

# Neue BASF-Strategie für die Landwirtschaft

## Wechsel vom Pflanzenschutz- zum Agro-Unternehmen

BASF treibt die Umwandlung ihrer Agrarsparte vom Pflanzenschutz-Anbieter (bis 2018 Unternehmensbereich Crop Protection) zum Dienstleister für die Landwirtschaft (BASF Agricultural Solutions) voran, der neben dem Pflanzenschutz heute auch Saatgut und digitale Lösungen anbietet.



Der neue Leiter des BASF-Unternehmensbereichs Agricultural Solutions, Limburgerhof, Vincent Gros, kündigte unter anderem die Marktreife von Hybridweizen für 2024 oder 2025 an. **Fotos: Becker**

Zum Ausdruck kommt dieser Wandel auch durch die Wahl des Veranstaltungsortes der letzten Pressekonferenz des Unternehmens, dem Gemüsesaatgut-Erzeuger Nunhems am gleichnamigen Ort (Nunhem) in den Niederlanden. Diesen hatte die BASF im August 2018 von Bayer übernommen.

Das neu erworbene Gemüsesaatgutgeschäft umfasse 24 Kulturen und rund 2600 Sorten. Darüber hinaus beinhalte es gut aufgestellte, starke Forschungs- und Entwicklungs- sowie Züchtungsplattformen mit mehr als 100 Züchtungsprogrammen in über 15 Kulturen, hieß es in Nunhem.

### Stark erweitertes Produkt-Portfolio

Mit dem Erwerb des Gemüsesaatgutgeschäfts und nach der erfolgreichen Integration weiterer von Bayer akquirierten Geschäfte werde das Angebot von BASF für Landwirte weltweit vergrößert; die BASF stärke ihre Saatgutplattform und ergänze das

kürzlich erweiterte Agricultural Solutions-Portfolio, das nun Lösungen in den Bereichen Saatgut und Pflanzeneigenschaften, chemischer und biologischer Pflanzenschutz, Bodenmanagement, Pflanzengesundheit, Schädlingsbekämpfung und Digital Farming umfasst.

Wie der neue Leiter des BASF-Unternehmensbereichs Agricultural Solutions, Limburgerhof, Vincent Gros, in Nunhem mitteilte, strebt der BASF-Unternehmensbereich Landwirtschaft einen größeren Marktanteil sowie ein Wachstum einen Prozentpunkt über dem Agrarmarkt an. Bis 2030 soll der Bereich ein Umsatzwachstum von 50 Prozent erzielen.

### Agricultural Solutions will deutlich wachsen

Als eines der weltweit führenden Unternehmen für landwirtschaftliche Lösungen, konzentriere sich BASF auf vier große strategische Kundensegmente und deren Anbausysteme: Soja, Mais und Baumwolle in Nord-

und Südamerika; Weizen, Raps und Sonnenblumen in Nordamerika und Europa; Reis in Asien; Obst und Gemüse weltweit. Insgesamt repräsentierten diese Kulturen rund 70 Prozent des globalen Marktes.

„Landwirte, Behörden und Verbraucher weltweit erwarten zunehmend, dass auch Unternehmen wie BASF einen gesellschaftlichen Beitrag leisten – finanziell, sozial und ökologisch. Mit unserer neu justierten Strategie für die Landwirtschaft stellen wir uns dieser Herausforderung und sind davon überzeugt, die richtige Balance für den Erfolg zu finden – für Landwirte, die Landwirtschaft und künftige Generationen“, erläuterte Gros.

### 900 Mio. Euro für Forschung und Entwicklung

Die BASF-Strategie für die Landwirtschaft basiere auf Innovationen, die Landwirte dabei unterstützen, eine wachsende Bevölkerung zu ernähren und Herausforderungen wie begrenzte Anbauflächen, Krankheitsdruck und Klimawandel zu bewältigen. Denn die Landwirtschaft sei hierbei eine weltweite Schlüsselbranche.

Ein auf rund 900 Mio. Euro gestiegenes Budget für Forschung und Entwicklung im Jahr 2019 stärke die Innovationspipeline der BASF für landwirtschaftliche Lösungen. Bis 2028 werde BASF über 30 neue Produkte mit einem Spitzenumsatzpotenzial von mehr als 6 Mrd. Euro auf den Markt bringen. Hierzu zählten acht Wirkstoffe sowie einzigartige Traits (Pflanzeneigenschaften) und leistungsstarkes Saatgut für Hybridweizen (ab etwa 2024), Soja, Raps, Baumwolle und Gemüse.

BASF richtet ihr Angebot für Landwirte und die Agrarindustrie aktiv auf nachhaltige Lösungen aus, indem sie Nachhaltigkeit in alle Geschäfts- und Portfolioentscheidungen einbezieht. „Nach-

haltigkeitskriterien sind fest in unserem gesamten F&E-Prozess verankert. So können wir jene Substanzen identifizieren und weiterentwickeln, die sowohl den Landwirten als auch der Umwelt zugutekommen.“

### Konzentration auf Kunden und auf die eigene Stärken

„Mit unserer Strategie schlagen wir ein neues Kapitel auf, in dem wir das Geschäft des Landwirts in den Mittelpunkt unseres Handelns stellen“, sagte Gros. „Landwirte bauen eine Kombination aus verschiedenen Kulturen mit unterschiedlichen Wachstumszyklen und Anforderungen an. Darum konzentrieren wir uns auf ausgewählte Anbausysteme, bei denen wir ein überzeugendes Angebot haben. Auf diese Weise können wir unsere Kunden bestmöglich dabei unterstützen, ihre Erträge zu steigern, wetterbedingte Risiken und Krankheitsdruck zu mildern sowie gesellschaftliche Anforderungen zu erfüllen.“

### Digitale Lösungen mit Mehrwert

BASF will außerdem mit digitalen Lösungen für die Landwirtschaft neue Umsatzquellen erschließen. Das Unternehmen werde nicht nur, aber auch durch Partnerschaften digitale Lösungen anbieten, die einen Mehrwert schaffen, wie zum Beispiel Präzisionstechnologien im Pflanzenschutz. „Die Art und Weise, wie Landwirte BASF-Produkte verwenden, wie sie ihre Betriebe führen und wie sie auf Produkte oder Dienstleistungen zugreifen wird sich künftig verändern“, kündigte Gros an.



Michael Wagner: „Revysol war die größte Markteinführung der letzten zehn Jahre.“

### Neues Fungizid Revysol in Europa zugelassen

„Revysol war die größte Markteinführung der letzten

zehn Jahre“, betonte Michael Wagner, neuer Geschäftsführer der BASF-Einheit Agricultural Solutions EMEA North (Skandinavien, Baltikum, Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn).

Das innovative Fungizid Revysol sei das erste Isopropanol-Azolam Markt. Die Zulassung in der EU sei daher ein wichtiger Meilenstein, um Landwirten in Europa und auf der ganzen Welt ein neues, hochwirksames Werkzeug zur Verfügung zu stellen, mit dem sie Resistenzen abwehren und ihre landwirtschaftliche Betriebsführung optimieren können.

„Mit Revysol können Landwirte ihren Betrieb noch effizienter steuern und wetterbedingte Risiken reduzieren. Außerdem sichert es ihnen höhere und beständigere Erträge, wodurch sie ihr Einkommen erhöhen können“, so Wagner. Da Getreide mit mehr als 50 Prozent der bewirtschafteten Fläche die wichtigste Feldkultur in Europa ist, hat BASF hierfür die ersten Produktregistrierungen beantragt.

Revysol sei hochwirksam gegen wichtige Krankheiten wie Septoria tritici und Rost in Weizen oder Ramularia in Gerste. Erste Markteinführungen von Produkten für Getreide, die auf Revysol basieren, werden, nach Registrierung durch nationale Behörden, für die Saison 2020 erwartet. Weitere Registrierungen sollen wichtige Kulturen wie

Raps, Mais, Obst, Trauben und Gemüse umfassen. Mit Revysol erwartet BASF ein neues, globales „Blockbuster“-Fungizid mit einem anvisierten Spitzenumsatz von mehr als 1 Mrd. Euro.

### Herstellerübergreifendes System „easyconnect“

Zusammen mit ADAMA, Corveva Agriscience, Nufarm und Syngenta will BASF mit einem geschlossenen Transfersystem den Umgang mit Pflanzenschutzmitteln weiter verbessern. Die Unternehmen führen nun jeweils Pilotprojekte mit dem geschlossenen Transfersystem „easyconnect“ durch, das ein völlig abgeschlossenes Überführen von Pflanzenschutzmitteln vom Kanister in die Spritze sicherstellt.

Wie der Leiter der Abteilung „Globale Nachhaltigkeit und Produktverantwortung“ bei BASF, Dr. Juan Sasturain, erklärte, besteht das System aus zwei Komponenten: einem speziellen, auf den Behältern vormontierten Schraubverschluss und einem Verbindungselement. Gemeinsam bilden diese das geschlossene Transfersystem. Bis 2021/2022 soll eine Vielzahl von Pflanzenschutz-Behältern (Industriestandard IS 63) mit dem standardisierten und vormontierten Schraubverschluss zur Verfügung stehen.

„Mit einem geschlossenen Transfersystem, wie zum Beispiel easyconnect, können Pflanzenschutzmittel direkt aus dem Originalbehälter in den Sprühtank gefüllt werden. Dabei kann genau gemessen werden, wie viel Produkt eingefüllt wurde. Dadurch wird das Risiko von Spritzern oder Verschüttungen für den Anwender und die Umwelt deutlich reduziert“, hieß es in Nunhem. Zusätzlich erleichtere ein integriertes Spülsystem die Reinigung der Behälter und die Befüllzeiten würden reduziert. KB



Dr. Juan Sasturain demonstriert die Funktion von „easyconnect“. Fotos: Becker