



# CLIMMAR TÄTIGKEITS- BERICHT 2018 – 2019





# BARTSPARTS.DE



VIELE ALTE ERSATZTEILE  
AUF LAGER?

SIE WOLLEN DEN  
WERT IHRER  
LANGSAMDREHER  
MAXIMIEREN?

#### Unsere Webshops

<https://www.bartsparts.de>  
<https://www.bartsparts.nl>  
<https://www.bartsparts.eu>  
<https://www.bartsparts.fr>  
<https://www.bartsparts.it>  
<https://www.bartsparts.es>

BARTSPARTS GENERIERT FÜR SIE UMSÄTZE  
AUS IHREN OBSOLETEN ERSATZTEILEN

- ✓ KEINE GRUNDGEBÜHR, KEINE KOSTEN
- ✓ ANONYMER VERKAUF ÜBER DEN WEBSHOP
- ✓ INTERNATIONALE REICHWEITE
- ✓ KEIN ZUSÄTZLICHER AUFWAND
- ✓ SOFORT PROFITABEL
- ✓ SIE BEHALTEN DIE KONTROLLE ÜBER BESTÄNDE UND PREISE

**"Besuchen Sie [verkaufen.bartsparts.de](https://www.verkaufen.bartsparts.de) um sich als BartsParts-Händler zu registrieren"**

**Agritechnica: Halle 2 Stand E40**

BartsParts B.V.  
Schipholweg 103  
2316 XC Leiden  
Niederlande  
+31-85 1304480  
[support@bartsparts.de](mailto:support@bartsparts.de)



# Inhalt

|  |    |
|--|----|
| Willkommen .....   | 6  |
| Unsere Branche in Zahlen.....  | 9  |
| Unsere Mitgliedsländer.....  | 10 |
| Unsere Position zur intelligenten Landwirtschaft.....                      | 14 |
| Unsere Sichtweise zu Händlerverträgen .....                                | 16 |
| Aktives Lobbying führt zu konkreten Ergebnissen.....                       | 18 |
| Climmar-Branchenberichte: Europäischer Geschäftsbericht und Ausblick ..... | 20 |
| Climmar Index: Der europäische Geschäftszyklus in einer Zahl .....         | 23 |
| Climmar DSI .....  | 24 |
| Rekrutierung, Bindung, Entwicklung und Förderung.....                      | 26 |
| Climmar Kongresse .....  | 28 |
| Kongress, Frühlingsforum und andere Vertretertreffen .....                 | 30 |
| Climmar Kommunikation: Verbinden, Informieren und Teilen .....             | 34 |

CLIMMAR, Centre de Liaison International des Marchands de Machines Agricoles et Réparateurs (Centre de Liaison International [Internationale Kontaktstelle der Händler und Landmaschinenbetriebe]).

Sekretariat

Fedecom

Postfach 2600

NL-3430 GA Nieuwegein

Niederlande

+31-(0)30-604 91 11

info@climmar.com

www.climmar.com

Herausgeber:

LECTURA GmbH

Verlag + Marketing Service

Ritter-von-Schuh-Platz 3

D-90459 Nürnberg

info@lectura.de

www.lectura.de

Anzeigen:

LECTURA GmbH

Verlag + Marketing Service

Postfach: 45 02 02

Ritter-von-Schuh-Platz 3

D-90459 Nürnberg

+49 911-430899-15

info@lectura.de

www.lectura.de

Lektorat:

LECTURA Verlag+Marketing GmbH

Q-rious Marketing & Kommunikation

www.q-riousmarketing.nl/en

© 2019

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Daher ist die auszugsweise Nutzung vorbehalten, so wie alle Rechte an Nachdrucken, Tabellen oder Informationen aus der fotomechanischen oder digitalen Vervielfältigung sowie an der Speicherung in Datenverarbeitungssystemen. Alle Kopien, die auf kommerzielle Weise angefertigt oder verwendet werden, sind für kommerzielle Zwecke bestimmt und unterliegen der Zahlung einer Gebühr an CLIMMAR.



ALL PARTS MATTER



BESUCHEN SIE UNS  
AUF AGRITECHNICA,  
**STAND 02E18**  
FÜR UNSERE CAM ATTACHMENTS-  
ANBAUGERÄTE FÜR DIE  
LANDWIRTSCHAFT

# PARTS & MORE

Dank eines Lagerbestands von mehr als 150 000 Artikelnummern und einer Datenbank mit 1 400 000 bekannten Referenzen sind Sie sicher, dass Ihren **Teleskoplader** in gutem Zustand und jederzeit funktionsfähig bleibt. **Alle Marken, garantierte Qualität.** Dank unseres umfassenden Lagerbestands und unserer spezialisierten Verkaufsberater erhalten Sie Ihre Lieferung innerhalb von **24/48 Stunden**. Dank unseres Webshops, unserer Online-Suchmöglichkeiten, Kataloge, Filme und Webseite haben Sie rund um die Uhr vollständigen Zugang zu allen Informationen.

Für unser komplettes Sortiment gehen Sie zu [www.tvh.com/climmar](http://www.tvh.com/climmar)



TVH PARTS NV  
Brabantstraat 15 · 8790 Waregem · Belgium  
T +32 56 43 42 11 · F +32 56 43 44 88 · [info@tvh.com](mailto:info@tvh.com) · [www.tvh.com](http://www.tvh.com)

50 Jahre TVH **50** TVH

# AGRI TECHNICA<sup>DLG</sup>

THE WORLD'S NO. 1



## GLOBAL FARMING – LOCAL RESPONSIBILITY

Innovativ, smart und angepasst an  
die Besonderheiten der weltweiten  
Agrarregionen.

**BESUCHEN SIE DIE WELTLEITMESSE  
DER LANDTECHNIK.**

**2019**

**NIRGENDWO LIEGEN INNOVATIONEN NÄHER.**

HANNOVER, 10.–16. NOVEMBER

EXKLUSIVTAGE 10.+11. NOVEMBER

[www.agritechnica.com](http://www.agritechnica.com) | [facebook.com/agritechnica](https://facebook.com/agritechnica)

MADE BY



# Ich freue mich, Sie begrüßen zu dürfen

Vielen Dank für Ihr Interesse am CLIMMAR Magazin. CLIMMAR ist die internationale Dachverbandsorganisation für Händler und Werkstätten im Bereich der Land- und Gartentechnik. Auf diese Weise vereinigen wir derzeit 16 nationale Verbände in Europa, um fast 160.000 Mitarbeiter dabei zu unterstützen, mehr als 3,4 Millionen Landwirten den bestmöglichen Service zu bieten. Landwirte müssen sich ständig der Herausforderung stellen, Lebensmittel zu einem möglichst niedrigen Preis herzustellen bei gleichzeitigem respektvollem Umgang mit Natur und Umwelt. Dies spiegelt sich direkt bei den Händlerunternehmen wider. Sie sind rund um die Uhr für ihre Kunden da, um ihnen bei einem Maschinenausfall zu helfen, damit Termine gehalten werden können. Sie unterstützen und beraten Landwirte mit ihren Spezialkenntnissen und wissen um ihre spezifischen Situationen: Wie können Böden erhalten, Erträge gesteigert und gleichzeitig die Auswirkungen auf die Umwelt minimiert werden? Sie geben Herstellern und Lieferanten Feedback, wie sie neue Techniken und Maschinen entwickeln können, um die sich stellenden Herausforderungen anzugehen. Sie führen ihre Arbeit im Hintergrund aus, und dies jeden Tag; sie sind stolz darauf, ein wichtiger Teil unserer Branche zu sein.

Bei CLIMMAR respektieren wir die Eigenständigkeit unserer nationalen Mitglieder und versuchen, sie bei ihrer Lobbyarbeit, dem Datenaustausch und bei der Umsetzung von bewährten und auch vorbildlichen Verfahren zu unterstützen. Der schnelle Wandel in unserer Branche und die sich verstärkende zentralisierte Gesetzgebung sowie Gesetze machen diese Aufgabe immer wichtiger. So haben wir es mit einheitlichen europäischen Verträgen von Herstellern und Lieferanten zu tun. Dazu kommen europäische Rechtsvorschriften über Beihilfen für Landwirte, vertikale Vereinbarungen, Maschinenzulassungen, Reparatur- und Wartungsinformationen, und vieles mehr. Diese Fragestellungen betreffen unser tägliches Geschäft und werden in einigen Fällen sogar die Art und Weise beeinflussen, wie wir unsere Geschäfte betreiben. Auf nationaler Ebene kann man diese Themen befolgen, aber man kann sie nicht beeinflussen. Deshalb arbeiten wir als CLIMMAR zusammen.

Dabei streben wir stets die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Interessengruppen an. Wenn wir die Bedürfnisse des anderen verstehen, können wir mit Blick auf unsere unterschiedlichen Interessen zusammenarbeiten.

Ich bin stolz darauf, dass wir in den letzten Jahren in diesem Zusammenhang große Fortschritte gemacht haben. In unserem Magazin werden verschiedene Beispiele vorgestellt, und so tauschen wir gemachte Erfahrungen aus. Im Rahmen der ISO-Nor-

mungsarbeit sind wir aktiv an der Festlegung der Art und Weise beteiligt, wie wir Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen erhalten. Da dies das Herzstück der Reparaturbetriebe ist, hat es für CLIMMAR höchste Priorität. Wir haben das Ergebnis dieser Gesetzgebung in der Automobilindustrie gesehen, und jetzt wird es unsere Branche erheblich beeinflussen.

In Bezug auf die großen Datenmengen, seiner Nutzung und seinen Rechte-Inhabern sind wir an der Entwicklung des Verhaltenskodex beteiligt und haben den aktuellen Kodex mit unterzeichnet. Die Nutzung großer Datenmengen nimmt rasant zu, aber entsprechend ausreichende Kenntnisse darüber, was wir mit diesen Daten tun können und welche Grenzen der Nutzung es gibt, sind für unser Unternehmen von entscheidender Bedeutung.

Die rasanten Entwicklungen bezüglich der Regularien rund um die Motorentechnologie und die intelligente Landwirtschaft belasten die Ausbildungssysteme in unseren Mitgliedsländern auf das Äußerste. Es ist sehr schwierig oder manchmal fast unmöglich, das Know-how von Mechanikern, Verkäufern und Teilemanagern auf einem ausreichenden Niveau zu halten. Bei CLIMMAR arbeiten wir zusammen an Lösungen, fördern Austausch und die Beteiligung an internationalen Berufsmeisterschaften und unterstützen die nationalen Bildungs- und Ausbildungseinrichtungen bei dieser Arbeit.

Der Händlerzufriedenheitsindex DSI ist zu einem zentralen Anliegen in der Beziehung zwischen Händlern und den größeren Traktorenmarken geworden. Wir sind verstärkt in der Lage, die Ergebnisse der Umfragen mit den Herstellern auf internationaler Ebene zu diskutieren, um das gegenseitige Verständnis zu fördern und an Verbesserungen in den Beziehungen zu arbeiten. Bitte beachten Sie daher die Ergebnisse dieser Diskussionen in diesem Magazin.

Der völlig neue und einzigartige CLIMMAR-Index gibt einen Einblick in die europäische Wirtschaftslage für Handel und Reparatur unserer Branche. Auf diese Weise ist sie einzigartig, denn es gibt keinen anderen Index, der die europäische Wirtschaftslage beim Handel und bei der Reparatur von Landmaschinen beobachtet und prognostiziert. Wir betrachten es als Wirtschaftsbarometer unserer Branche und glauben, dass es einen realistischeren Eindruck von der tatsächlichen Situation unserer Mitglieder vermittelt.

Bitte schauen Sie sich an, was CLIMMAR macht und wie wir vielleicht verbessert kooperieren und gemeinsam daran arbeiten können.... Wir freuen uns, Sie zu begrüßen und kennenzulernen!

# Climmar Präsidentschaft



PRÄSIDENT  
Erik Hogervorst (NL)



GENERALSEKRETÄR  
Jelle Bartlema (NL)



VIZE-PRÄSIDENT  
Joost Merckx (B)

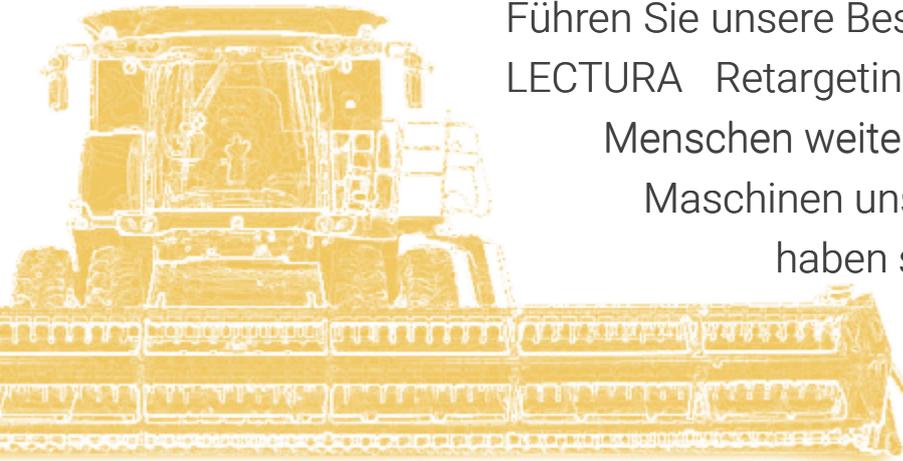


VIZE-PRÄSIDENT  
Ludger Gude (D)



VIZE-PRÄSIDENT  
Pierre Prim (F)

# Multiplizieren Sie Ihre Marketing-Reichweite

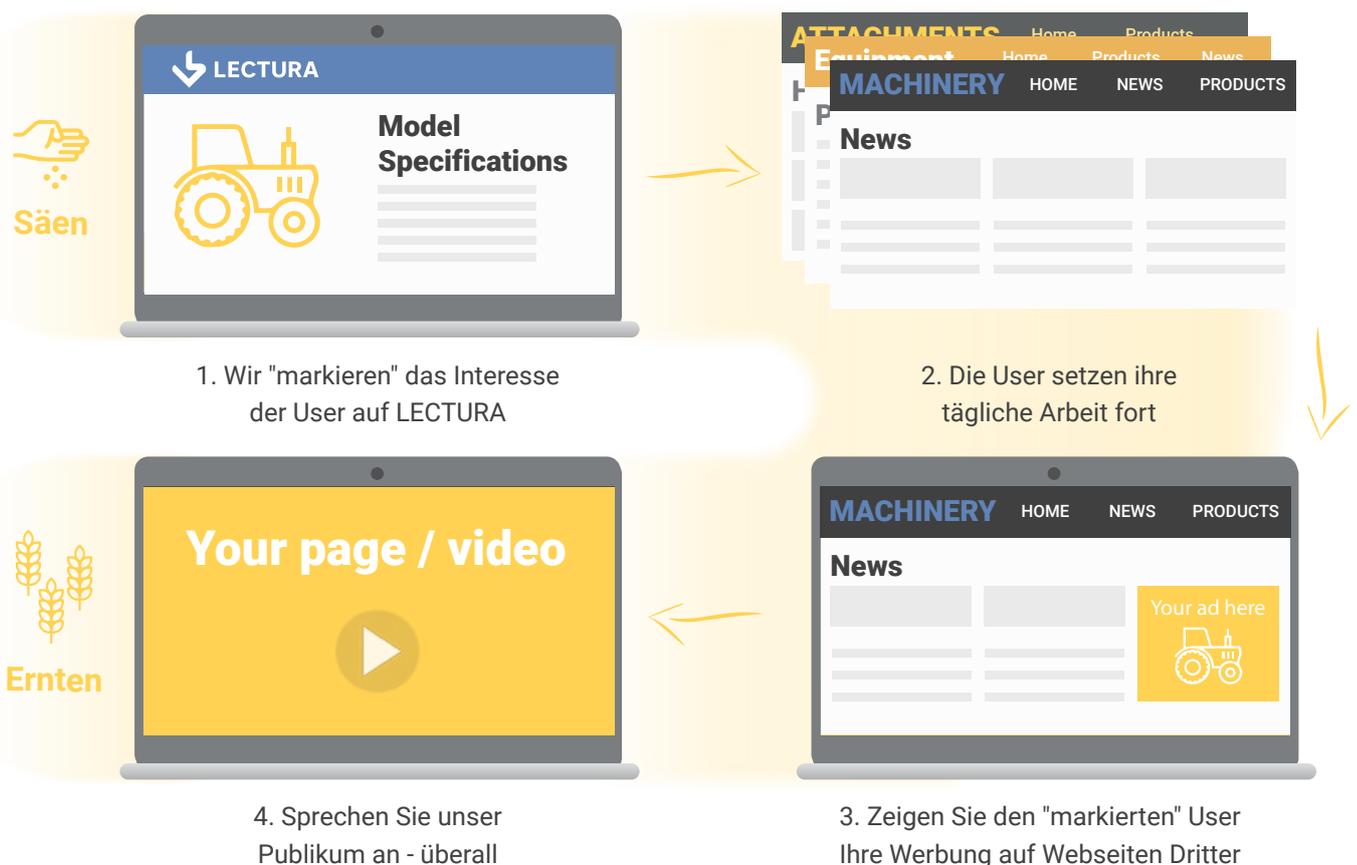


Führen Sie unsere Besucher auf Ihre Webseiten, mit LECTURA Retargeting. Wir leiten interessierte Menschen weiter. Wir wissen genau an welche Maschinen unsere User interessiert sind! Sie haben sich bereits bei uns informiert.

Reichweite **>500.000**

Maschinen-Experten

## Wie Retargeting funktioniert



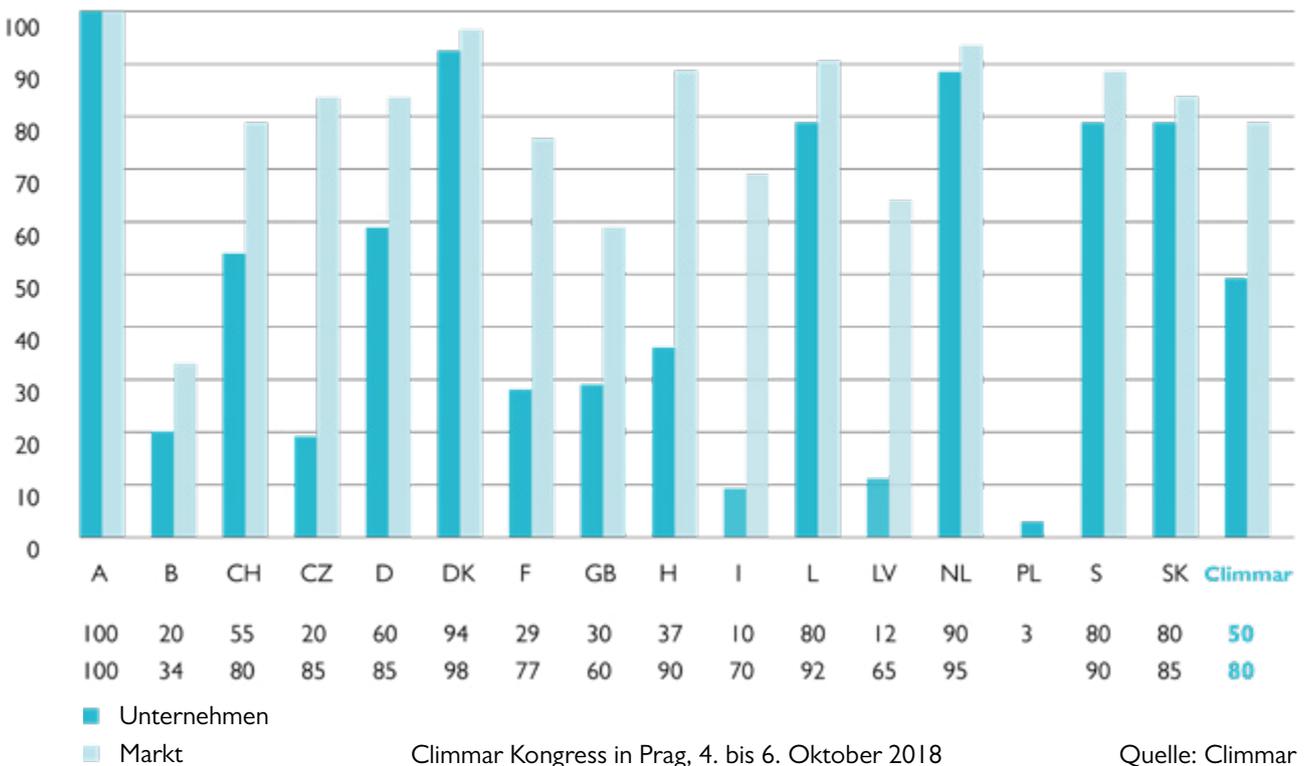
Erfahren Sie mehr über Zielgruppen und Preise:

[marketing@lectura.de](mailto:marketing@lectura.de)



# Unsere Branche in Zahlen

Organisationsgrad der nationalen Branchenverbände nach Unternehmen und Marktabdeckung



Der Organisationsgrad in den CLIMMAR-Mitgliedsländern ist sehr unterschiedlich. Im Durchschnitt sind 50% aller Unternehmen in Europa in nationalen Verbänden organisiert (welche auch Mitglied von CLIMMAR sind). Sie machen 80% des Marktes aus.



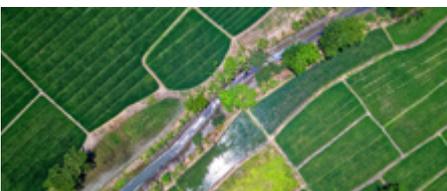
## 19.185 Händler

16 CLIMMAR-Mitglieder vertreten insgesamt 19.185 Händler und Vertriebsorganisationen in ganz Europa.



## 158.799 Händlermitarbeiter

19.185 Händler und Vertriebsorganisationen vertreten insgesamt 158.799 Händler-Mitarbeiter.



## 33.460.077 Landwirte & 1.951.382.188 Hektar landwirtschaftliche Fläche

119.185 Händler und Vertriebspartner und ihre 158.799 Mitarbeiter betreuen 3.460.077 Landwirte, die 1.951.382.188 Hektar Land bewirtschaften.

# Unsere Mitgliedsländer

## Österreich (ARGE Landtechnik)

|  |                |
|--|----------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>1.000</b>   |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>7.300</b>   |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>135.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>30</b>      |

### ADRESSE

Wiedner Hauptstr. 63, A-1045 Wien, Österreich

### TELEFON

+43 5 90 900-3312

### E-MAIL

maschinenhandel@wko.at

### WEBSITE

www.wko.at/landtechnik



## Belgien (FEDAGRIM)

|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>320</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>1.900</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>36.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>37</b>     |

### ADRESSE

Avenue Jules Bordetlaan 164 b 4, 1140 Brüssel, Belgien

### TELEFON

+32 2 262 06 00

### E-MAIL

gert@fedagrim.be

### WEBSITE

www.fedagrim.be



## Tschechische Republik (SDZT)

|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>310</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>1.940</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>48.119</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>83</b>     |

### ADRESSE

Šumavská 31, CZ 602 00 Brünn, Tschechische Republik

### TELEFON

+420 541 235 256

### E-MAIL

sdzt@post.cz

### WEBSITE

www.sdzt.cz



## Dänemark (DM)

|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>400</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>5.000</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>42.099</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>63</b>     |

### ADRESSE

Kokholm 3C, DK-6000 Kolding, Dänemark

### TELEFON

+45 3927 0087

### E-MAIL

dmh@danskmaskinhandel.dk

### WEBSITE

www.danskmaskinhandel.dk



## Frankreich (SEDIMA)



|  |                |
|--|----------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>2.700</b>   |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>35.000</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>490.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>56</b>      |

### ADRESSE

6, boulevard Jourdan, 75014 Paris, Frankreich

### TELEFON

+33 01.53.62.87.00

### E-MAIL

anne.fradier@sedima.fr

### WEBSITE

www.sedima.fr



## Deutschland (LandBauTechnik - Bundesverband)



|  |                |
|--|----------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>4.300</b>   |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>42.500</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>290.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>57</b>      |

### ADRESSE

Ruhrallee 80, D-45136 Essen, Deutschland

### TELEFON

+49 201 89624-0

### E-MAIL

info@landbautechnik.de

### WEBSITE

www.landbautechnik.de



## Ungarn (MEGFOSZ)



|  |                |
|--|----------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>170</b>     |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>3.000</b>   |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>200.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>25</b>      |

### ADRESSE

Páter Károly u.1. Aula 129 - H-2100 Gödöllő, Ungarn

### TELEFON

+36 205 100 417

### E-MAIL

info@megfosz.com

### WEBSITE

www.megfosz.com



## Italien (UNACMA)



|  |                  |
|--|------------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>1.900</b>     |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>8.300</b>     |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>1.500.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>8</b>         |

### ADRESSE

Via Spinoza 28, 00137 Rome, Italien

### TELEFON

+39 06 87420010

### E-MAIL

segreteria@unacma.it

### WEBSITE

www.unacma.it



# Unsere Mitgliedsländer

## Letland (LTRTA)



|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>258</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>1.945</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>58.496</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>29</b>     |

### ADRESSE

Republic Square 2, Office 922, LV-1010 Riga, Lettland

### TELEFON

+371 27853206

### E-MAIL

birojs@ltrta.lv

### WEBSITE

www.ltrta.lv



## Luxemburg (FEMAL)



|  |              |
|--|--------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>17</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>175</b>   |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>1.500</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>65</b>    |

### ADRESSE

2, Circuit de la Foire, Internationale, L-1347, Luxembourg-Kirchberg

### TELEFON

+352 4245 111

### E-MAIL

f.engels@fda.lu

### WEBSITE

www.femal.lu



## Niederlande (Fedecom)



|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>706</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>5.789</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>53.900</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>33</b>     |

### ADRESSE

Einsteinbaan 1, 3439 NL, Nieuwegein, Niederlande

### TELEFON

+31 30 6049111

### E-MAIL

secretariaat@fedecom.nl

### WEBSITE

www.fedecom.nl



## Polen (PIGMiUR)



|  |                |
|--|----------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>3.100</b>   |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>12.000</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>230.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>8</b>       |

### ADRESSE

ul. Poznańska 118, 87 – 100 Toruń, Polen

### TELEFON

+48 56 651 47 40

### E-MAIL

biuro@pigmiur.pl

### WEBSITE

www.pigmiur.pl



## Slovakei (AGRION)

|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>49</b>     |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>800</b>    |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>23.600</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>81</b>     |

### ADRESSE

Rybárska 37, 94901 Nitra, Slovakei

### TELEFON

+421 911 986 603

### E-MAIL

agrion@agrion.sk

### WEBSITE

www.agrion.sk



## Schweden (MaskinLeverantörerna)

|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>115</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>1.800</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>63.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>42</b>     |

### ADRESSE

P.O. Box 22307, 104 22 Stockholm, Schweden

### TELEFON

+46 8 508 938 80

### E-MAIL

info@maskinleverantorema.se

### WEBSITE

www.maskinleverantorema.se



## Schweiz (Agrotec Suisse)

|  |               |
|--|---------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>840</b>    |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>6.350</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>52.263</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>20</b>     |

### ADRESSE

Chräjeninsel 2, CH-3270 Aarberg, Schweiz

### TELEFON

+41 32 391 99 44

### E-MAIL

agrotecsuisse@amsuisse.ch

### WEBSITE

www.agrotecsuisse.ch



## Vereinigtes Königreich (BAGMA)

|  |                |
|--|----------------|
| Gesamtzahl der Händler   | <b>3.000</b>   |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter bei Händlern                        | <b>25.000</b>  |
| Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe                       | <b>223.000</b> |
| Durchschnittliche Größe des landwirtschaftlichen Betriebs (ha) | <b>77</b>      |

### ADRESSE

225 Bristol Road, Edgbaston, Birmingham, West Midlands, B5 7UB

### TELEFON

+44 1295 713344

### E-MAIL

info@bagma.com

### WEBSITE

www.bagma.com



# Unsere Position zur intelligenten Landwirtschaft

**Dieses Positionspapier stellt die offizielle Position von CLIMMAR und seinen 16 Mitgliedsstaaten zum Thema Smart Farming dar: integrierte interne und externe Vernetzung von landwirtschaftlichen Betrieben, bei denen Maschinen und Geräte in der Pflanzenlandwirtschaft und bei der Aufzucht von Nutztieren verknüpft sind.**



Smart Farming verspricht langfristige, auf Wachstum ausgerichtete Geschäftsaussichten für Landwirte. Daher sollten die europäischen Händler die sich bietenden Möglichkeiten nutzen, indem sie den Landwirten die Einführung und die Nutzung intelligenter Techniken in der Landwirtschaft ermöglichen und zur Verfügung stellen.

CLIMMAR fördert und ermöglicht die Umsetzung und zunehmende Nutzung von Smart Farming, indem es sich wie folgt positioniert:

1. Die künftige Bedeutung von Smart Farming und ihre Wahrnehmung auf Seiten der Händler muss entsprechend unterstützt werden.
2. Der Fokus muss deutlich auf die optimale Integration von Landmaschinen in das Produktionssystem ausgerichtet werden (Prozessoptimierung). Landwirtschaftliche Maschinen sollten (hoch-)kompatibel sein, insbesondere in Bezug auf die ICT-Vernetzung (Konvergenz von Informationstechnik und Kommunikationstechnik).

3. Es ist wichtig, - sofern der Endkunde zustimmt - Zugang zu den Daten über landwirtschaftliche Maschinen zu erhalten. Der Händler sollte hier nach Möglichkeit unabhängig agieren können, um Daten (RMI, Telematik) mit Herstellern auszutauschen und Landwirte und Auftragnehmer entsprechend zu beraten.

4. Die Händler (und Hersteller) von Landmaschinen müssen sich über Datenportale vernetzen, um so die Möglichkeit des Datenaustauschs zu haben. Bei Bedarf können solche Portale auch von den Herstellern/Händlern selbst angeboten werden.

a. Spezifische Vorteile ergeben sich durch die Nutzung von Datenportalen.

b. Für Händler von Landmaschinen kann die Vernetzung mit einem Datenportal zusätzliche Vorteile ergeben.

c. Dringend erforderlich ist ein Verhaltenskodex für den Datenaustausch zwischen den Schaltstellen in den Agrar-Nahrungsmittelketten.

5. EU-Entscheidungsträger und nationale Regierungen müssen sicherstellen, dass

a. die grundlegende digitale Infrastruktur für schnell wachsende Datenflüsse in Bezug auf Netzabdeckung und Übertragungsraten in ländlichen Gebieten gewährleistet wird; das bedeutet 100% digitale Konnektivität in ländlichen Gebieten und mobile Breitbandverfügbarkeit in allen ländlichen Gebieten der EU.

b. entsprechend die Möglichkeiten der Landwirte gestärkt werden, in innovative digitale Technologien und Geräte zu investieren.

6. Händler, Hersteller, Familien und Auftragnehmer benötigen Kommunikations- und Schnittstellenstandards, die die vertikale und horizontale Kommunikation erleichtern, d.h. den Datenaustausch zwischen Maschinen, Geschäftspartnern sowie verschiedenen Datenportalen und Plattformen zu ermöglichen.

7. Sicherstellen, dass die notwendigen digitalen und technischen Möglichkeiten entwickelt werden.

8. Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für Händler. Zum Beispiel ein Servicekonzept zur Beratung bei der Analyse und Information bezüglich Daten.

CLIMMAR startet vier Initiativen, die die Ergebnisse für die nationalen Mitgliedsorganisationen und Händler in der EU sicherstellen sollen.

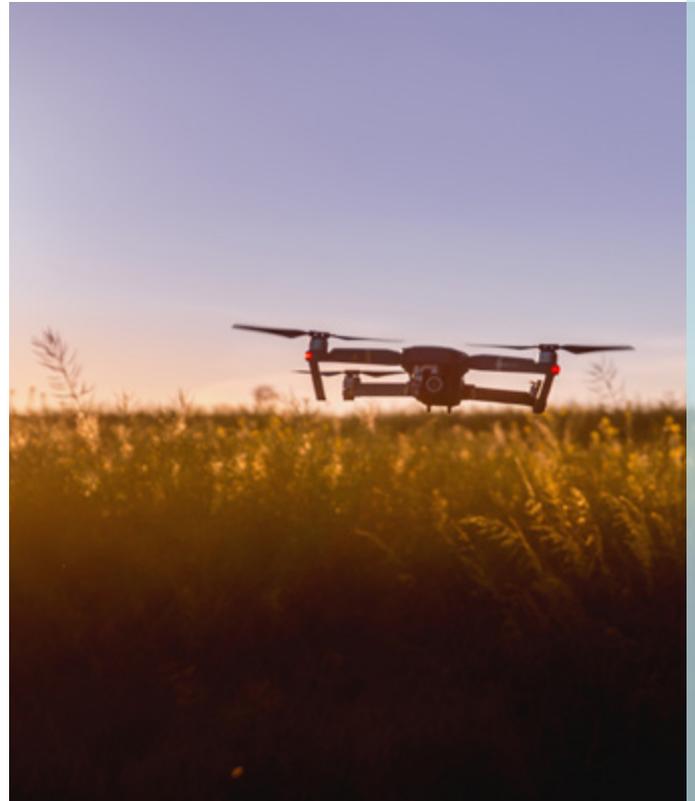
1. Einrichtung von Sensibilisierungsprojekten und Pilotprojekten für Händler, um Zugang zu Smart Farming zu erhalten und so an Smart Farming teilzunehmen.

- Zugang zu EU- und nationalen Programmen und Projekten zur Entwicklung von Smart Farming

2. Beschleunigte Umsetzung der EU-Vorschriften für RMI: Händler erhalten Zugang zu RMI-Daten und Diagnosetools.

3. Teilnahme am Runden Tisch mit anderen Interessengruppen zum Verhaltenskodex für den Datenaustausch.

4. Gründung einer Ideenschmiede zum Thema "Smart Farming sowie neue Geschäftsmodelle" für Händler.



Ausgewählte Universitäten, Akademien und Hochschulen in Europa, die zusammen mit Studenten für spezifische Untersuchungen zum Thema Smart Farming zuständig sind.



**Tätigkeit:** Positionspapier zum Thema Smart Farming

**Vertreter von CLIMMAR:** Gerard Heerink (NL)

**Hauptziele:** Verstärkte Unterstützung der Händler, um Chancen zu nutzen, indem den Landwirten die Einführung und der Zugang zur intelligenten Landwirtschaft erleichtert werden. Des Weiteren soll es eine Unterstützung von Initiativen für den Datenaustausch und dem schnellen Internetzugang auf dem Lande geben; damit soll die Sicherstellung der Entwicklung der erforderlichen digitalen und technischen Voraussetzung und Möglichkeiten garantiert

# Unsere Sichtweise zu Händlerverträgen

**Wir als CLIMMAR haben unsere Sichtweise in einem Papier zum Thema Händlerverträge dargelegt. Die Verträge zwischen Lieferanten und Händlern sind aus unserer Sicht im Allgemeinen unausgewogen und zu einseitig gestaltet. CLIMMAR ist nicht bestrebt, die rechtlichen Aspekte des Vertragsrechts oder der rechtswidrigen Handlungen im näheren zu erläutern, sondern der Ansatz ist, eine insgesamt gerechtere langfristig geplante Zukunft in den Beziehungen zwischen Händlern oder Vertreibern landwirtschaftlicher Maschinen und seinen Herstellern zu schaffen.**

Uns ist bekannt, dass die EU-Kommission kürzlich mit der Bewertung der bestehenden EU-Vorschriften für vertikale Vereinbarungen (Vertikalgruppenfreistellungsverordnung) begonnen hat, die am 31. Mai 2022 ausläuft. In diesem Prozess wird ein verstärkter Fokus auf Exklusivitäts- und Wettbewerbsklauseln im Zusammenhang mit dem Internethandel gelegt. Dies ist Teil der Initiative der EU-Kommission zur Gewährleistung einer digitalen Binnenmarktstrategie. Da wir nicht wissen, wie die neuen Regeln endgültig aussehen werden, präsentieren wir vorerst nur unsere allgemein gehaltene Auffassung zum Thema Unausgewogenheit und zu den einseitig gestalteten Verträge zwischen Herstellern und Händlern.

Seit es Hersteller, Lieferanten und Händler gibt, sind Konflikte in solchen Beziehungen, die zu Schwierigkeiten im Management eines erfolgreichen Händlerbetriebes führen können, meistens absehbar. Unternehmen sind immer daran interessiert, ihre Strategie auf starke und sichere Zukunftsperspektiven auszurichten. Vertrauen und Loyalität sind die Grundvoraussetzungen für eine stabile und profitable Beziehung, und wenn eine solche zwischen einem Lieferanten (Hersteller) und einem Händler nicht besteht, wird die künftige Beziehung Veränderungen oder Schwierigkeiten nicht überleben. Wir müssen einen Zustand erreichen, in welchem Lieferanten und Händler als gleichberechtigte Partner auftreten; augenblicklich sind diese Beziehungen zu unausgewogen. Ziel soll es sein, gleichberechtigte Geschäftsbeziehungen - in gegenseitigem Respekt - anzustreben.

Im Folgenden führen wir einige Punkte auf, die aus unserer Sicht zu berücksichtigen sind:

## Langfristige Exklusivverträge

- Sollten auf einer exklusiven Basis gründen, um den Händler zu unterstützen.
- Sollten eine gleichberechtigte Geschäftsbeziehung zwischen Händler und Lieferant/Hersteller sicherstellen.

Die Diskussion über Kündigungsklauseln ist zweiseitig. Auf dem Papier klingt eine 12-monatige Kündigungsfrist besser als eine 3-monatige. Aber in Wirklichkeit spielt es keine Rolle, solange die Verträge nicht exklusiv sind. Der Lieferant/Hersteller kann jederzeit einen anderen neuen Händler quasi auf der anderen Straßenseite benennen. Deshalb sollte die Diskussion eigentlich über die Vertragsinhalte und Vertragsbedingungen geführt werden.

Es gibt verschiedene Klauseln, die in die Verträge innerhalb eines gesetzlichen Rahmens aufgenommen werden können, die einen Händler oder eine Vertriebsorganisation begünstigen oder benachteiligen können. Diese Klauseln, wie beispielsweise Intuitu Personae (auf Basis wechselseitigen Vertrauens), sollten sehr sorgfältig geprüft und beanstandet werden, falls sie nicht den langfristigen Zielen des Händler- oder des Vertriebsvertrags entsprechen.

- Der Händler sollte die Freiheit haben, so viele Niederlassungen zu gründen, wie er wünscht.
- In bestimmten Fällen sollte es dem Händler möglich sein, ein nur bedingt vollständiges Produktportfolio eines Herstellers zu übernehmen.

## Kündigungsklauseln

- Realistische Klauseln mit Exklusivrechten
- Finanzierung/Banken

Die Banken betrachten Händler als Agenten in einem Markt. Darüber hinaus konzentrieren sich die Banken ver-

stärkt auf die Vertragsfragen zwischen Hersteller und Agent. Wenn ein Händler eine Verpflichtung von 10 Millionen Euro bei einer Bank und eine 6-monatige Kündigungsklausel (oder in Wirklichkeit eine tägliche Kündigung) eines Lieferanten/Herstellers hat, der 90% des Geschäfts abdeckt, dann ist das Problem offensichtlich auf den Punkt gebracht. Die Banken werden sich dieser entscheidenden Fragen immer stärker bewusst.

### Finanzieller Ausgleich

- Finanzieller Ausgleich auf der Grundlage von Anfangs- und fortlaufenden Investitionen
- Lagerbestands- und Ersatzteilerückgabe

Der Ausgleich kann in Form von nicht verkaufter Neuware gegen Kostengutschrift erfolgen, wobei Teile im Rahmen eines Teile-Rückgabeprogramms zu einem reduzierten Preis zurückgegeben werden. Es wird selten die Kosten für Spezialwerkzeuge, Beschilderung (Markierung), Investitionen in Schulungen oder entgangenen Gewinn aus künftigen gesicherten Vertriebs- und Serviceaktivitäten decken.

Es muss eine klare Politik zur Festlegung der Vergütung für den Händler auf der Grundlage des angenommenen Warenwertes und der Kundenkulanzen, der Marktdurchdrin-



gung und des Umsatzes des gesamten Einkommens des Lieferanten aus der Waren- und Dienstleistungsunterstützung durch den ausscheidenden Händler bestehen.

### Offenheit für den Dialog

Natürlich müssen Händler und Vertreiber professionell auftreten, und die Lieferanten/Hersteller haben das Recht, angemessene Bedingungen an den Verkauf ihrer Produkte, Konzepte und Dienstleistungen zu stellen. Die Geschäftsbeziehung muss jedoch gleichwertig und angemessen sein. CLIMMAR fordert daher alle Lieferanten auf und ermutigt sie, den Dialog über ausgewogene Händlerverträge, die eine gleichberechtigte Geschäftsbeziehung widerspiegeln, aufzunehmen.



**Aktivität:** Zusammenarbeit zwischen Händlern und Lieferanten

**Vertreter von CLIMMAR:** Klaus Nissen (DK)

**Hauptziele:** Eine insgesamt gerechtere langfristige Zukunft für den Händler oder Vertreiber und seine Lieferanten, gleiche und vernünftige Geschäftsbeziehungen zwischen Händlern und Lieferanten.

# Aktives Lobbying führt zu konkreten Ergebnissen

CLIMMAR engagiert sich aktiv in europäischen (EU) und ISO-Arbeitsgruppen und in der Normung, weil viele verschiedene nationale Gesetze und Vorschriften sehr stark mit dem EU-Recht und den Normen verbunden sind, und weil wir alle auf der gleichen Seite stehen wollen. Viele Regierungen und öffentliche Verwaltungen spiegeln daher die Gesetze, Vorschriften und Normen der EU wider, so dass jedes Land die gleichen Chancen und Einschränkungen hat wie die Länder, mit denen es benachbart ist und mit denen es Geschäfte macht. Wenn CLIMMAR also die Möglichkeit wahrnehmen möchte, an der Diskussion und Ausarbeitung teilzunehmen, was die Erstellung oder Anpassung nationaler Gesetze, Vorschriften und Normen betrifft, dann ist der beste Ort für diese Aufgabe der innerhalb der EU selbst.

Eine dieser EU-Vorschriften ist die neue Typgenehmigung für Traktoren und Landmaschinen der Typen R und S, auch bekannt als Nummer 167/2013-EU oder Tractor Mother Regulation (TMR). Diese neue Typgenehmigung regelt viele Bereiche, die die Hersteller berücksichtigen müssen, wenn sie entweder einen Traktor oder eine Landmaschine vom Typ R oder S herstellen. Die meisten EU-Beamten und Parlamentarier sind mit den verschiedenen Maschinentypen im Agrarsektor überhaupt nicht vertraut und vor allem nicht damit, vor welchen Herausforderungen die Maschinen und Bediener bei der Arbeit stehen, und dieses in Verbindung mit all den verschiedenen regionalen Gesetzgebungen in der EU. Viele EU-Mitarbeiter halten Traktoren für vergleichbar mit Lastkraftwagen, und für sie erscheint es logisch, dass "unsere" Maschinen den gleichen Regeln und Vorschriften unterliegen müssen wie Lastkraftwagen.

## Mitwirkung bei Gesetzgebungsverfahren

Um zu verhindern, dass EU-Entscheidungsträger unwissentlich Gesetze und Vorschriften mit zu vielen unerwünschten und kostspieligen Auswirkungen verabschieden, setzen sich Expertengruppen dafür ein und unterstützen sie dabei, Bedürfnisse und

Anforderungen in eine Balance zu bringen. Eine dieser Expertengruppen ist die WGAT, die Arbeitsgruppe für landwirtschaftliche Traktoren. Diese Expertengruppe arbeitet mit der EU bei der Erstellung und Durchführung dieser neuen Typgenehmigung 167/2013-EU zusammen. Um dem Interesse der Händler und Vertreiber an der Erteilung der EU-Typgenehmigungen für Traktoren und landwirtschaftliche Maschinen vom Typ R und S zu dienen, hat CLIMMAR beschlossen, der WGAT beizutreten.

Ein sehr wichtiger Teil der EU 167/2013 Mutterverordnung betrifft die so genannte Repair and Maintenance Information (RMI). Sie besagt, dass technische Informationen (RMI) auf standardisierte und nicht diskriminierende Weise frei verfügbar sein sollten. Damit soll ein gleichberechtigtes Spielfeld zwischen zugelassenen (Marken-)Werkstätten und markenunabhängigen Werkstätten beim Zugang der technischen RMI-Informationen von Traktoren und Maschinen geschaffen werden. Da von Seiten der RMI-Arbeitsgruppe in einem ersten Schritt keine "nicht diskriminierenden" Ergebnisse vorlagen, um so innerhalb des Europäischen Komitees für Normung (CEN) zu einer Norm zu gelangen, wurde der Prozess zur Schaffung der Normen für die RMI zum Thema der Erarbeitung hin zu einer globalen internationalen Norm im ISO-Rahmen verlagert. CLIMMAR hat beschlossen, sich der ISO-Arbeitsgruppe für das RMI-Projekt anzuschließen, um Lobbyarbeit zu betreiben und das entsprechende Bewusstsein für diese RMI-Themen zu schaffen.

Darüber hinaus plant die EU auch eine gemeinsame Typgenehmigung für Arbeitsmaschinen und Geräte im mobilen Einsatz (NRMM). Daher ist eine neue Arbeitsgruppe im Entstehen begriffen, an der sich CLIMMAR ebenfalls beteiligen wird.

Unser technischer Vertreter in diesen Arbeitsgruppen ist Per Hedetoft aus Dänemark. Er ist auf technischer Ebene tätig und setzt sich in diesen oft sehr komplexen Rechtsakten für die Interessen der Händler und Vertriebspartner ein.

**Tätigkeit:** Lobbyarbeit und Mitwirkung an Gesetzgebungsverfahren

**Beteiligung an:** Arbeitsgruppe für landwirtschaftliche Zugmaschinen (WGAT), ISO Fachausschuss 23, Arbeitsgruppe 5 (ISO-TC23-WG5), Mobile Arbeitsmaschinen und Geräte (Non-Road Mobile Machinery, NRMM)

**Vertreter von CLIMMAR:** Per Hedetoft (DK)

**Hauptziele:** diskriminierungsfreie und faire Gesetze und Vorschriften für europäische Händler und Vertriebspartner.



# Software für Maschinenhandel und Werkstatt



Hersteller-Schnittstellen  
Reparaturaufträge verwalten - KPI  
Beschaffung - Gebrauchtmachines  
Werkstattplanung - Maschinenbilanz  
Web-Lösungen - Mobile Anwendungen  
Workflow - Dokumentenmanagement

## Die ERP-Software für Landmaschinenhändler

# Climmar-Branchenberichte: Europäischer Geschäftsbericht und Ausblick

**CLIMMAR Branchenberichte** umfassen die Schlussfolgerungen zu 10 Fragen, die unseren 16 Mitgliedsländern zur Geschäftsentwicklung und -erwartung gestellt wurden. Wie war das Geschäft im vergangenen Halbjahr und wie wird es im laufenden Halbjahr aussehen?

## Geschäftsverlauf

In der zweiten Jahreshälfte 2018 steigerten die europäischen Händler und Lieferanten ihren Werkstatt- und Teileverkauf, während der Umsatz aus dem Verkauf von Neumaschinen im Durchschnitt leicht zurückging. Der Überblick über die Umsatzentwicklung wird auf der Europakarte in verschiedenen Farben zusammengefasst.

## Geschäftsausblick

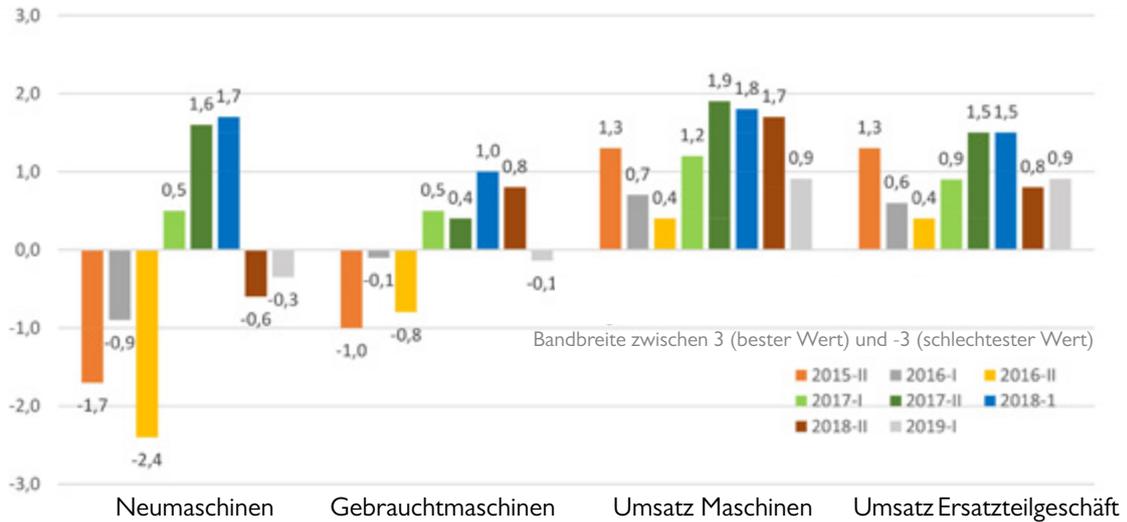
Der Geschäftsausblick beschreibt die Erwartungen, die europäische Händler und Lieferanten an ihr Geschäft im ersten Halbjahr 2019. Fragen und Diagramme haben den gleichen Aufbau wie der Business Review. Der Ausblick zeigt, dass sich die Stimmung bei Händlern und Lieferanten im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018 insgesamt verschlechtert hat.

## Trendindex: Umsatz



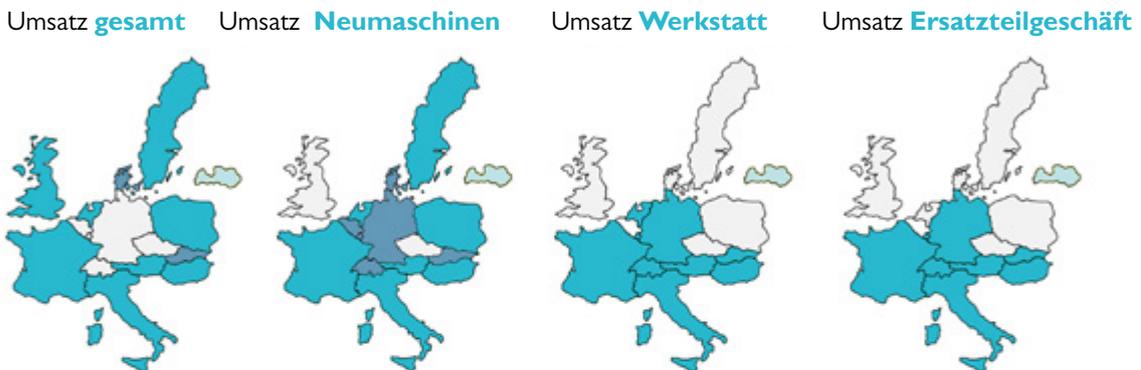
Quelle: Climmar

## Index für den zu erwartenden Umsatz

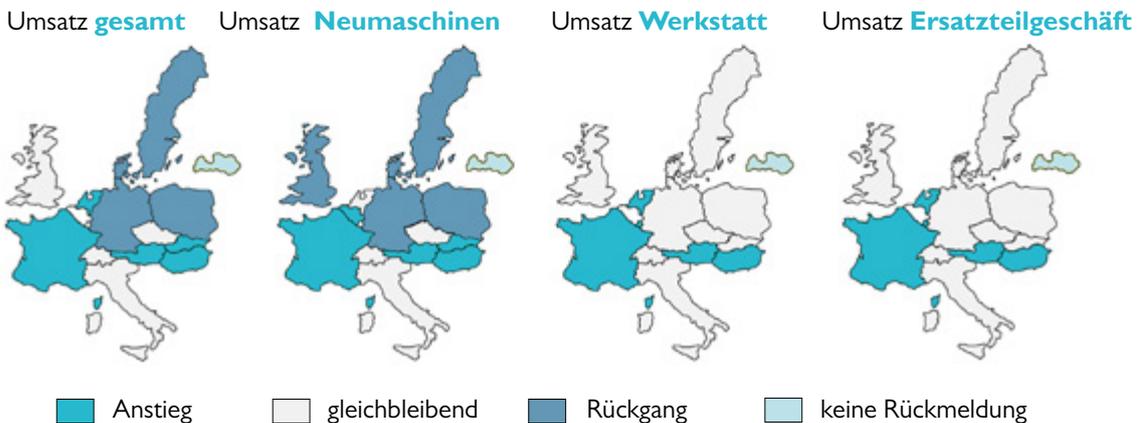


## Umsatz: Erwartungen und Trends

I. **Entwicklung des Umsatzes** in der zweiten Hälfte 2018 im Vergleich mit dem gleichen Zeitraum 2017.

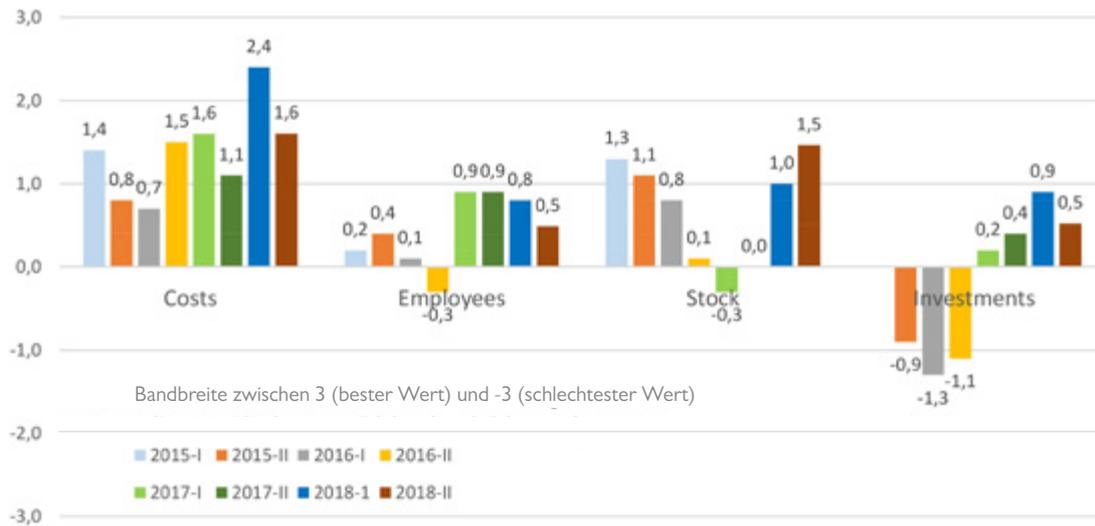


II. **Umsatzerwartungen** für die erste Jahreshälfte 2019, verglichen mit dem Zeitraum zweites Halbjahr 2018.

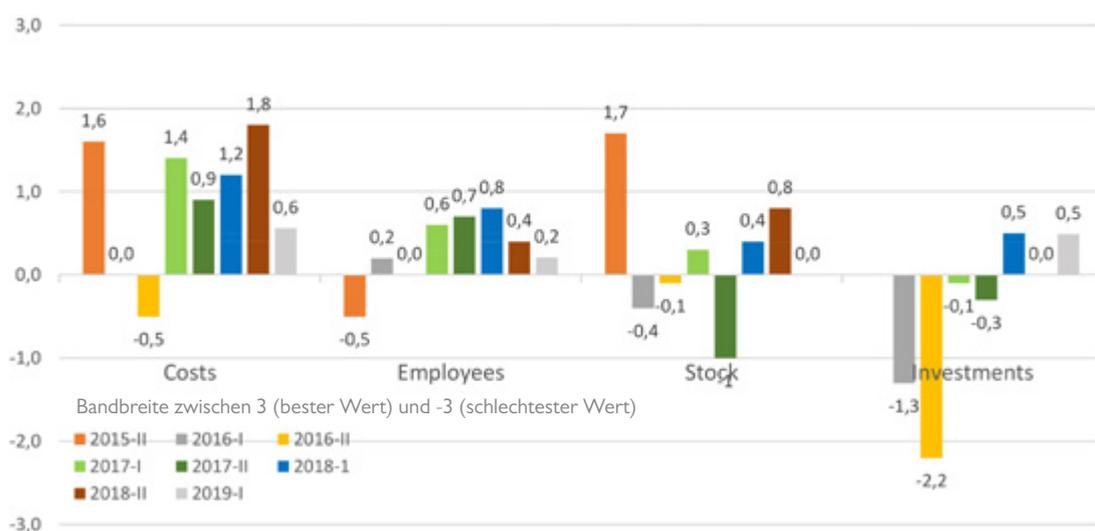


Quelle: Climmar

Trendindex: **Entwicklungen in den Bereichen Kosten, Mitarbeiter, Lagerbestand, Investitionen**



Erwartungsindex: **Entwicklung für die Bereiche Kosten, Mitarbeiter, Lagerbestand, Investitionen**



Quelle: Climmar

# Climmar Index: Der europäische Geschäftszyklus in einer Zahl

**Der europäische Dachverband der Landmaschinen-Händler und -Servicebetriebe CLIMMAR spricht für über 19.000 Betriebe aus 16 Mitgliedsländern, die mit fast 160.000 Mitarbeitern fast €40 Mrd. im Jahr umsetzen; insgesamt bilden die Unternehmen 17.000 Auszubildende aus.**

Der 2018 neu aus der Taufe gehobene „CLIMMAR Index“ beschreibt mit nur einem Wert die Lage der Handels- und Servicebetriebe, er bewegt sich in einem Korridor von 3 (dann wäre alles bei allen bestens) bis -3 (das wäre überall maximal negativ). Im zweiten Halbjahr 2018 zeigte er nach einem Abschwung im ersten Halbjahr wieder eine positive Entwicklung: +0,85 stehen zu Buche gegenüber +0,61 sechs Monate zuvor. Kernträger dieser Entwicklung ist aber ganz deutlich der zunehmende Umsatz in Werkstatt und Ersatzteillager, weniger - weil aktuell noch schwächelnde - der Bereich Maschinenhandel.

## Wieder Aufwärtstrend

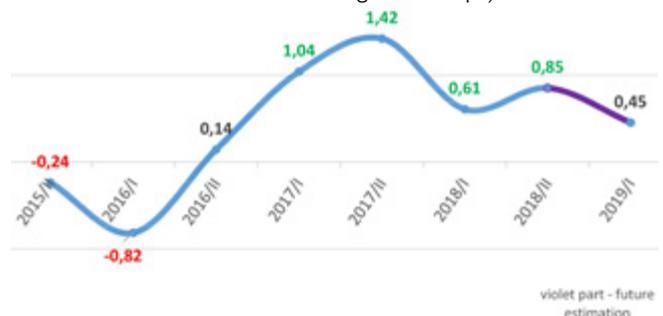
2018/I lag der CLIMMAR Index mit 0,61 noch leicht im Plus, hat aber einen Höchstwert im Vorhalbjahr gerade hinter sich. Das passt genau auch zur Branchenwetterlage 2018, die in fast ganz Europa nach einem ordentlichen Frühjahr in der Folge der som-

merlichen Dürre immer weniger Maschinen hat absetzen können; dies hat entsprechend das Investitionsgeschehen eingeschränkt. Weil im zweiten Halbjahr 2018 der Umsatz bei Werkstätten und im Ersatzteilbereich überall in Europe besser als oder mindestens gleich war wie im Vorjahreszeitraum, sah es im Bereich Neumaschinen gerade in Mitteleuropa deutlich „roter“, also schwächer aus. Das zieht sich auch bis in die Erwartungen an den Umsatz für das erste Halbjahr 2019, die bei Neumaschinen ebenfalls ein roteres Europa zeigt als bei Werkstatt und Lager, wo die Kollegen für das Frühjahr 2019 eher eine gleichbleibende oder gar bessere Umsatzsituation erwarten.

Für die zweite Jahreshälfte 2018 lag der Index bei +0,85, und nach heutigem Kenntnisstand zeigt der Ausblick, dass der Index für die erste Jahreshälfte 2019 auf +0,45 gefallen ist.

### Climmar Index

(Halbjahres-Trendindex für den Bereich Agrarhändler und Dienstleistungen in Europa)



Quelle: Climmar



**Aktivität:** Climmar Branchenberichte und Climmar Index

**Vertreter von CLIMMAR:** Ulrich Beckschulte (DE)

**Hauptziel:** Bereitstellung von Daten und Statistiken aus dem europäischen Händlersegment

# Climmar DSI

**Wie hoch ist der Zufriedenheitsgrad der europäischen Händler mit ihren Herstellern? Es gibt einen leichten Aufwärtstrend, insgesamt kann die Gesamtbewertung aber als niedrig angesehen werden.**

**Seit 2011 untersucht CLIMMAR jährlich, wie seine Mitglieder, europäische Händler und Distributoren, die offiziell Traktorenmarken vertreten, ihre Beziehungen zu Traktorenherstellern bewerten. Dieser Dealer Satisfaction Index (DSI) gewinnt immer weiter an Bedeutung und führt zu umfassenden Diskussionen mit Traktorenherstellern.**

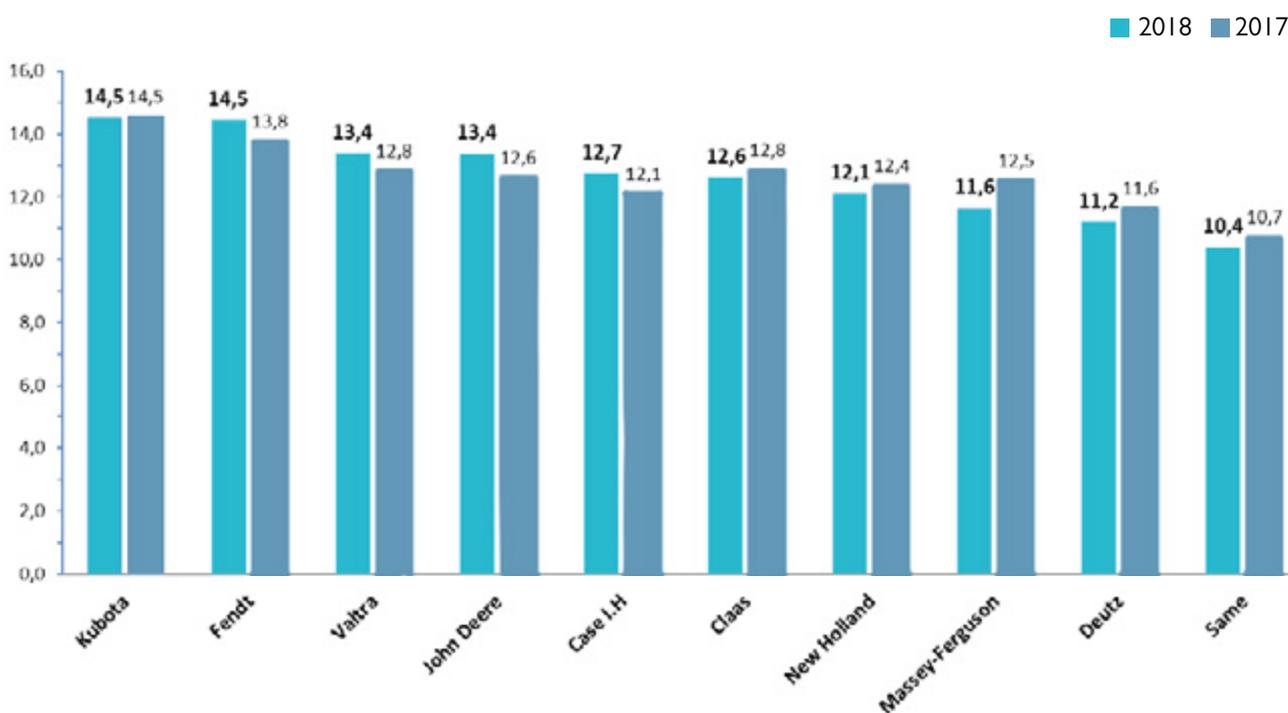
Ziel der DSI-Umfrage und ihrer Veröffentlichung ist die Verbesserung der Beziehungen zwischen Traktorenhändlern und Herstellern, vor allem zum Nutzen der entsprechenden Vertriebsnetze, Marken und Endverbraucher. Alle teilnehmenden Länder, insgesamt 11, verwenden den exakt gleichen Fragebogen. Im Jahr 2018 waren die

teilnehmenden Länder Österreich, Belgien, Tschechien, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Ungarn, Italien, die Niederlande, Polen und das Vereinigte Königreich. Die gesamteuropäischen Ergebnisse wurden exklusiv den CLIMMAR-Mitgliedern auf dem jährlichen CLIMMAR-Kongress im Oktober vorgestellt. Nach dem Kongress wurde eine Pressemitteilung an die Medien verschickt, die eine gute Aufnahme fand und zu einigen Treffen mit mehreren der genannten Traktorenhersteller über ihre spezifischen Ergebnisse führte.

## Ergebnisse 2018

Es werden nur die Traktorlieferanten/Marken aufgeführt, die gleichzeitig in mindestens vier Ländern bewertet wurden. Der gesamte Markendurchschnitt, der Durchschnitt aller Faktoren zusammengenommen, stieg um 0,1 Punkte auf 12,7 Punkte. (2017: 12,6 Punkte, 2016: 12,6 Punkte, 2015: 12,4 Punkte). Das bedeutet, dass die Händler mit der Leistung ihrer Lieferanten etwas zufriedener schienen.

## Zufriedenheitswert der bewerteten Marken - alle Länder 2018



Quelle: Climmar

## Wesentliche Änderungen

Im Vergleich zu den Durchschnittswerten von 2017 können wir feststellen, dass es eine positive Entwicklung gibt:

- Finanzierungsangebote: von 11,1 Punkten im Jahr 2017 auf 11,5 Punkte im Jahr 2018
- Diebstahlschutz: von 8,3 Punkten im Jahr 2017 auf 8,9 Punkte im Jahr 2018.
- Ergebnisbeitrag: von 11,9 Punkten im Jahr 2017 auf 12,1 Punkte im Jahr 2018

CLIMMAR freut sich über diesen Fortschritt, wird aber auch die Traktorlieferanten ermutigen, ihre angebotenen Leistungen und ihr Verhalten weiter zu verbessern, da die Durchschnittswerte noch weit von dem Maximalwert von 18 Punkten entfernt sind.

Alle anderen Leistungsindikatoren schnitten 2018 und 2017 ähnlich ab, mit Ausnahme der Einschätzung der Bereitschaft



der Traktorlieferanten, an Ihren Schwachstellen zu arbeiten. Im Jahr 2018 erreichte dieser Indikator durchschnittlich 11,6

Punkte. Ein Rückgang um 0,2 Punkte gegenüber 2017 (11,8 Punkte). Für CLIMMAR ist dies eine wichtige Warnung, in einem aktiven Dialog mit den Traktorlieferanten zu bleiben, um 2019 eine bessere Händlerzufriedenheit zu erreichen.



**Aktivität:** Händlerzufriedenheits-Index

**Vertreter von CLIMMAR:** Anne Fradier (Frankreich)

**Hauptziele:** Verbesserung der Beziehungen zwischen Traktorenhändlern und Traktorenherstellern zum Nutzen der entsprechenden Vertriebsnetze, Marken und Endverbraucher.

# Rekrutierung, Bindung, Entwicklung und Förderung des Arbeitsplatzes ist oberstes Gebot!

Jedes Ländermitglied der CLIMMAR setzt den Schwerpunkt auf die Rekrutierung des Personals, die Aus- und Weiterbildung und Firmenbindung von Mitarbeitern für seine Mitgliedsunternehmen. Das Engagement von CLIMMAR für diese Themen ist langfristig ausgerichtet und steht an vorderster Stelle. Dies ist entscheidend für die künftige Ausrichtung unserer Händler und daher von zentraler Bedeutung; deshalb setzt sich CLIMMAR mit vielfältigen Aktivitäten und Initiativen bei diesen Themen ein.

Seit vielen Jahren engagiert sich CLIMMAR im Bereich der Qualifikationswettbewerbe, insbesondere im Rahmen des von der Vereinigung WorldSkills Europe (WSE) organisierten EuroSkills-Wettbewerbs. Die EuroSkills-Wettbewerbe finden alle zwei Jahre statt, zuletzt vom 26. bis 28. September 2018 in Budapest in Ungarn. Im Wettbewerb des Handwerks "Schwerfahrzeugtechnik" bewarben sich Kandidaten aus zwölf Ländern um den Titel "Bester Mechaniker". Die ganze Veranstaltung ist eine großartige Werbeaktion für den Berufsstand. Die Außenwirkung auf Jugendliche ist enorm. In Budapest besuchten mehr als 70.000 Jugendliche den EuroSkills Wettbewerb. Der nächste EuroSkills Wettbewerb findet 2020 in Graz in Österreich statt. CLIMMAR wird diese Art von Werbeinitiativen weiterhin unterstützen.

## Stärkung durch Partnerschaften

CLIMMAR steht in engem Kontakt mit der WSE, um eine weitere Stärkung des Wettbewerbs selbst zu erörtern, aber auch um eine engere organisatorische Anbindung zwischen CLIMMAR und WSE in den Fokus zu rücken, die in eine sogenannte assoziierte Partnerschaft (Associated Partnership) münden könnte. Diese assoziierte Partnerschaft sollte für beide Partner bei der Verwirklichung und Umsetzung des zentralen Ziels entscheidend sein: einer besseren Förderung von Mitarbeitern am Arbeitsplatz.

**Aktivität:** Bewältigung der Herausforderungen bei der Einstellung, Bindung, Entwicklung und Förderung des Arbeitsplatzes.

**Vertreter von CLIMMAR:** Keith Christian (UK)

**Hauptziele:** Zusammenführung auf eine europäische Perspektive für die Einstellung, Bindung und Entwicklung von Technikern im landgestützten Ingenieurwesen sowie Hervorhebung der vielen Möglichkeiten, die in dieser Branche bestehen, und ihrer vielfältigen Karrierewege sowohl im Handel als auch bei Herstellern.

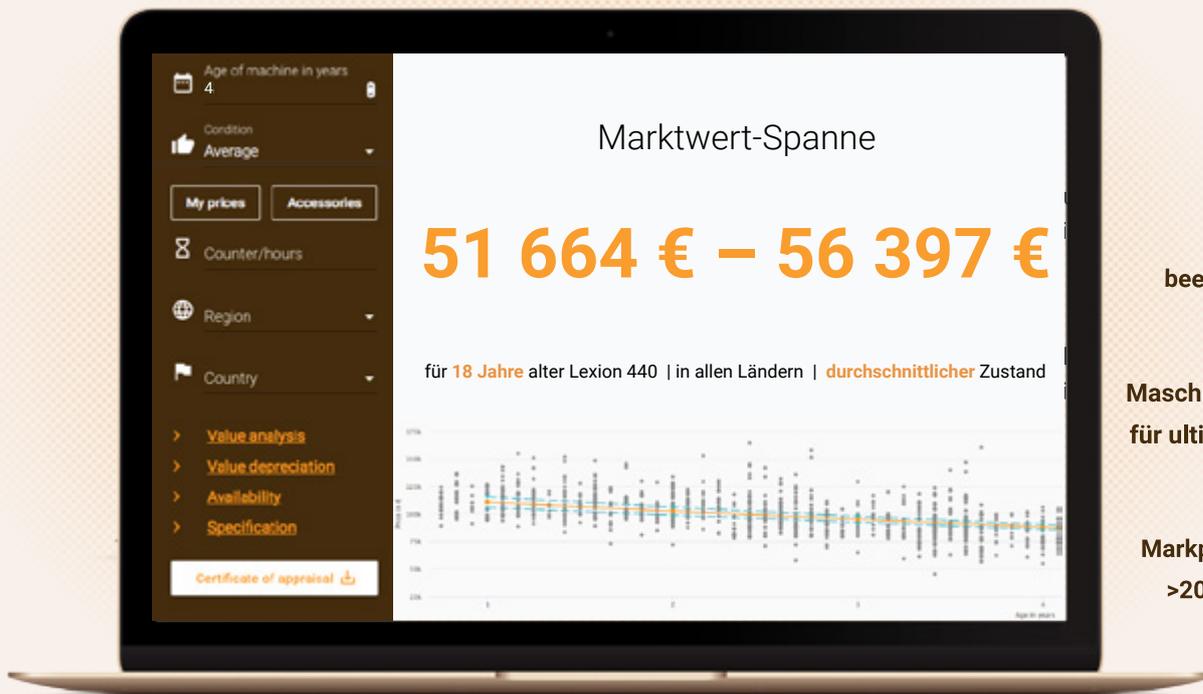
CLIMMARs Aktivitäten gehen jedoch über Fragen der Förderung und der Weiterbildung am Arbeitsplatz hinaus. Mit einem (Entwurfs-) Positionspapier wollen wir die Herausforderungen für unsere Branche bei der Rekrutierung, Bindung und Entwicklung von Mechanikern und Technikern identifizieren und angehen. In diesem Entwurf stellen wir fest:

1. Die Branche muss ihre allgemeinen Rekrutierungskampagnen intensivieren und eine europaweite Vorlage für die Einstellung neuer Mitarbeiter in der Branche bereitstellen.
2. Die Bindung von qualifizierten Mitarbeitern muss in Bezug auf Karriereentwicklung, Gehälter und Möglichkeiten angegangen werden. Der landgestützte Maschinenbausektor ist eher schwach darin, sich selbst und die sich bietenden Möglichkeiten zu fördern.
3. Jedes Land muss für die Entwicklung des Einzelnen durch strukturierte Ausbildungsprogramme wie Ausbildung, Weiterbildung, Hochschulbildung und Herstellerbildung verantwortlich sein. Dies ist in den meisten Fällen individuell für jedes Land innerhalb der bestehenden Systeme zu regeln.
4. Die Händlernetzwerke und Handelsverbände müssen sich stärker an dem beteiligen, was die Hersteller anbieten und die Hersteller ermutigen, sich an einem allgemeineren Industrieprogramm zur Rekrutierung und Bindung von Arbeitskräften zu beteiligen.

Die Arbeit an diesen Herausforderungen für den Sektor ist schon eine Herausforderung an sich, aber eine Entscheidende für die Zukunft unseres Sektors. Bei CLIMMAR steht die Arbeit an diesen Herausforderungen im Vordergrund. Basierend auf internen Diskussionen und den Aussagen im Entwurf des Positionspapiers wird eine Arbeitsgruppe eingesetzt, die einen Aktionsplan ausarbeitet und konkrete Ziele formuliert.



# Gebrauchtmaschinen-Preise ermitteln mit LECTURA Analytics



Marktwerte  
in Echtzeit

Zahlreiche Filter  
beeinflussen die Preise

Maschinen-Variantenfilter  
für ultimative Genauigkeit

Marktpreise basierend auf  
>20 Mio. Datenpunkten

## Finde die Nadel im Heuhaufen innerhalb von Sekunden

Jetzt gratis testen

[lectura.de/analytics/de](https://lectura.de/analytics/de)



# Climmar Kongresse: 66 Jahre Austausch und Strategieplanung

Seit 1953 sind die CLIMMAR-Kongresse der Schlüssel zu den Erfolgen und strategischen Meilensteinen des Verbandes. Die 66. Konferenz ist für den 24. bis 26. Oktober 2019 im schweizerischen Thun geplant.

Entscheidendes vom Kongress aus dem letzten Jahr:

- Es wurden Positionspapiere zur intelligenten Landwirtschaft und zur Zusammenarbeit vereinbart.
- Das Positionspapier zur allgemeinen und beruflichen Bildung wurde vorgestellt.
- Der CLIMMAR-Index wurde eingeführt und eine neue Projektgruppe, die sich dem Bereich Gartenmaschinen widmet, wurde ebenfalls vorgestellt.

In chronologischer Reihenfolge fanden die CLIMMAR-Kongresse statt:

## 1953 Paris, Frankreich

- 1954 Den Haag, Niederlande
- 1955 Wien, Österreich
- 1956 Zürich, Schweiz
- 1957 London, Vereinigtes Königreich 
- 1958 Verona, Italien
- 1959 Bad Godesberg, Deutschland

## 1960 Kopenhagen, Dänemark

- 1961 Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg
- 1962 Paris, Frankreich
- 1963 Den Haag, Niederlande
- 1964 Wien, Österreich 
- 1965 London, Vereinigtes Königreich
- 1966 Berlin, Deutschland
- 1967 Rom, Italien 
- 1968 Paris, Frankreich
- 1969 Amsterdam, Niederlande

## 1970 kein Kongress

- 1971 Den Haag, Niederlande
- 1972 Hertenstein-Weggis, Schweiz
- 1973 Rottach-Egern, Deutschland
- 1974 Wien, Österreich
- 1975 Edinburgh, Vereinigtes Königreich
- 1976 Brüssel, Belgien 
- 1977 Palermo, Italien
- 1978 Obernai, Frankreich
- 1979 Amsterdam, Niederlande 

## 1980 Dublin, Irland

- 1981 Lissabon, Portugal
- 1982 München, Deutschland
- 1983 Appenzell, Schweiz
- 1984 Salzburg, Österreich
- 1985 Dijon, Frankreich
- 1986 Maastricht, Niederlande
- 1987 Porto, Portugal
- 1988 Athen, Griechenland
- 1989 Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg

## 1990 Locarno, Schweiz

- 1991 Ostende, Belgien
- 1992 Köln, Deutschland
- 1993 Wien, Österreich
- 1994 Troyes, Frankreich
- 1995 Kopenhagen, Dänemark
- 1996 Amsterdam, Niederlande
- 1997 Swindon, Vereinigtes Königreich
- 1998 Stockholm, Schweden
- 1999 Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg

## 2000 Venedig, Italien

- 2001 Brünn, Tschechische Republik
- 2002 Budapest, Ungarn
- 2003 Lissabon, Portugal
- 2004 Dublin, Irland
- 2005 Morat/Murten, Schweiz
- 2006 Berlin, Deutschland
- 2007 Brüssel, Belgien
- 2008 Neudsiedl am See, Österreich
- 2009 Avignon, Frankreich

## 2010 Krakau, Polen

- 2011 Edinburgh, Vereinigtes Königreich
- 2012 Kolding, Dänemark
- 2013 Rotterdam, Niederlande
- 2014 Riga, Lettland
- 2015 Stockholm, Schweden
- 2016 Venedig, Italien
- 2017 Luxemburg Stadt, Luxemburg
- 2018 Prag, Tschechische Republik

## 2019 Thun, Schweiz



# Climmar erreicht wichtige Meilensteine auf seinem 65. Kongress in Prag

4. - 6. Oktober 2018

**Während des 65. CLIMMAR-Kongresses erreichten die Mitglieder wichtige Meilensteine, darunter die Einigung über mehrere Positionspapiere und die Einführung des CLIMMAR Branchenindex.**

Vom 4. bis 6. Oktober 2018 fand in der tschechischen Hauptstadt Prag der 65. CLIMMAR-Kongress statt. Auf dem vom tschechischen Mitglied SDZT organisierten Kongress wurden mehrere wichtige Entscheidungen einstimmig getroffen. Diese Entscheidungen werden dazu beitragen, den Weg für die Branchenorganisation in ihrer Mission voranzubringen, ein angesehenes europäisches Lobbypartner zu werden und aktiv zum Interesse der europäischen Händler und Vertriebler von Land- und Gartenmaschinen beizutragen.

## Neues Vorstandsmitglied

Der CLIMMAR Vorstand wurde um einen dritten Vizepräsidenten erweitert. Pierre Prim, vom französischen Mitglied SEDIMA, wurde in Erweiterung des CLIMMAR Vorstandes gewählt. Der Verwaltungsrat besteht nun aus dem Präsidenten Erik Hogervorst (Niederlande) und den Vizepräsidenten Joost Merckx (Belgien), Ludger Gude (Deutschland) und Pierre Prim (Frankreich).

## Neue Projekte

Auf dem Kongress wurde eine neue Projektgruppe zum Thema Gartenmaschinen vorgestellt. Diese neue Arbeitsgruppe wird sich auf die Erstellung von Branchenberichten konzentrieren, die die wirtschaftliche Situation und die Trends für das Geschäft und den Markt des Gartenmaschinenhandels widerspiegeln.

Eine weitere Premiere, ja sogar Weltpremiere, war die Einführung des CLIMMAR Branchenindex. Der Index basiert auf den Umfragen resultierend aus den halbjährlichen Branchenberichten und beschreibt den Konjunkturzyklus der europäischen Landmaschinenhändler. Der Index mag neu sein, aber da CLIMMAR über eine umfangreiche Datenbank mit zurückliegenden Branchenberichten verfügt, können die Daten aus vergangenen Konjunkturzyklen sowie Trends ermittelt werden.

## Positionspapiere

Nach einem Vortrag von Pavel Milata, CEO von Leading Farmers CZ, über "Trends und Entwicklungen in der Präzisionslandwirtschaft", wurden einstimmig Schlussfolgerungen aus dem abschließenden Positionspapier über „Smart Farming“ gezogen. Dazu gehört unter anderem,



dass CLIMMAR am Runden Tisch des Verhaltenskodex für den Austausch landwirtschaftlicher Daten teilnimmt und Unterzeichner des Verhaltenskodex werden will. Gerard Heerink (Niederlande) wurde zum Vertreter von CLIMMAR gewählt.

Das abschließende Positionspapier zur Zusammenarbeit mit den Herstellern wird noch in diesem Jahr fertiggestellt, wenn sich alle CLIMMAR-Mitglieder und ihre jeweiligen Gremien auf den Text des Papiers geeinigt haben. In diesem Positionspapier geht es um verbesserte Bedingungen für Händler und Vertriebler in Fragen des Vertriebs sowie zu Serviceverträgen.

Ein drittes Positionspapier zur allgemeinen und beruflichen Bildung ist in Vorbereitung und wird auf dem Frühjahrsforum im März 2019 verabschiedet. Nach der Vorstellung des Vorschlags für das Positionspapier folgten Gruppendiskussionen zu den wichtigsten Themen, die in das Papier aufgenommen werden sollten.

Der zweite Tag endete mit einem Vortrag von Jérôme Bandry, Generalsekretär der CEMA, über "Herausforderungen für die Industrie im Rahmen der gemeinsamen Agrarpolitik"

und einem Vortrag von Csaba Lejko, General Manager John Deere International, über "Die Zukunft der Qualifikationen, der Aus- und Weiterbildung von Händlern".

### Landwirte versus Bürokratie

Der letzte Tag des Kongresses wurde von Herrn Jiří Šír, stellvertretender Minister im Landwirtschaftsministerium der Tschechischen Republik, eröffnet. Er stellte die Struktur und die wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft in der Tschechischen Republik vor und betonte auch die Bedeutung der Beibehaltung des bestehenden Haushalts für die GAP-Reform (Gemeinsame Agrarpolitik). Šír zufolge sollte die GAP auch die intelligente Landwirtschaft als Instrument zur Förderung einer nachhaltigeren Landwirtschaft einbeziehen. Aber er sagte auch, dass die Landwirte der Bürokratie müde seien und dass es Zeit zum Handeln ist.

Auf den stellvertretenden Minister folgten Präsentationen von Lina Tuveesson-Hallman (Maskin Leverantörerna, Schweden) und Gerard Heerink (Fedecom, Niederlande) über bewährte Praktiken in der Weiter- und Fortbildung. Anton Verlaan, Berater für Berufsausbildung und Lernen bei Dutch OOM: "Wenn die Mitarbeiter unser größtes Kapital sind, warum behandeln wir sie dann wie Rinder".

## Climmar Frühjahrsforum in Innsbruck (Österreich)

6. und 7. März 2018

CLIMMAR organisiert jährlich im Frühjahr ein Forum für seine Ländermitglieder. Diese Frühjahrsforen dienen der Aktualisierung und Vorbereitung der laufenden Arbeiten und Aktivitäten. Beim jährlichen CLIMMAR Frühjahrsforum in Innsbruck (Österreich) am 6. und 7. März 2018 waren 10 der 16 Mitglieder anwesend. Auf der Tagesordnung standen die Fortschritte beim RMI (Repair and Maintenance Information [Reparatur- und Wartungsinformationen]), die Branchenberichte und die DSI-Untersuchung, der 65. Kongress in Prag und vor allem die künftige Agenda, die Positionspapiere und die Strategie von CLIMMAR. Organisiert wurde das Frühjahrsforum von der österreichischen Mitgliedsvereinigung ARGE.



# Climmar Frühjahrsforum in Neapel (Italien)

21. und 22. März 2019



12 Mitgliedsländer waren im italienischen Neapel beim jährlichen CLIMMAR-Frühlingsforum anwesend. Sie diskutierten die laufenden Projekte

von CLIMMAR zu den verschiedenen Aktivitäten wie den Fortschritten bei den Lobbyfiles (RMI), den Branchenberichten und dem DSI. Ein weiterer Schwerpunkt der Tagesordnung war die interne Diskussion über die organisatorische Zukunft von CLIMMAR. In den letzten Jahren haben sich das Engagement und die Sichtbarkeit von CLIMMAR bei verschiedenen Aktivitäten wie Lobbyarbeit und Öffentlichkeitsarbeit ausgeweitet. Dies bedeutet neue Anforderungen an die Organisationsebene von CLIMMAR. Eine spezielle Arbeitsgruppe ist mit der Erstellung eines internen Papiers zur Zukunft von CLIMMAR beschäftigt, das auf dem Kongress 2019 im schweizerischen Thun diskutiert und verabschiedet werden soll.

Nicht zuletzt wurden von den verschiedenen Mitgliedsländern mehrere Präsentationen zum Thema „Best Practices“ gehalten. Zu diesen bewährten Praktiken gehören unter anderem ein Pakt für eine faire und nachhaltige Landwirtschaft, die Schaffung von Zufriedenheitsprämien für Hersteller und mehrere bewährte Praktiken zum Thema Bildung und Ausbildung. Das Hauptziel der „Best Practices“ ist es, voneinander zu lernen und sich gegenseitig zu inspirieren. Die Präsentationen wurden von den Teilnehmern sehr geschätzt.

Das Frühjahrsforum in Neapel wurde vom italienischen Mitgliedsverband UNACMA organisiert.

## Abschlussrede des Präsidenten der Climmar auf der EIMA'Data & Agriculture' Konferenz



Auf der EIMA 2018 fand eine von Image Line organisierte Konferenz statt. Zentrale Themen war Big Data (große Datenmengen) und die Vorteile neuer digitaler Lösungen. CLIMMAR-Präsident Erik Hogervorst schloss die Konferenz mit seinem Vortrag zum Thema "Mechanik und digitale Landwirtschaft: Warum müssen sie miteinander verbunden werden?"

# 100 Jahre Dansk Maskinhandlerforening

Im November 1918 wurde der Verband der dänischen Landmaschinenhändler gegründet, und dieses 100-jährige Jubiläum wurde im letzten Jahr natürlich gefeiert. Yding Smedie og Maskiner wurde 2018 für ihre Bemühungen, Auszubildende aufzunehmen, als bester Lehrlingsplatz ausgezeichnet.



## Generalsekretär Jelle Bartlema vertritt Climmar bei den LTU-Tagen

Generalsekretär Jelle Bartlema hielt am 10. und 11. Januar 2019 zwei Vorträge über die Aktivitäten von CLIMMAR auf den Landtechnischen Unternehmertagen (LTU) in Würzburg. Eine Präsentation war speziell den Kooperationspartnern des CLIMMAR-Mitglieds LandBauTechnik gewidmet. Sie wollten mehr über CLIMMAR und ihre Aktivitäten erfahren. Der zweite Vortrag wurde während der Plenarsitzung der LTU Tage vor einem großen Publikum von Händlern, Herstellern und Lieferanten gehalten. Jelle Bartlema informierte über die aktuellen Aktivitäten von CLIMMAR.



## 100 Jahre SEDIMA

CLIMMAR-Präsident Erik Hogervorst hielt am 1. Februar 2019 im französischen Avignon eine Präsentation anlässlich der Jubiläumskonferenz des französischen CLIMMAR-Mitglieds SEDIMA. Dabei wurde den SEDIMA-Mitgliedern gezeigt, dass CLIMMAR sehr aktiv und lebendig bei der Verteidigung der Händlerinteressen auf europäischer Ebene ist.



# Climmar Kommunikation: Verbinden, Informieren und Teilen

Kommunikation ist ein wesentlicher Bestandteil der Aktivitäten von CLIMMAR in den letzten 66 Jahren des Bestehens der Vereinigung. Wir kommunizieren mit unseren Ländermitgliedern und den Händlermitgliedern, mit Partnern und Interessenvertretern, um sie über Themen und Herausforderungen unserer Branche auf dem Laufenden zu halten.

Das Kommunikationsportfolio von CLIMMAR und seinen Mitgliedern ist schnell gewachsen und umfasst heute:



Jahreszeitschrift  
Jährlicher Kongress  
Zweimonatlicher Newsletter



Pressemitteilungen  
Positionspapiere  
Pressekonferenzen



Kommunikation mit den Mitgliedern  
Mitgliedervorfürungen, Veranstaltungen und Ausstellungen  
[www.climmar.com](http://www.climmar.com)





## Austausch und Teilen sind das Geheimnis der Climmar seit 1953





Climmar und seine 16 Mitglieder begrüßen Sie gerne zu unseren Aktivitäten!

