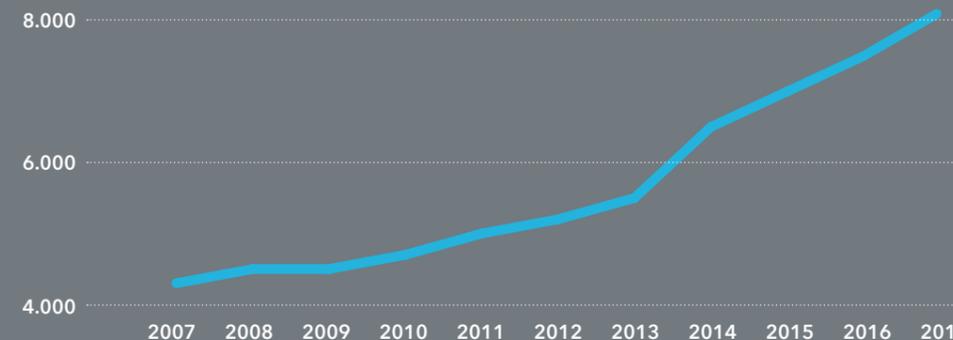
**+ 20,4 %**



Auftragsbestand 1. Quartal

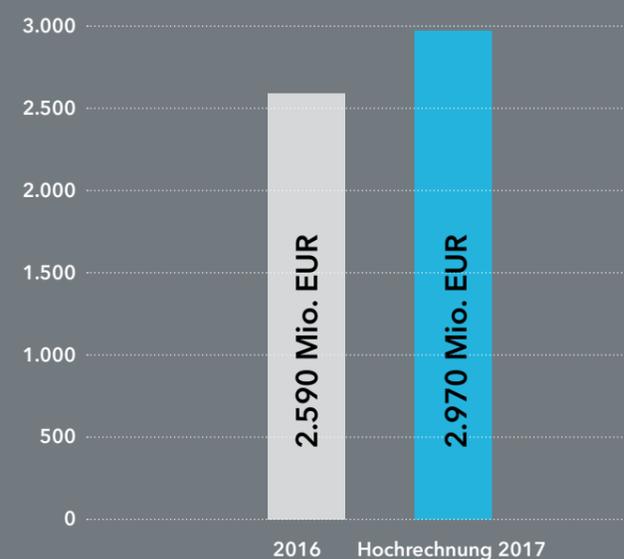
**+ 58,8 %**

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen



Produzierte Maschinen 1. Quartal

**+ 15,5 %**



Jahresumsatz

**+ 14,7 %**

# Stabile Basis für die Zukunft

Investitionen in die Stammwerke von Wirtgen, Vögele und Hamm.



## Wirtgen GmbH, Windhagen:

380.000 m<sup>2</sup> Betriebsgelände  
1.600 Mitarbeiter  
64 Maschinentypen

### Investitionen:

- › Erweiterung des Betriebsgeländes um 90.000 m<sup>2</sup> zum Ausbau der Produktion und zum Bau eines Schulungszentrums
- › Investitionsvolumen > 90 Mio. EUR



## Joseph Vögele AG, Ludwigshafen:

379.000 m<sup>2</sup> Betriebsgelände  
1.000 Mitarbeiter  
36 Maschinentypen/neun Bohlentypen

### Investitionen:

- › Bau einer neuen Verladehalle
- › Bau neuer Mitarbeiterparkplätze
- › Investition in moderne Produktionsanlagen
- › Investitionsvolumen > 20 Mio. EUR



01

## Hamm AG, Tirschenreuth:

353.000 m<sup>2</sup> Betriebsgelände  
900 Mitarbeiter  
170 Maschinentypen

### Investitionen:

- › Einrichtung eines neuen Taktbandes und zusätzlicher Montageplätze
- › Bau eines neuen, 12.000 m<sup>2</sup> großen Logistikzentrums
- › Vergrößerung des Ersatzteillagers um 60 %
- › Erweiterung des Bandagenwerks um 3.600 m<sup>2</sup>
- › Bau einer 2.000 m<sup>2</sup> großen Halle für Schulungen
- › Bau einer zweiten Dauerteststrecke zur Erprobung von Prototypen
- › Investitionsvolumen > 30 Mio. EUR



02



03

**01** Um die stetig hohe Nachfrage nach Asphalt- und Erdbauwalzen von Hamm kontinuierlich bedienen zu können, stellte Hamm Ende 2015 die Weichen für eine Erweiterung der Produktionskapazitäten auf 12.000 Walzen pro Jahr.

**02** Mit Inbetriebnahme der zweiten Dauerteststrecke wird es unter anderem eine Zone für Härte- und Knickgelenktests bei Erdbauwalzen, eine Sprungbetriebsplatte, eine individuell konfigurierbare Holperstrecke für Tandemwalzen und einen zusätzlichen Vibrationsbereich geben.

**03** Wenn das Lager komplett bestückt ist, werden hier knapp 15.000 verschiedene Teile von ca. 760 unterschiedlichen Lieferanten lagern.

# Einzigartige Wachstumschancen

Investitionen in die Stammwerke von Kleemann und Benninghoven.



## Kleemann GmbH, Göppingen:

150.000 m<sup>2</sup> Betriebsgelände  
480 Mitarbeiter  
45 Maschinentypen

### Investitionen:

- › Erweiterung des Betriebsgeländes um 80.000 m<sup>2</sup> schafft die Basis für die Verdoppelung der Produktionskapazität
- › Erweiterung der Logistik- und Montagehallen
- › Investitionsvolumen > 50 Mio. EUR



01



02

## Benninghoven GmbH & Co. KG, Mülheim an der Mosel/Wittlich:

153.000 m<sup>2</sup> Betriebsgelände  
700 Mitarbeiter  
18 Anlagen- und Maschinentypen

### Investitionen:

- › Bau eines komplett neuen Werkes in Wittlich
- › Auf 310.000 m<sup>2</sup> Betriebsgelände entstehen eine 60.000m<sup>2</sup> Produktions- und Logistikhalle sowie ein 12.000 m<sup>2</sup> großes Verwaltungsgebäude
- › Investitionsvolumen > 130 Mio. EUR



03



04



05

01 Auf stattlichen 310.000 m<sup>2</sup> entsteht derzeit das neue Benninghoven Werk in Wittlich.  
02 Das bestehende Benninghoven Werk in Mülheim.  
03 Spatenstich für neues Benninghoven Stammwerk in Wittlich-Wengerohr.  
04 Die Akteure der feierlichen Grundsteinlegung (v.l.): Bürgermeister Joachim Rodenkirch, Dr. Martin Kühn – Geschäftsführer Benninghoven, Oliver Fich – Projektleiter Werksneubau Benninghoven, Elmar Egli – Geschäftsführer Benninghoven.  
05 Teamwork in der Bodenstabilisierung: Wirtgen Bodenstabilisierer und Hamm Erdbauwalzen schaffen die tragfähige Grundlage für das neue Werk.

# Vollgas in den Märkten der Zukunft

Unsere modernen Lokalproduktionen.

## Langfang / China

- › 200.000 m<sup>2</sup> Betriebsgelände
- › Produktion von Wirtgen Fräsen, Vögele Straßenfertigern und Hamm Walzen vor den Toren Pekings
- › CTT (Center for Training and Technology) über 2.000 m<sup>2</sup>
- › Über zehn Vertriebs- und Servicecenter landesweit
- › Starker Customer Support mit hoher Ersatzteilverfügbarkeit



01

01 Montage der Großfräse W 215  
02 Lokale Produktionsstätte in Langfang, China



02

## Pune / Indien

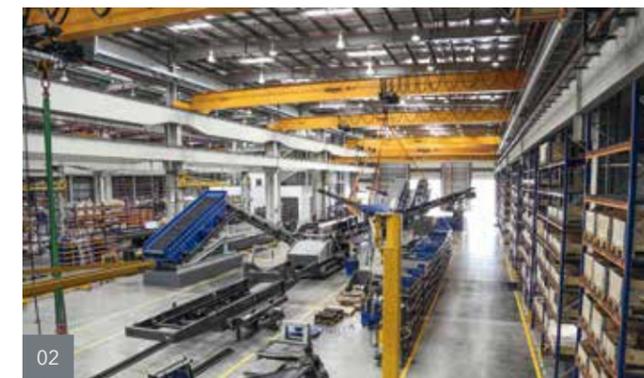
- › Produktion von Vögele Fertigern und Hamm Walzen für den lokalen Markt sowie Kleemann Siebanlagen
- › Großes Vertriebs- und Servicezentrum mit Ersatzteillager und Schulungszentrum
- › Sieben Vertriebs- und Servicecenter landesweit

### Investitionen:

- › Bau einer neuen Produktionshalle für Siebanlagen in 2016
- › Produktion von vier verschiedenen Kleemann Siebanlagen
- › Produktion maßgeschneiderter Vögele Fertiger für den indischen Markt



01



02



03

01 Lokalproduktion in Pune, Indien.  
02 Neue Produktionsstraße für Kleemann Siebanlagen  
03 Der neue Vögele Fertiger Super 1400



01

## Porto Alegre / Brasilien

- › Produktion von Wirtgen Fräsen, Vögele Straßenfertigern und Hamm Walzen
- › Produktion von Asphaltmischanlagen (Eigenmarke Ciber)
- › Starker Customer Support mit hoher Ersatzteilverfügbarkeit
- › Steigerung der Investitionen in F&E um 25%



02

01 Ciber, Porto Alegre/Brasilien  
02 Die neue mobile Ciber Asphaltmischanlage iNOVA 2000

# Weltweit mit neuen Niederlassungen auf dem Vormarsch

**55**  
eigene Vertriebs- und Servicegesellschaften

**100**  
eigene Dependancen

**150**  
autorisierte Händler



**USA:** Verdopplung der Kapazität für Kundens Schulungen im CTT in Nashville.



**Brasilien:** Neue Dependancen von Wirtgen Brasil stärken das Vertriebs- und Servicenetz in Brasilien.



**Südafrika:** In 2016 bezog das Team von Wirtgen South Africa das neue, 20.000 m<sup>2</sup> große Gebäude.



**Norwegen:** Gut aufgestellt in der neuen Niederlassung in Norwegen.



**England:** Komplett-Neubau der Niederlassung in Winthorpe. Geplante Fertigstellung im Sommer 2018.



**Frankreich:** Doppelt hält besser. Zweite Dependance in Frankreich bei Lyon.



**Litauen:** Mehr Raum für alle fünf Marken der Wirtgen Group in den neuen Räumen der Wirtgen Lietuva.



**China zum Ersten:** Erstellung einer neuen Niederlassung in Taicang, nahe Shanghai. Geplante Eröffnung September 2017.



**China zum Zweiten:** In Foshan nahe Guangzhou eröffnete Mitte des Jahres 2018 ein weiteres Service- und Vertriebszentrum.



**Deutschland:** Zwei Schulungsräume, vier große Werkstatthallen, 22.000 m<sup>2</sup> Gelände: die frisch bezogene Service- und Vertriebsgesellschaft Wirtgen Windhagen.



**Malaysia:** Nah an unseren Kunden in Malaysia mit brandneuen Räumlichkeiten.



**Thailand:** Einweihung des Niederlassungs-Neubaus im Frühjahr 2016.



**Bulgarien:** Einweihung der neuen und vergrößerten Präsenz im Herbst 2017.



**Australien:** Starke Investition in gelebte Kundennähe - sowohl in den Road als auch in den Mineral Technologies.

# Mit Kontinuität in die Zukunft

Bis zum Jahresende 2017 werden die Herren Wirtgen den Übergang intensiv begleiten und übergeben die operative Geschäftsführung an das bewährte Management-Team, das ab 2018 gemeinsam mit dem Management-Team aus den Stammwerken und den weltweiten Niederlassungen unter der Leitung von Domenic Ruccolo von John Deere die Geschicke der Wirtgen Group leiten wird.



## Rainer Otto:

„Durch den Zusammenschluss zweier finanziell grundsolider Unternehmen gehen wir auf starker gemeinsamer Basis in die Zukunft. Damit ist auch die Grundlage geschaffen, gemeinsam mit der gesamten Mannschaft, die eingeschlagene Wachstumsstrategie konsequent fortzuführen.“

Rainer Otto (Jahrgang 1957) ist seit 1997 im Unternehmen. Seit 2003 ist er Geschäftsführer der Wirtgen Group Holding und hat Richtlinienkompetenz für die Bilanzierung und Verantwortung für die Bereiche Corporate Audit, Controlling, Steuern, Recht, Compliance und Versicherungen.



## Dr. Günter Hähn:

„Mit John Deere gewinnen wir einen Partner auf Augenhöhe, der in zahlreichen Zukunftsthemen, wie beispielsweise der Telematik, schon heute Maßstäbe setzt. Ich bin mir sicher, dass aus der Zusammenarbeit der Experten von John Deere und uns die Technologieführerschaft langfristig gesichert ist.“

Dr. Günter Hähn (Jahrgang 1957) ist seit 1992 im Unternehmen. Seit 1996 ist er Geschäftsführer und verantwortet die Bereiche R&D, Produktion, Einkauf, IT und Prozesse, sowie Qualität.



## Frank Betzelt:

„Die Vertriebs- und Servicestruktur der Wirtgen Group und von John Deere ergänzen sich ideal. Gemeinsam sind wir künftig noch näher an unseren Kunden und bieten ein noch breiteres Produkt- und Leistungsspektrum kundenorientierter Lösungen an.“

Frank Betzelt (Jahrgang 1968) ist seit 2005 im Unternehmen. Seit 2015 ist er Geschäftsführer und verantwortet die Bereiche Vertrieb und Customer Support.



# Unsere Wurzeln reichen weit zurück

Seit 180 Jahren haben wir uns bei John Deere den Grundwerten unseres Gründers verschrieben, dessen Namen wir tragen. Wir freuen uns auf den Zusammenschluss mit der Wirtgen Group und darauf, unser Streben nach Integrität, Qualität, Engagement und Innovation zu vertiefen.

# Ein starkes Team - John Deere und die Wirtgen Group schließen sich zusammen

**I**m Jahr 1837 entwickelte der Hufschmied John Deere einen Stahlpflug, mit dem der Lehmboden im Mittleren Westen der USA einfacher und produktiver bewirtschaftet werden konnte. Damit legte er den Grundstein für ein amerikanisches Traditionsunternehmen, das weltweit inzwischen rund 60.000 Menschen beschäftigt.

Am 1. Juni 2017 kündigten Deere & Company und die Wirtgen Group ihren Zusammenschluss in der Baumaschinenbranche an, wobei Deere die Wirtgen Group und ihre Premiummarken in der Straßenbauindustrie übernimmt.

In diesem Interview sprechen Max Guinn, Präsident des Geschäftsbereichs Worldwide Construction & Forestry bei John Deere, und Domenic Ruccolo, Senior Vice President Sales and Marketing, über die Transaktion und was diese für die Mitarbeiter, die Wirtgen Group und John Deere bedeutet.

**Ist John Deere nicht vor allem ein Unternehmen für Landmaschinen?**

*Guinn:* Natürlich ist Deere bekannt für seine Landmaschinen, aber wir sind auch bei Baumaschinen führend, einem Geschäft, das wir seit mehr als 60 Jahren betreiben. Deere & Company ist ein börsennotiertes Unternehmen für Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Landwirtschaft, Bau, Forstwirtschaft sowie Rasen- und Grundstückspflege. Der Zusammenschluss mit der Wirtgen Group stärkt unsere Position bei Baumaschinen.

**Wie ist die Transaktion zustande gekommen?**

*Guinn:* Deere schätzt die Wirtgen Group schon seit langer Zeit. Die Produkte und Mitarbeiter der Wirtgen Group haben einen herausragenden Ruf und die Kundenbeziehungen sind stark. Das ist ähnlich wie bei John Deere. Als wir erfahren haben, dass die Familie Wirtgen die weitere Zukunft der Wirtgen Group sichern wollte, waren wir sofort interessiert. Unserer Ansicht nach haben die Unternehmen ähnliche Werte und beide wollen Kunden mit qualitativ hochwertigen Produkten in der Baumaschinenindustrie betreuen.

**„Deere hat die Wirtgen Group schon über einen langen Zeitraum hinweg geschätzt. Die Produkte und Mitarbeiter der Wirtgen Group haben einen herausragenden Ruf und die Kundenbeziehungen sind stark. Das ist ähnlich wie bei John Deere.“**



01

**Werden unsere Geräte nun mit der Marke John Deere versehen?**

*Ruccolo:* Die Mitarbeiter der Wirtgen Group haben viele Jahre sehr hart an der Kundenbindung zu den Premiummarken gearbeitet, die Teil des Unternehmens sind. Deere will die bestehenden Marken, das Management, Fertigungsstandorte, Mitarbeiter sowie das Vertriebsnetz der Wirtgen Group erhalten.

**Wie passt die Wirtgen Group zur Organisation von John Deere?**

*Guinn:* Die Wirtgen Group wird ein Teil der Sparte Worldwide Construction & Forestry bei Deere, aber das Geschäft wird so wie heute weiterbetrieben. Durch den Zusammenschluss mit der Wirtgen Group demonstriert Deere großes Engagement für den Straßenbau. Die führende Position in diesem Branchensegment hat sich die Wirtgen Group durch qualitativ hochwertige Produkte und einen einzigartigen Kundenservice wohlverdient.

**Was kann ich als Mitarbeiter von John Deere erwarten?**

*Ruccolo:* Die Mitarbeiter von John Deere arbeiten bei einem Unternehmen, das noch immer den Grundwerten des Gründers, John Deere, verpflichtet ist. Diese Werte, Integrität, Qualität, Engagement und Innovation sind wichtig für die Art und Weise, wie wir unser Geschäft betreiben. Wir sind der Ansicht, dass die Wirtgen Group in dieser Hinsicht sehr ähnlich ist.

*Guinn:* Um mehr über John Deere zu erfahren, muss man sich nur die vielen Organisationen ansehen, die Deere jedes Jahr auszeichnen. Im Jahr 2016 wurde John Deere zum Beispiel vom Focus-Magazin als bester Arbeitgeber in Deutschland, vom Fortune-Magazin als eines der 50 weltweit am meisten bewunderten Unternehmen und vom Ethisphere Institute als eines der weltweit ethischsten Unternehmen ausgezeichnet. Außerdem wurde Deere 2016 zu einem der besten Arbeitgeber Amerikas und zum Top-Arbeitgeber in Spanien, Kanada und Brasilien gekürt.

**01** Das Top-Management von Deere & Company vor einem 9620 RX Traktor am Firmensitz in Moline, Illinois. Von links: Jim Field, Mark von Pentz, John May, Cory Reed, Mary Jones, Jean Gilles, Sam Allen, Marc Howze, Max Guinn und Raj Kalathur.

### Ist Deere bereits mit Akquisitionen wie dieser erfolgreich gewesen?

**Guinn:** Interessanterweise können wir in unserer Unternehmensgeschichte bei Deere neben dem organischen Wachstum unseres Geschäfts auch auf einige große, eindrucksvolle Akquisitionen zurückblicken. Das ähnelt dem Erfolg der Wirtgen Group. Vor knapp 100 Jahren war John Deere im Pfluggeschäft aktiv und traf die Entscheidung, ein Unternehmen zu kaufen, das landwirtschaftliche Traktoren herstellte. Diese Benzintraktoren waren damals neu auf dem Markt, aber es war auf jeden Fall eine großartige Entscheidung, denn John Deere ist heute der weltweit größte Hersteller von landwirtschaftlichen Geräten.

**Ruccolo:** In der Sparte Bau- und Forstwirtschaft übernahm Deere vor fast 20 Jahren Timberjack und wurde damit zum weltgrößten Hersteller von Forstmaschinen – ein weiteres wichtiges Segment bei Nutzmaschinen.

### Wie wird die Wirtgen Group vom Zusammenschluss mit John Deere profitieren?

**Guinn:** Die Wirtgen Group ist ein qualitativ hochwertiges Unternehmen, das in Bezug auf geistiges Eigentum, Entwicklung, Herstellung, Kundenservice und Markenimage außergewöhnlich ist. Die Chancen auf einen Zusammenschluss mit einem bedeutenden marktführenden Unternehmen sind nicht alltäglich. Für das vereinigte Unternehmen ergibt sich die Möglichkeit, vom Einkauf direkter Materialien wie Stahl zu profitieren, von Investitionen in Forschung und Entwicklung und in anderen Bereichen, wie zum Beispiel Maschinentechologie, sowie von verbesserten Abläufen.

**Ruccolo:** Nur selten können sich zwei Unternehmen zusammenschließen und haben keine Produktüberschneidungen. Während John Deere Erdbewegungsmaschinen herstellt, die auf Baustellen im Straßenbau eingesetzt werden, schließt die Wirtgen Group den Prozess in diesem Bereich der allgemeinen Bauindustrie mit einem kompletten Sortiment an Produkten für den Straßenbau ab. Deere betrachtet Baumaschinen als einen der beiden globalen Wachstumsbereiche und damit ist es nur natürlich, den bestehenden Bereich Bau- und Forstwirtschaftsmaschinen mit einem in hohem Maße komplementären Geschäft zu ergänzen.

### Verfügt Deere in Deutschland über andere Betriebe?

**Ruccolo:** Im Jahr 1956 erwarb Deere eine Mehrheitsbeteiligung an einem Landmaschinenunternehmen namens Heinrich Lanz AG mit Sitz in Deutschland. Die europäische Zentrale von Deere befindet sich nun in Mannheim, wo wir auch Traktoren herstellen. Außerdem hat John Deere weitere Standorte in Bruchsal, Stadtlohn und Zweibrücken.



Max A. Guinn  
President, Worldwide Construction & Forestry



Domenic G. Ruccolo  
Senior Vice President, Worldwide Construction & Forestry

### Was bedeutet diese Transaktion für die Mitarbeiter der Wirtgen Group?

**Guinn:** Deere will die bestehenden Marken, das Management, Fertigungsstandorte, Mitarbeiter sowie das Vertriebsnetz der Wirtgen Group erhalten. Das vereinigte Unternehmen sollte vom Erfahrungsaustausch im Vertrieb, bei Herstellung und Technologie sowie durch die Größe und Effizienz des Betriebs profitieren. Für den anhaltenden Erfolg der Wirtgen Group sind aus unserer Sicht die bestehenden Mitarbeiter entscheidend, da in der derzeitigen Organisation ein umfangreiches Fachwissen vorhanden ist. Die Wirtgen Group ist aufgrund ihrer Kundenbetreuung und Qualitätsprodukte erfolgreich. Wir wollen nicht, dass sich das ändert.

### Was bedeutet das alles für die Arbeitsplätze?

**Guinn:** Es sind keine Veränderungen im Beschäftigungsverhältnis geplant. Uns ist klar, dass der Erfolg der Wirtgen Group auf der harten Arbeit und der Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter beruht. Das ist auch für den anhaltenden Erfolg in der Zukunft entscheidend. John Deere ist stolz darauf, eine Arbeitsumgebung zu erhalten, in der sich die Mitarbeiter entwickeln, Fähigkeiten und Wissen ausbauen und in der sie in ihrer Laufbahn weiterkommen.

### Haben Sie eine Vision für die Zukunft in dieser Branche?

**Ruccolo:** Es wird erwartet, dass die Ausgaben im Bereich der Transportinfrastruktur auf der ganzen Welt weiter ansteigen. Tatsächlich ist es sogar wahrscheinlich, dass sie schneller als die gesamte Bauindustrie wachsen. Der strategische Plan von Deere wird durch verschiedene Makrotrends beeinflusst und einer davon ist die schnelle, weltweit stattfindende Urbanisierung. Mit dem Zusammenschluss von John Deere und der Wirtgen Group werden wir gut positioniert sein, um den Bedarf von Unternehmern für den Bau und die Instandsetzung von Autobahnen, Straßen und anderer Bauprojekte erfüllen zu können.

**Guinn:** Seit 180 Jahren spielt John Deere bei der Betreuung von Kunden in einer wachsenden, wohlhabenderen Welt eine zentrale Rolle. Durch die allgemeine Entwicklung beim Bevölkerungs- und Einkommenswachstum, insbesondere in den Entwicklungsländern, wird der Bedarf einer höheren landwirtschaftlichen Produktion und von größeren Investitionen in die Infrastruktur vorangetrieben. Wir glauben, dass John Deere und seine Kunden, Mitarbeiter und Händler gut positioniert sind, um dazu beizutragen, diese Bedürfnisse zu erfüllen.

### Wer wird das Geschäft der Wirtgen Group nach der Akquisition leiten?

**Ruccolo:** Mir fällt die Ehre zu, mich mit mehreren Ihrer Kollegen der Führungsaufgabe zu widmen. Das Führungsteam wird außerdem aus Rainer Otto, Dr. Günter Hähn und Frank Betzelt bestehen. Zusammen mit der aktuellen Geschäftsführung der Stammwerke und den Vertriebs- und Tochtergesellschaften werden wir daran arbeiten, die kommenden Monate zu bewältigen und dabei das Team der Wirtgen Group stets auf dem Laufenden halten.



# Deere & Company: Grundwerte treiben uns an

Ein Unternehmen mit einer 180-jährigen Geschichte.

**J**ohn Deere ist ein international führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Kunden, deren Arbeit mit Land und Boden verbunden ist – Landwirte in den Bereichen Ackerbau und Viehzucht, Bauunternehmer, Holzfäller und Landbesitzer. Die von den Deere-Mitarbeitern rund um den Globus entworfenen und gebauten Geräte und Dienstleistungen helfen Kunden, den weltweit steigenden Bedarf an Nahrung, Treibstoff, Unterkünften und Infrastruktur zu decken.

Im laufenden Jahrzehnt hat Deere & Company in mehreren Jahren finanzielle Rekordergebnisse erzielt und dann wiederum schwierige Marktbedingungen vorgefunden, die für viele Produktlinien auf einem historisch niedrigen Niveau lagen. Das robuste Geschäftsmodell von Deere hat während dieser gesamten Zeit zu soliden Finanzergebnissen geführt, Kunden mit Technologie und Innovationen versorgt und zugleich Investitionen in Produkte und Märkte für die Zukunft getätigt.

Deere & Company ist ein weltweit führender Lieferant von hochentwickelten Produkten und Dienstleistungen für Landwirtschaft, Baugewerbe, Forstwirtschaft sowie Rasen- und Grundstückspflege. Das Unternehmen bietet zudem weltweit Finanzdienstleistungen an und produziert und vertreibt Motoren für Schwermaschinen.

Die zentralen Werte, auf die John Deere schon bei der Gründung des Unternehmens vor 180 Jahren setzte, haben sich mit der Entwicklung von Deere zum Weltmarktführer für Schwermaschinen nicht geändert. Das Erbe der Werte Integrität, Qualität, Engagement und Innovation wird großgeschrieben und bietet Orientierung für die Mitarbeiter von John Deere auf der ganzen Welt.

Mit dem Fokus auf Arbeitsbereiche, die mit Land und Boden verbunden sind, tragen wir bei John Deere dazu bei, die Lebensqualität von Millionen Menschen auf der ganzen Welt



zu verbessern, indem wir den enormen Herausforderungen begegnen, wie etwa eine Weltbevölkerung zu ernähren, die um ein paar Milliarden Menschen wachsen soll, und eine Infrastruktur aufzubauen, die für die fortschreitende Urbanisierung benötigt wird. Genau aus diesem Grund betrachtet Deere Landwirtschaft und Bauwesen als seine beiden globalen Wachstumfelder – Bereiche, die einzigartig positioniert sind, um auf die heutigen starken Makrotrends zu reagieren.

Die Konzernzentrale von Deere & Company befindet sich in Moline, Illinois, in den USA. Deere vertreibt Produkte in mehr als 130 Ländern weltweit und hat mehr als 57.000 Beschäftigte sowie Betriebe auf sechs Kontinenten.

## Weitere Fakten über John Deere

- › 31 Mio. USD in weltweit tätige Hilfsorganisationen gespendet
- › 800.000 spezifische Artikel
- › Abfallrecyclingziel: 75%
- › Das 11. Jahr in Folge eines der weltweit ethischsten Unternehmen

# Große Anerkennung bei den Themen Arbeitsplatz, Ethik, Image und Technologie

Jedes Jahr wird Deere & Company von einer Vielzahl von Unternehmen ausgezeichnet. Im Jahr 2016 erhielt Deere die folgenden bedeutenden Auszeichnungen:



**World's Top 50 Most Admired Companies**  
Fortune magazine

**Top 100 Global Brands**  
Interbrand

**World's Most Ethical Companies**  
Ethisphere Institute

**America's Best Employers**  
Forbes magazine

**Just 100: America's Top 100 Corporate Citizens**  
Forbes magazine, Just Capital

**Winning "W" Company**  
2020 Women on Boards

**Top-Arbeitgeber in Deutschland**  
Magazin Focus

**Top-Arbeitgeber in Spanien**  
Top Employers Institute

**Top 10 Brand**  
YouGov Brand Index Consumer Advocacy

**Canada's Best Employers**  
Forbes magazine

**Great Place to Work in Brasilien**  
Great Place to Work Institute, Época magazine

**U.S. President's Volunteer Service Award**  
Junior Achievement USA

**Beste Unternehmen für arbeitende Mütter in Mexiko**  
Working Mothers Mexico Institute

**Top 100 der familienfreundlichsten Arbeitgeber in Deutschland**  
Zeitschrift Freundin und Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu

**Ag Technology Company of the Year**  
Technology Association of Iowa



Seit 1948 hat die John Deere Foundation weltweit mehr als 250 Mio. USD an Zuschüssen für die Welthungerhilfe, die Ausbildung von Jugendlichen sowie an wirtschaftlich bedeutende Heimatgemeinden vergeben. 2016 haben John Deere Mitarbeiter 160.000 Stunden an freiwilliger Arbeit geleistet und damit das Engagement des Unternehmens gegenüber unseren Gemeinden und der Welt unterstützt.



# Auf dem Vormarsch im Bereich Bau- und Forstmaschinen

**J**ohn Deere ist der weltweit führende Hersteller von Forstmaschinen und ein führender Hersteller von Baumaschinen. In der Sparte Construction & Forestry wird eine breite Palette an Maschinen hergestellt und vertrieben, die in den Bereichen Bau, Bauvorhaben der öffentlichen Hand, Erdbewegung, Materialtransport und Holzernte zum Einsatz kommen. Zu den Hauptprodukten gehören knickgelenkte Muldenkipper, Planiertraupen und Raupenlader, Baggerlader, allradgelenkte Radlader, Bagger, Motorgrader, Kompaktlader sowie Holzerntemaschinen, Kombi-Forstmaschinen, Forwarder, Skidder und Stammlader.

Weltweit werden die Menschen mobiler und ziehen vermehrt in städtische Gebiete. Es wird erwartet, dass bis 2050 knapp 70% der Weltbevölkerung in Städten leben. Für die wachsende Bevölkerung müssen mehr Häuser, Straßen, Brücken und andere Infrastruktur gebaut werden.

Die Sparte Worldwide Construction & Forestry von Deere wurde in den 1950er-Jahren etabliert und hieß ursprünglich „Industrial

Equipment“. Ende 1957 und Anfang 1958 ernannte Deere seine ersten Händler, die exklusiv für den Verkauf von Baumaschinen verantwortlich waren. Heute werden die Bau- und Forstwirtschaftsprodukte von John Deere über ein Netzwerk von mehr als 600 Händlern an verschiedenen Standorten weltweit vertrieben.

Die Baumaschinen von John Deere werden in zahlreichen Bereichen der Erdbewegung eingesetzt, unter anderem im Straßenbau, bei unterirdischen Versorgungseinrichtungen, der



Erschließung von Bauland und im Wohnungsbau sowie bei Materialtransport, Straßenbau, Reparatur und Wartung. Die Forstmaschinen von John Deere werden für das Fällen ganzer Bäume sowie Zuschnitte in Holzfabriken verwendet.

John Deere verfügt über eine wichtige, langjährige strategische Allianz mit Hitachi Construction Machinery. 1988 wurde die Deere-Hitachi Construction Machinery Corporation gebildet. Die Hydraulikbagger von John Deere werden von der Deere-Hitachi Construction Machinery Corporation in Kenersville, North Carolina, für den Vertrieb in Nord- und Südamerika hergestellt.

In den vergangenen Jahren hat Deere Investitionen getätigt, um die globale Präsenz bei Baumaschinen mit neuen Fabriken in China und Brasilien auszubauen.

Auf der Con Expo – der gerade zu Ende gegangenen renommierten Baumaschinenmesse, die alle drei Jahre in Las Vegas stattfindet – wurde das Engagement von Deere bei Geräten der Produktionsklasse im Baubereich nochmals unterstrichen. Auf der Messe führte Deere die 950K-Planiertraupe vor, die zweitgrößte Planiertraupe der Produktionsklasse.

Das Unternehmen gab zudem die Errichtung des John Deere Machine Health Monitoring Centers bekannt, um Kunden und Händler bei der Überwachung von Maschinen zu unterstützen und effizienter auf kritische Themen zu reagieren, die für Kunden zu teuren Ausfallzeiten führen können.

Ein weiteres Highlight auf der Con Expo war die Einführung einer exklusiven strategischen Allianz mit Kespry, die es den Händlern der Bau- und Forstwirtschaftsmaschinen von John Deere ermöglicht, die Systeme von Kespry Aerial Intelligence an Kunden auf Baustellen zu liefern. Bei dem System handelt es sich um eine voll integrierte industrielle Drohnen-Plattform zur Erfassung topografischer Daten in Protokollen mit äußerst hoher Genauigkeit.





## John Deere ist Weltmarktführer im Bereich Landwirtschaftsmaschinen

**J**ohn Deere ist der weltweit führende Hersteller von Landtechnik und bietet die komplette Palette an Traktoren, Mähdreschern, Baumwoll- und Zuckerrohrerntemaschinen, Maschinen für Bodenbearbeitung, Aussaat, Nährstoffmanagement und Bodenvorbereitung, Sprüher, Futtererntemaschinen sowie integrierte landwirtschaftliche Managementsysteme an.

In der Sparte Agriculture & Turf werden zudem Produkte für Geschäfts- und Privatkunden hergestellt und vertrieben, unter anderem Rasen-, Garten-, Kommunal- und Utility-Traktoren, Rasenmäher, einschließlich handgeführter und selbstfahrender Rasenmäher, Golfplatzgeräte, Nutzfahrzeuge und anderer motorbetriebene Outdoor-Geräte.

John Deere investiert durchgängig in Forschung und Entwicklung – in einem Umfang, den Wettbewerber selten erreichen. Dieser Fokus auf Innovationen fand im Jahr 2016 weltweit Anerkennung. So erhielt John Deere zum Beispiel mehr als ein Viertel der von der US-amerikanischen Gesellschaft landwirtschaftlicher und biologischer Ingenieure (American Society of Agricultural and Biological Engineers) für Innovationen und technische Weiterentwicklungen verliehenen Auszeichnungen. Zu den ausgezeichneten Produkten gehören die 9RX- und 6R-Traktoren, ein Hochgeschwindigkeits-Applikator für trockene Nährstoffe sowie

mobile Anwendungen für Traktoren, Bodenbearbeitungswerkzeuge sowie Pflanz- und Erntemaschinen.

Präzisionslandwirtschaft ist ein wichtiger Schwerpunkt für die Unternehmens-Sparte Agriculture & Turf. Die Maschinen von John Deere sind heute produktiver, da sie größer, schneller und stärker sind. Eine größere Produktivität ergibt sich durch ergänzende Technologie, die die Tätigkeiten leichter, schlauer und präziser macht.

Die Kombination von Geräten, Technologie und Dienstleistungen bildet das Rückgrat des Engagements von John Deere im Bereich der Präzisionslandwirtschaft, denn das Unternehmen arbeitet an einer Steigerung der Maschinen- und Betriebsleistung sowie besseren agronomischen Entscheidungen. In allen drei Bereichen spielt Technologie eine Rolle.

Eine bessere Maschinenleistung zielt darauf ab, die Leistung der Geräte zu optimieren, damit der Betreiber beständiger arbeiten kann und sichergestellt ist, dass die Funktion der Maschine den Erwartungen entspricht.

Mit einer besseren Betriebsleistung werden bei jeder mit dem Gerät durchgeführten Arbeit hochwertige Ergebnisse erzielt, die Maschinen bei ihren Aufgaben und der Überwachung der



Arbeitsfortschritte aufeinander abgestimmt, und die Betriebspläne angepasst.

Bessere agronomische Entscheidungen werden schließlich mit den Online-Tools von John Deere erleichtert, die die Landwirte bei der Zusammenarbeit unterstützen, direkte Informationen liefern, wo sie erforderlich sind, und die Erfassung und Übertragung von Maschinendaten auf digitale Plattformen und Werkzeuge automatisieren.

In der Sparte Agriculture & Turf entfällt knapp die Hälfte des Umsatzes auf die von Deere als „Large Ag“ bezeichneten, PS-starken Geräte, die in der landwirtschaftlichen Produktion eingesetzt werden. Rund ein Achtel des Umsatzes der Sparte entfällt auf Rasenpflegegeräte und der übrige Umsatz auf „Small Ag“.

Der Bedarf an Geräten für die Landwirtschaft dürfte auch in Zukunft bestehen bleiben. Die globale Nachfrage nach Getreide und Ölsaaten nimmt weiter zu, so wie seit knapp 50 Jahren. Experten zufolge muss sich die Produktion von landwirtschaftlichen Erzeugnissen bis 2050 knapp verdoppeln, um mit der Nachfrage Schritt halten zu können. Dies und der relativ kleine Arbeitsmarkt in ländlichen Gebieten werden zu einer höheren Nachfrage nach einer Mechanisierung in der Landwirtschaft führen.

## Marktführer auch in anderen Bereichen

### Finanzdienstleistungen

John Deere Financial Services ist eines der größten Unternehmen für Ausrüstungsfinanzierung in den USA, das weltweit operiert. Neben der Bereitstellung von Einzelhandels-, Großhandels- und Leasingfinanzierungen, um den Verkauf von John Deere Equipment zu erleichtern, bietet John Deere Financial Landwirten auch revolvingende Kredite und Betriebsmittelkredite an.

### Antriebssysteme

John Deere Power Systems ist ein führender Produzent von Nutzfahrzeugdieselmotoren und Antriebskomponenten. Power Systems bietet Produkte für Maschinen und Geräte von John Deere und anderen Herstellern.

### Intelligente Lösungen für die Präzisionslandwirtschaft

Die Intelligent Solutions Group entwirft Bedienplätze, Displays, Receiver, Leitsysteme, Feld- und Ernteverwaltungsprogramme sowie Informations- und Logistiksysteme.

### Ersatzteilservice

Worldwide Parts Services koordiniert den weltweiten Vertrieb und die Verwaltung von Ersatzteillagerbeständen und -materialien.

# Seit 180 Jahren führend

**J**ohn Deere war ein Hufschmied, der **1837** den ersten wirtschaftlich erfolgreichen, selbst reinigenden Stahlpflug entwickelte und das Unternehmen gründete, das noch heute seinen Namen trägt. Er wurde **1804** in Rutland, Vermont, geboren und von seiner Mutter großgezogen, nachdem sein Vater offenbar auf See verschollen war als John vier Jahre alt war.

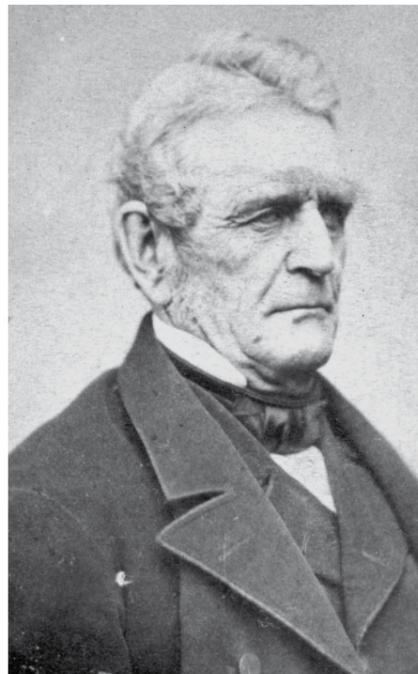
Als junger Mann erlangte John im Beruf des Hufschmieds Anerkennung für seine Kunstfertigkeit und seinen Einfallsreichtum. Nach dem Zusammenbruch der Wirtschaft in Neuengland im Jahr **1836** folgte er anderen Einwohnern Vermonts nach Illinois, wo er in Grand Detour eine Schmiedewerkstatt eröffnete. Kurz nach seiner Ankunft erfuhr er von seiner Kundschaft, die vornehmlich aus Landwirten bestand, dass die üblicherweise verwendeten gusseisernen Pflüge im schweren Lehmboden der Prärien des Mittleren Westens nicht gut funktionierten. Der Boden blieb an der Unterseite des Pflugs kleben, sodass die Landwirte alle paar Meter stehen bleiben und den Schmutz abkratzen mussten.

In der festen Überzeugung, dass ein Pflug mit einer hochglanzpolierten Oberfläche sich selbst reinigen beziehungsweise die klebrige Erde bei der Bewegung über das Feld verlieren würde, stellte John Deere einen Pflug her, für den er den Stahl eines kaputten Sägeblatts benutzte und dieses glattpolierte. Die Nachfrage nach diesem neuen, selbstreinigenden Pflug war so groß, dass sich der Erzählung zufolge Hunderte von Menschen

auf der Farm von Lewis Crandall in der Nähe von Grand Detour versammelten, um John Deere dabei zuzuschauen, wie er sein neues Produkt testete. Es dauerte nicht lange und John Deere machte die Herstellung von Pflügen zu seinem Beruf.

**1848** zog John Deere mit seinem wachsenden Produktionsbetrieb ungefähr 125 Kilometer südwestlich nach Moline, Illinois, ans Ostufer des Mississippi. Der Fluss lieferte die Wasserkraft für den Betrieb der Fabrik, auf Flussbooten konnten die Rohstoffe geliefert und die Pflüge auf die Märkte abtransportiert werden. Schon bald wurden im Betrieb von John Deere 1.000 Pflüge pro Jahr hergestellt. Das Geschäft boomte und John Deere machte sich mit seinen Pflügen und Grundsätzen einen Namen, dieselben Grundsätze, die Deere & Company bis zum heutigen Tag befolgt. Dazu zählte unter anderem auch seine Beharrlichkeit, nur qualitativ hochwertige Produkte zu verkaufen.

**1868** wurde das Geschäft von Deere unter dem Namen Deere & Company als Aktiengesellschaft eingetragen. John Deere starb im Jahr **1886**, seine Erben jedoch führten das Unternehmen in das nächste Jahrhundert. Charles Deere, der für seine hervorragenden unternehmerischen Fähigkeiten bekannte Sohn von John Deere, etablierte Vermarktungszentren, die als Kontorhäuser bezeichnet wurden, um das Netzwerk der unabhängigen Einzelhändler des Unternehmens zu bedienen. Als Charles im Jahr **1907** starb, stellte das Unternehmen Stahlpflüge, Ackerfräsen, Mais- und Baumwollsämaschinen sowie andere Gerätschaften her.



Der dritte Präsident des Unternehmens, William Butterworth, hatte eine der Enkelinnen von John Deere geheiratet, und etablierte das Unternehmen als Vollsortiment-Hersteller von landwirtschaftlichen Geräten, größtenteils durch Übernahmen.

Während seiner Zeit an der Spitze des Unternehmens kaufte Deere & Company **1918** die Waterloo Gasoline Engine Company, den Hersteller der Waterloo Boy Traktoren. Die Übernahme markierte den Startpunkt für die Traktorensparte von John Deere.

**1928** übernahm Charles Deere Wiman, einer der Urenkel von John Deere, die Leitung des Unternehmens. Er war ein starker Fürsprecher der Forschung und Entwicklung neuer Produkte und das Unternehmen behielt die Tätigkeit in diesem Bereich auch während der Weltwirtschaftskrise auf hohem Niveau bei.

Von **1955** bis **1982** wurde Deere von William A. Hewitt, dem Schwiegersohn von Wiman, geleitet, der das letzte Mitglied der Familie Deere war, der diese Position innehatte. Während seiner Amtsdauer wurde das Unternehmen Weltmarktführer für landwirtschaftliche Maschinen und entwickelte eine beachtliche Marktposition bei Baumaschinen und Bodenpflegegeräten. In den **1970er**-Jahren, einem Zeitraum mit beispiellosem Wachstum und Investitionen, wurde der Umsatz verfünffacht.

**1978** wurde Robert Hanson zum Präsident von Deere & Company ernannt und war damit der erste Unternehmenspräsident, der nicht mit John Deere verwandt war. Nach der Pensionierung von William Hewitt im Jahr **1982** wurde er zum Vorsitzenden und Chief Executive Officer gewählt. Hanson führte das Unternehmen durch die Rezession bei landwirtschaftlichen Geräten in den **1980er**-Jahren und ging **1990** in den Ruhestand, nachdem er das Unternehmen erfolgreich durch eine der schwierigsten wirtschaftlichen Phasen geleitet hatte.

**1990** wurde Hans W. Becherer nach der Pensionierung von Robert Hanson zum Chairman von Deere & Company gewählt. Er legte den Fokus auf einen „echten Mehrwert“ und verfolgte entsprechend Strategien der kontinuierlichen Verbesserung und des globalen Wachstums. Während seiner Amtszeit wurden Maschinen für Rasen- und Grundstückspflege eine eigenständige Sparte. Das Unternehmen setzte seine weltweite Expansion fort und erschloss neue Märkte in China, Indien, Südamerika und der ehemaligen Sowjetunion. Während der **1990er**-Jahre wurde Technologie zu einem festen Bestandteil und John Deere blieb mit seinen Innovationen in der Präzisionslandwirtschaft in der Branche führend.

Robert W. Lane war der Nachfolger von Hans W. Becherer als CEO von Deere von **2000** bis **2009**. Unter der Führung von Lane verzeichnete Deere ein Rekordwachstum und -erfolg. Der Jahresüberschuss von Deere & Company erreichte fünf Jahre in Folge unbekannte Höhen und übertraf im Jahr **2008** die Schwelle von zwei Milliarden US-Dollar. Zwischen **2000** und **2008** wurde der Umsatz mehr als verdoppelt. Lane etablierte das SVA-Modell, mit dem das Unternehmen bei Anlageneffizienz und Kapitalrendite (Return on Investment) einen Weltklassestatus erreichte.

Sein Fokus auf die globale Expansion führte zu hohen weltweiten Investitionen, vor allem in Brasilien, Indien und China. Die traditionellen Deere-Fabriken wurden umgebaut und modernisiert, gleichzeitig wurden auch die weltweiten Händlerorganisationen von Deere bedeutend aufgewertet, um die zunehmend anspruchsvollen Kundenbedürfnisse besser befriedigen zu können.

## Drei Deere Führungskräfte, die in den Zusammenschluss mit der Wirtgen Group involviert sind



**Samuel R. Allen**  
*Chairman and CEO,  
Deere & Company*

Sam Allen kam im Jahr 1975 zu John Deere und arbeitete in verschiedenen Positionen mit zunehmend größerem Verantwortungsbereich. Der in Sumter, South Carolina, geborene Allen ist seit 2001 als Senior Officer für das Unternehmen tätig und zeichnet zudem für die Bereiche Personal, wirtschaftliche Beziehungen und globale Aktivitäten von John Deere Credit verantwortlich.

Zuvor war er President Worldwide Construction & Forestry und dort für die globalen Aktivitäten von John Deere Power Systems sowie intelligente Technologien für mobile Geräte, moderne Technologien und Maschinenbau von Deere verantwortlich. Die Position des Vorsitzenden und CEO von Deere & Company hat er seit Februar 2010 inne.

Allen schloss sein Studium an der Purdue-Universität im Jahr 1975 mit einem Bachelor in Industriebetriebslehre ab.



**Max A. Guinn**  
*President, Worldwide  
Construction & Forestry*

Seit seinem Eintritt in das Unternehmen im Jahr 1980 hatte Max Guinn Positionen im Qualitätsservice, Beschaffungsmanagement und in der Produktion in den Bereichen Landwirtschaft, Bau- und Forstwirtschaft inne.

Guinn wurde im Jahr 2000 zum Senior Vice President, Engineering and Manufacturing der Sparte Construction & Forestry ernannt. Im Mai 2009 wurde er zum Senior Vice President, Global Platform - Crop Harvesting der Sparte Agriculture & Turf berufen. Unmittelbar vor seiner derzeitigen Position als President Worldwide Construction & Forestry, die er seit Oktober 2014 innehat, war er Senior Vice President Human Resources, Communications, Public Affairs und Labor Relations.

Guinn schloss sein Studium an der Universität von Missouri-Rolla mit einem Abschluss in Maschinenbau ab und absolvierte ein MBA-Studium an der Universität von Dubuque.



**Domenic G. Ruccolo**  
*Senior Vice President,  
Worldwide Construction &  
Forestry*

Domenic G. Ruccolo begann seine Berufslaufbahn bei John Deere im Jahr 1990 bei John Deere Ltd., wo er für verschiedene Bereiche in der Produktbetreuung und im Vertrieb Verantwortung trug.

Im Jahr 2002 wurde er zum Director der Sparte Hitachi Construction & Mining ernannt und war zuvor seit Januar 2006 als Vice President Agricultural Equipment Marketing - für die USA und Kanada tätig. Seit 2007 ist Ruccolo Senior Vice President für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Produktunterstützung der Sparte Worldwide Construction & Forestry.

Ruccolo schloss sein Studium an der Concordia-Universität in Montreal, Kanada, mit einem Bachelor of Commerce ab und absolvierte ein MBA-Studium der Fuqua School an der Duke-Universität.

John Deere und die Wirtgen Group:

# Gemeinsam bauen wir die Zukunft.

**M**it vereinten Kräften noch stärker: Die Produkte von John Deere und der Wirtgen Group ergänzen sich perfekt. Der Zusammenschluss erweitert das gesamte Leistungsspektrum des vereinten Unternehmens im Bereich Baumaschinen und Straßenbau und hebt es auf ein ganz neues Niveau. Aufgrund des komplementären Produktprogramms beider Unternehmen umfasst das Angebot jetzt eine enorme Bandbreite an Kundenlösungen.

Die optimale Kombination der verschiedenen Produktschwerpunkte von John Deere und der Wirtgen Group zeigt sich besonders deutlich, wenn man einen Blick auf die verschiedenen Anwendungen wirft (siehe Abbildungen rechte Seite). Hier wird die Logik des Zusammenschlusses schnell klar. Auf einen einfachen Nenner gebracht gilt bei Erdbau, Straßenbau und Mineral Technologies künftig: Für alle Bauschritte findet sich die passende Maschine im Repertoire.

Um den Boden für weitere Baumaßnahmen vorzubereiten, sind umfangreiche Erdarbeiten erforderlich. Für die effiziente Erdbewegung (Earth Moving) produziert John Deere Bagger, Radlader und Dumper, um Erdreich auszuheben und abzutransportieren. Zur anschließenden Verdichtung des Bodens liefert die Wirtgen Group die entsprechenden Erdbauwalzen.

Auch im Bereich Straßenbau (Road Technologies) bilden die beiden Produktlinien ein stimmiges Ganzes. Bei der Einebnung des Bodens können Kunden die Grader und Raupen von John Deere nutzen, während die Kaltrecycler und Bodenstabilisierer sowie Asphalt- und Betondeckenfertiger, Walzen und Straßenfräsen der Wirtgen Group bei der Vorbereitung, Herstellung und Sanierung des Straßenbelags eingesetzt werden können.

Schließlich vervollständigen die Brech- und Siebanlagen, Asphaltmischanlagen und Surface Miner der Wirtgen Group das Gesamtportfolio des Unternehmens nach dem Zusammenschluss auch im Bereich Mineral Technologies, also von Technologien für die Gewinnung von Nutzmineralien, die Aufbereitung von mineralischen Rohstoffen und Recycling-Materialien.

Hier fügt sich zusammen, was zusammenpasst. Gemeinsam mit John Deere steht die Zukunft der Wirtgen Group auf einer noch breiteren und solideren Basis als jemals zuvor.



Von der Erdbewegung bis zur fertigen Straße: John Deere und die Wirtgen Group decken den gesamten Produktionsprozess ab.



Erdbewegung			Road Technologies				Mineral Technologies			
Planier- raupen & Grader	Radlader	Bagger	Kaltfräsen	Recycler/ Boden- stabilisierer	Gleit- schalungs- fertiger	Straßen- fertiger	Walzen	Surface Miner	Brech- und Siebanlagen	Asphalt- misch- anlagen
John Deere			Wirtgen Group							



**Aktionsgruppe  
„Kinder in Not“**

**I**m Jahre 1983 gründete ich die Aktionsgruppe „Kinder in Not“ und arbeite bis heute ehrenamtlich für unsere Hilfsprojekte auf den Philippinen, in Indien und Brasilien.

Bis zum heutigen Tag macht es mir immer noch Spaß, mich den täglichen Herausforderungen in unserer Hilfsorganisation zusammen mit unserem Mitarbeiterteam zu stellen. Wahrscheinlich auch deshalb weil ich bei jeder Reise in die Hilfsgebiete die große Armut und Not, besonders der Kinder und Jugendlichen, mit eigenen Augen Tag für Tag, gesehen habe.

Bei den Besuchen bei den Müllkippenkindern in der riesigen Hafenstadt Cebu/City auf den Philippinen ging ich mit unseren Partnern vor Ort über die stinkenden, gesundheitsgefährdenden Müllkippen, um mir selbst ein Bild davon zu machen, in welcher menschenunwürdigen Weise Großfamilien mit mehreren Kindern in ihren Hütten, die aus Abfall gebaut wurden, leben mussten.

Ich sah Kinder, völlig unterernährt, in gelöcherter Kleidung ohne Schuhe über die Müllhalden laufen, um nach Essbarem zu suchen. Trotzdem hatten diese Kinder, für mich oft unbegreiflich, noch ein Lächeln im Gesicht.

Auf Friedhöfen traf ich zahlreiche Kinder und Jugendliche die dort mit ihren Eltern, neben den Totenstätten, aus Plastik und alten Brettern eine Unterkunft erstellt hatten, in denen sie lebten. Es gab dort weder einen Wasseranschluss noch Strom. Viele Kinder litten unter starken Ekzemen.



Am Rande eines Rotlichtbezirks finanzierte „Kinder in Not“ im vergangenen Jahr für die Kleinsten einen Kindergarten. Dort werden Kinder bis zu sechs Jahren liebevoll betreut. Viele von ihnen waren es bisher nicht gewohnt, regelmäßig Nahrung zu erhalten. Manche sind für ihr Alter viel zu klein und zu schwach. Oft sind es ungeliebte Kinder, die selten Zuneigung und Liebe gespürt haben.

Auf der anderen Seite besuchen aber auch kleine Mädchen und Jungen diesen Kinderhort, deren Mütter alles dafür tun, dass ihre Kinder später einmal ein lebenswerteres Leben führen können, als sie selbst.

Die finanzielle Hilfe der Aktionsgruppe „Kinder in Not“ und ihrer Spender scheint besonders, wenn man mit einem Hilfsprojekt starten will, ein Tropfen auf einen heißen Stein zu sein. Es mag so scheinen, aber es ist nicht so. Zwischenzeitlich unterhält die Aktionsgruppe „Kinder in Not“ vier Vorschulen in der Nähe der drei großen Müllhalden und mehrere Gesundheitszentren. Wenn die Kinder die Vorschulen beendet haben, unterstützen wir sie beim Besuch der Grundschule.

Auf einem der Friedhöfe in Cebu City konnten wir zusammen mit unseren Partnern vor Ort ca. fünfzig menschenwürdige Unterkünfte für die ärmsten Familien erstellen. Unsere Partner

hatten solange mit der Stadt Cebu verhandelt, bis wir über 50 kleine Grundstücke, die an den Friedhof grenzten erhielten.

In Alegria, in einer abgelegenen Kleinstadt, unterhalten wir ein Krankenhaus, drei Vorschulen, eine Junior High-School und eine Senior High-School. Die beiden letzteren Schulen werden insgesamt von mehr als 1.000 Jugendlichen besucht. Wenn sie die High-School beendet haben unterstützen unsere Paten sie bei der Berufsausbildung. Hilfe zur Selbsthilfe ist unser oberstes Ziel. Mit einem großen landwirtschaftlichen Projekt in der Bergregion in Alegria sorgen wir dafür, dass sich das Leben der Bauernfamilien verbessert.

Wie stellen wir uns die Zukunft der Aktionsgruppe „Kinder in Not“ vor? Derzeit unterstützen wir insgesamt 40 Hilfsprojekte auf den Philippinen, in Indien und Brasilien.

Es sind alles Projekte, die nach wie vor noch Hilfe für den Unterhalt und Ausbau benötigen, zum Beispiel Projekte für behinderte Kinder und Jugendliche, Hilfsprojekte für HIV-positive Kinder und Hilfsprojekte für die bedürftigsten Kinder und Jugendliche in der Ausbildung.

Zurzeit planen wir zusammen mit einem erfahrenen Partner auf den Philippinen den Aufbau eines Hilfsprojektes, das sich darum bemüht Kinder aus den Gefängnissen zu holen, die dort ohne jede Verhandlung schon Monate, manchmal sogar Jahre untergebracht sind. Oft haben sie nur Essbares entwendet.

Weil niemand weiß, wohin mit diesen Kindern - teils handelt es sich um Straßenkinder oder Kinder, deren Eltern sich nicht um sie kümmern wollen - planen wir ein Heim zu bauen, in dem sich



liebevoll um diese Kinder, die in vielen Fällen misshandelt oder sexuell missbraucht wurden, gekümmert wird und die dort therapeutische Betreuung erhalten.

In Indien ist ein weiteres Hilfsprojekt für behinderte Kinder in einem der ärmsten Staaten geplant.

Nach wie vor werden meine Söhne Jürgen und Stefan Wirtgen alle Verwaltungskosten der Aktionsgruppe „Kinder in Not“ in Windhagen übernehmen und die Aktionsgruppe bei dem Aufbau neuer Hilfsprojekte finanziell unterstützen.

So ist sichergestellt, dass auch in Zukunft jeder Spendenbetrag ohne Abzug von Verwaltungskosten an das gewünschte Hilfsprojekt weitergeleitet werden kann.

Ich danke allen, die dazu beigetragen haben, dass unzähligen Kindern bisher geholfen werden konnte



Es grüßt Sie herzlich

*Gisela Wirtgen*

Aktionsgruppe „Kinder in Not“ e.V.  
Gisela Wirtgen  
(Vorsitzende)



AKTIONSGRUPPE „KINDER IN NOT“ E.V.

## HELFEN AUCH SIE KINDERN IN NOT!

Mit unseren Projekten möchten wir langfristig helfen. Jeder Cent bringt uns unserem Ziel ein Stück näher!

### Spendenkonto

Sparkasse Neuwied  
Kontonummer: 012 022 752  
Bankleitzahl: 574 501 20  
IBAN: DE87 5745 0120 0012 0227 52  
SWIFT-BIC: MALADE51NWD

Raiffeisenbank Neustadt e.G.  
IBAN: DE16 5706 9238 0100 0527 24  
BIC: GENODE33HAN

### Der Verein

wurde 1983 auf Initiative von Gisela Wirtgen gegründet, leistet ehrenamtlich und uneigennützig „Hilfe zur Selbsthilfe“ für Not leidende Kinder, arbeitet politisch und konfessionell unabhängig, unterhält Hilfsprojekte auf den Philippinen, in Indien und Brasilien.

### Weitere Informationen

➤ [www.kinder-in-not.de](http://www.kinder-in-not.de)



## Sonderausgabe zum Zusammenschluss der Wirtgen Group mit John Deere



WIRTGEN  
GROUP



JOHN DEERE



### WIRTGEN GROUP

Reinhard-Wirtgen-Straße 2  
53578 Windhagen

Germany

T: +49 (0) 2645 131-0

F: +49 (0) 2645 131-392

E-Mail: [info@wirtgen-group.com](mailto:info@wirtgen-group.com)

 [www.wirtgen-group.com](http://www.wirtgen-group.com)