

24./25. Oktober 2014  
CLIMMAR-Kongress 2014 in Riga:

## Präsidentenbericht 2014 aus Deutschland

### Branche / Kunden / Industrie - Konjunktorentwicklung

Nach einem langen Umsatz-Boom in unserer Branche scheint sich die Waage jetzt doch langsam in die andere Richtung zu bewegen: Wie Sie hier sehen können waren bis zum Sommer Umsatz und Ergebnisse – trotz bereits auf einem hohen Niveau – weiter gut positiv.

Das scheint sich nun zu ändern, nach vier guten Jahren beobachten wir erstmals wieder rückläufige Entwicklungen. In manchen Gebieten ist der Maschinenumsatz punktuell fast zusammengebrochen. Die schwierige, dabei insgesamt gute Ernte zieht die Preise nach unten, die Investitionsneigung in der Landwirtschaft ist gehemmt.

Die Industrie mit einem Exportanteil zwischen bis zu 80% ist schon weiter, hier beobachten wir eine Reduktion der Arbeitsschichten bis punktuell zu Kurzarbeit.

### Branche / Kunden / Industrie – Entwicklung Händlerstrukturen / „Mein Unternehmen 2020“

Um die Strukturentwicklung im Vertriebsnetz seitens der einzelnen Hersteller ist es etwas ruhiger geworden, je nach Fabrikat.

Am weitesten ist John Deere; hier stoßen Anspruch und Wirklichkeit des „Dealers of tomorrow“-Programms jedoch an Grenzen.

Die Fabrikate Claas und Fendt standen lange nebeneinander beim gleichen Vertriebspartner, seit dem eigenen Claas-Schlepper geht das nicht mehr, beide trennen ihre Vertriebsnetze komplett. Claas baut zunehmend eigene Vertriebsniederlassungen, AGCO/Fendt zieht über Partnerentwicklung nach.

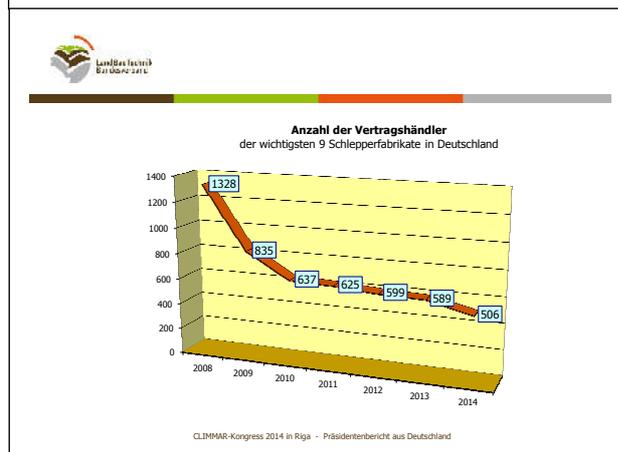
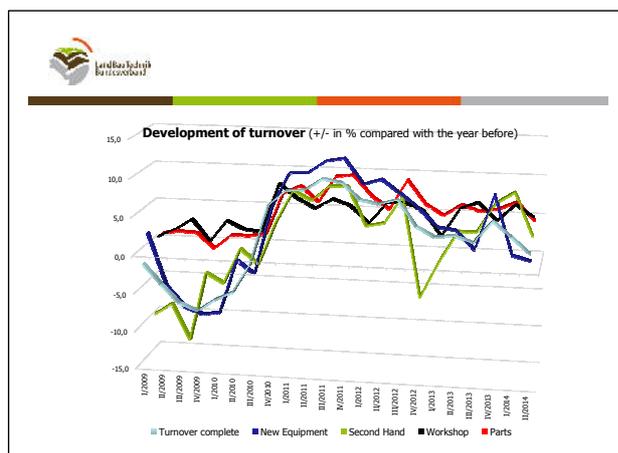
Deutz-Fahr hat zuletzt seine Partnerzahl von 150 auf unter 100 heruntergefahren.

Heute arbeiten die wichtigsten 13 Schlepper-Fabrikate mit gerade noch 670 Vertragshändlern zusammen, die führenden 9 noch mit 500 Kollegen.

Für diese und alle anderen Mitglieder haben wir in Deutschland – analog zu den Kollegen in Dänemark und den Niederlanden – ein Händlerentwicklungsprogramm „Mein Unternehmen 2020“ aufgelegt: Hier erarbeiten bis zu 12 Kollegen in fünf über ein Jahr verteilten Workshops ihre individuelle betriebliche Zukunftsstrategie und setzen sie um; erfahrene Moderatoren helfen dabei, besuchen jeden Betrieb. Die erste Runde startet im Dezember 2014.

### Branche / Kunden / Industrie – „Runder Tisch der grünen Branchen 2020“

Bereits im Juni 2013 hatten sich in Deutschland die Verbänden der Landwirte, der Lohnunternehmer, der Maschinenringe und der Hersteller an einen „Runden Tisch“ gesetzt; diese Zusammenarbeit ist nun deutlich präzisiert worden. Es geht um Homogenisierung von straßenverkehrsrechtlichen Vorschriften und ihrer einheitlichen Anwendung, um CO<sup>2</sup>-Emissionen von Traktoren, um eine Imagekampagne „pro Landwirtschaft“ und weitere, z.T. sehr konkrete Themen.




Initiative des LandBauTechnik-Bundesverbandes:  
**Workshopprogramm für Mitglieder zur betriebsindividuellen Zukunftsstrategie-Findung und -umsetzung**

MEIN UNTERNEHMEN 2020

UND NICHT WASSER, SONDERN LÖSUNG UND STÄRKEPROGRAMM DER VIELFAHRT DER LANDWIRTSCHAFT

CLIMMAR-Kongress 2014 in Riga – Präsidentenbericht aus Deutschland

## Bundesverband – neuer Berufsname Land- & Baumaschinenmechatroniker

Nach unserer 2011 für den Bundesverband neu eingeführten Wort-Bild-Marke LandBauTechnik-Bundesverband hat nun auch unser Beruf einen neuen und modernen Namen: Seit August 2014 heißen alle Absolventen „Land- & Baumaschinenmechatroniker“! Der Beruf wurde in Rekordzeit von kaum zwei Jahren inhaltlich und insbesondere im Prüfungswesen angepasst. Das wirklich wichtige Signal jedoch ist: „Wir haben hier einen jungen, attraktiven und zukunfts-trächtigen Handwerksberuf.“ Wir sind der zweitbeste Beruf in Deutschland: Kaum Abbrecher, ordentliche Löhne, ein hoher Anteil Haupt- und Realschüler und vor allem: unseren Absolventen eröffnen sich enorme Berufsperspektiven in Handel, Handwerk und anderswo.

Deshalb sprechen wir voll Stolz von „Ausbildung 4.0“ – das hat zu tun mit der Entwicklung unseres erst 1941 gegründeten Berufs: Erst waren wir „Schmied“ und „Schlosser“, dann „Mechaniker“ und heute „Mechatroniker“. Wer mitgezählt hat: 4 Stationen, daher „Ausbildung 4.0“.

Neuer Berufsname:

**Land- & Baumaschinenmechatroniker/in**

Schlosser -> **Schmied** ->  
Mechaniker -> **Mechatroniker**

## Bundesverband – Neuauflage starke Typen

Parallel zur neuen Ausbildung haben wir auch unsere Image- und Nachwuchswerbekampagne „starke Typen“ neu aufgelegt; auch sie haben eine gründliche Überarbeitung erfahren, sind heute bunter und kommen modern und frisch rüber. Die Kampagne wird sehr gelobt und beinahe wäre es ja gelungen, sie ein wenig europäisch aufzustellen und auch in Österreich einzuführen. Beim nächsten Mal klappt es vielleicht.

## Bundesverband – Messewesen

An Messen bestritt der LandBauTechnik-Bundesverband 2014 – und das erstmals seit vielen Jahren – keine Messe aktiv. In den Vorjahren war uns das ein wenig zu viel geworden.

(Folie: Termine DemoPark und Agritechnica)

2015 wird das wieder anders, im Juni sind wir mit unserer Tochter für Kommunal- und Gartentechnik auf der DemoPark und im November 2015 natürlich in jeder machbaren Form auf der Agritechnica präsent – natürlich sind Sie alle schon heute herzlich eingeladen in die „Werkstatt LIVE Arena“ mit dem Händlerzentrum, in dem wir nach der denkwürdigen Pressekonferenz des CLIMMAR-Präsidiums vor etwa einem Jahr auf den 60sten Geburtstag unseres europäischen Dachverbandes CLIMMAR angestoßen haben.

## Bundesverband – Kongresse

Zwei Kongresse sind hervorzuheben:

Im Januar jeden Jahres finden in Deutschland die „Landtechnischen Unternehmertage“ statt – ein Veranstaltungsformat aus Unternehmerkongress und Siegerehrung der besten Servicebetriebe mit dazwischen einem Workshopprogramm.

(Folie: LTU 2015 – Zeittafel mit den 3 Formatelementen)

Nach der Premiere 2013 hatten die LTU 2014 wieder ein ganz anderes Gesicht, wurden viel besser bewertet, waren von der Themenauswahl bis zur Moderation ganz nah am Bedarf der Fachbetriebe.

Nach Frankreich 2013 und dem Vereinigten Königreich 2014 – vielen Dank noch einmal an die Kollegen für ihre interessanten Kongressbeiträge – wird im Januar 2015 nun Polen unser Partnerland. Der CEO aus dem Hause Same-Deutz-Fahr wird kommen, ebenso mit Herrn Rajiv Wahi der CEO der Sonalika Group, eines der aufstrebenden indischen Traktorenfabrikate – von beiden wollen wir wissen, wie sie sich künftig aufstellen und was sie mit dem Handel vorhaben. Weiter geht es um vielerlei Zukunftsfragen: Onlinevertrieb, Unternehmensnachfolge, Nachwuchs- und Mitarbeiterentwicklung und –management.

Neuauflage:  
Image- und  
Nachwuchswerbekampagne  
„starke Typen“



### Messewesen 2014/15

- ❖ keine Präsenz auf EuroTier  
{11.-14. November 2014} Hannover
- ❖ DemoPark / DemoGolf  
{21.-23. Juni 2015} Flugplatz Eisenach
- ❖ Agritechnica  
{8.-14. November 2015} Hannover

Thursday, 8th Jan.

Friday, 9th Jan.

Saturday, 10th Jan.

10.00

14.00

15.00

18.00

Workshops  
for dealers  
and staff

Service-  
award  
Ceremony

details: [www.ltu-tage.de](http://www.ltu-tage.de) – also English version existing

CLIMMAR-Kongress 2014 in Riga - Präsidentenbericht aus Deutschland

Sie alle sind ganz herzlich eingeladen, der Kongress wird mindestens nach Englisch und Polnisch simultan übersetzt. Im September 2014 haben mit Fa. KUHN S.A. im Elsaß unseren Kongress, den „Tag der LandBauTechnik“ veranstaltet. Es war sehr interessant, diesem Hersteller über die Schulter zu schauen, auch das Fachprogramm war eine Flut guter Ideen und Anregungen.

Der nächste folgt dann im Frühjahr 2016.

### Bundesverband – Handwerk und Service

In Deutschland bilden wir gerade 7.910 junge Menschen in unseren 5.656 Betrieben aus, in 2013 erreichten 1.683 ihren Abschluss als „Geselle“. Weitere 314 legten die Meisterprüfung ab.

Natürlich sind wir besonders stolz auf ein Ergebnis, die Goldmedaille von Daniel Patzelt bei den WorldSkillsEurope Anfang Oktober in Lille.

Einmal im Jahr ehren wir die besten Servicebetriebe („Serviceaward“) und jährlich auch die besten Berufsabsolventen („Bundessieger Land- & Baumaschinen“).

### Bundesverband /ARGE Fabrikatsvereinigungen – DSI / Zufriedenheitsumfrage

Die Fabrikatsvereinigungen in Deutschland kümmern sich um die Belange der Vertragshändler gegenüber ihrem jeweiligen Fabrikat – eine punktuell heute sehr wichtige Interessenvertretung, deren Einrichtung ich allen Mitgliedsländern nur wärmstens ans Herz legen kann. Sie kann den jeweiligen Kollegen jedoch oft sehr helfen.

Hier arbeitet jede Fabrikatsfamilie natürlich zunächst für sich allein, die wichtigste Gemeinschaftsaktion war 2014 sicher das „Händler-Zufriedenheitsbarometer“, das wir in Deutschland zum siebenten Mal mit breiter Zustimmung durchgeführt haben: Fast 45% der Händler haben mitgemacht, bei einigen Fabrikaten weit über 60%. Auf den Landtechnischen Unternehmertagen im Januar zeigen wir die Ergebnisse aus D und EU in allen Fabrikaten sowie in ihrer Entwicklung – die Lieferanten bekommen dort ihre „Zeugnisse“. Mit den meisten Fabrikaten sind wir über diese Umfrage in sehr gute und konstruktive Gespräche eingetreten.

Gerade vor diesem Hintergrund muss man sich ja fragen, warum sich unsere DSI-Aktivitäten in den Ländern und Europa ausschließlich an die Traktorenfabrikate richten? Warum bewerten wir nicht auch die Hersteller von Melk-, Bodenbearbeitungs- oder Erntetechnik?

(Bild: DSI-Motorgeräte Vorabergebnis 2014)

Wir machen in Deutschland daher eine analoge Umfrage mittlerweile im vierten Jahr auch für Hersteller von Garten- und Grünflächentechnik – ich rege dringend an, die Erweiterung unseres DSI-Paktes auf zusätzliche Branchenteile als Thema für CLIMMAR aufzunehmen: Wie, wenn nicht so, haben wir die Chance, bei der Industrie Gehör zu finden?

### Bundesverband /ARGE Fabrikatsvereinigungen – Garantiekostenrechner

In der Betaversion steht er: unser neuer Garantiekostenrechner! Hier soll der betriebswirtschaftliche Nachweis gelingen, dass die uns seitens der Hersteller bei der Durchführung von Garantiarbeiten entstehenden Kosten sogar noch über denen für sonstige externe Arbeiten liegen. Das Schaubild zeigt es sehr schön: Bei Garantiarbeiten zwingen uns die Hersteller zu zusätzlichen Arbeiten und Investitionen, „der Kunde Garantie ist ein sehr großer, dabei anspruchsvoller – er zahlt nur sehr schlecht“, formulierte es mein Kollege in seinem Referat, in dem er den neuen Rechner auf unserem Tag der LandBauTechnik vorstellte.

Für ein Testfabrikat kam dabei heraus, dass der Stundensatz (noch ohne Gewinnzuschlag) allein aufgrund der Vorgaben des Herstellers um € 7,- teurer ist, die Teile um 5% teurer sind.

Damit hoffen wir, neuen Schwung in die so leidige wie überflüssige Garantierstattungsdiskussion bringen zu können.

LandBauTechnik – Bundesverband e.V.

Hausanschrift:  
Ruhrallee 12  
45138 Essen

Bankverbindung:  
National-Bank AG Essen (BZL 360 200 30)  
Kto.-Nr 166 170

Tel.: 0201/89624-0

Fax: 0201/89624-24  
info@landbautechnik.de  
www.landbautechnik.de

VR5157 beim AG Essen  
Steuer-Nr. 112/5773/0280

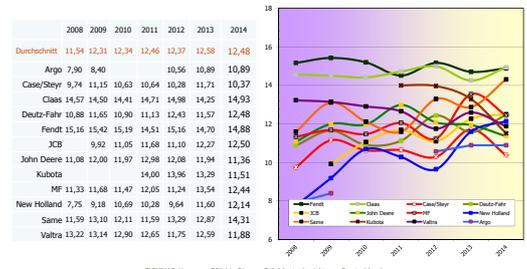


**EuroSkills 2014:**  
... and the winners are: Benjamin Schmid (A), Giel Buijs (NL) and Daniela Patzelt (D)




**DSI 2014 in Germany – Tractor-Industry**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Durchschnitt	11,54	12,31	12,34	12,46	12,37	12,58	12,48
Argo	7,90	8,40		10,56	10,89	10,89	
Case/Irby	9,74	11,15	10,63	10,64	10,28	11,71	10,57
Case	14,57	14,50	14,41	14,71	14,98	14,25	14,93
Deutz-Fahr	10,88	11,65	10,90	11,13	12,43	11,57	12,48
Fendt	15,16	15,42	15,19	14,51	15,16	14,70	14,88
JCB	9,92	11,05	11,68	11,10	12,27	12,50	
John Deere	11,08	12,00	11,97	12,98	12,08	11,94	11,36
Kubota				14,00	13,96	13,29	11,51
MF	11,33	11,68	11,47	12,05	11,24	13,54	12,44
New Holland	7,75	9,18	10,69	10,28	9,64	11,60	12,14
Summe	11,59	13,10	12,11	11,59	13,29	12,87	14,31
Valtra	13,22	13,14	12,90	12,65	11,75	12,59	11,88

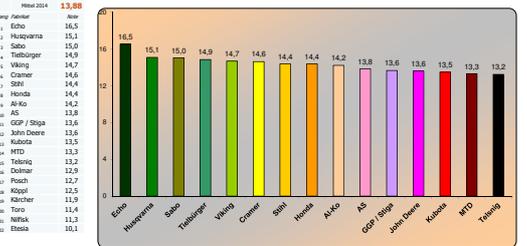


CLIMMAR-Kongress 2014 in Riga - Präsidentenbericht aus Deutschland



**DSI for gardenequipment industry 2014 - Zwischenbewertung**

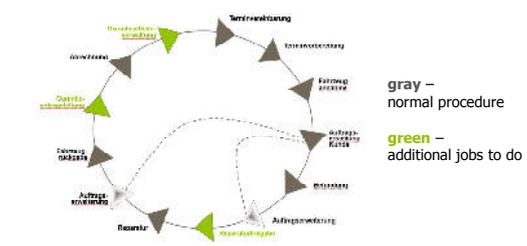
Hersteller	Wert
Argo	13,88
ECHO	16,5
Husqvarna	15,1
Saba	15,0
Tollinger	14,9
Viking	14,7
Cramer	14,6
Stihl	14,4
Honda	14,4
Alfa	14,2
AS	13,8
GGP / Sign	13,6
John Deere	13,6
Kubota	13,5
MTD	13,3
Tellorec	13,2
Bobcat	12,9
Finch	12,7
Köppel	12,5
Mäcker	11,9
Toro	11,4
Miltek	11,3
Stessa	10,1



CLIMMAR-Kongress 2014 in Riga - Präsidentenbericht aus Deutschland



**Process: How warranty-management runs**



gray – normal procedure  
green – additional jobs to do

CLIMMAR-Kongress 2014 in Riga - Präsidentenbericht aus Deutschland

## Bundesverband – Akademie

Gemeinsam mit unserem Partner auf Verlagsseite, der AGRARTECHNIK, werden wir noch 2014 ein neues Projekt angehen, die „LandBau-Technik-Akademie“. Hier geht es einerseits um umfangreiche tools, mit denen gerade kleinere Hersteller exklusiv ihre Händlerschaft schulen können. Andererseits werden wir neben den klassischen (weil staatlichen) Berufsabschlüssen Geselle, Servicetechniker und Meister ganz neue Abschlüsse kreieren, die in der Branche wichtig und bekannt sind; wir nennen sie „Branchen-Diplome“: Das kann der Gebrauchtmaschinenexperte sein, der Export- oder der Reifenspezialist. Nicht, dass es so etwas punktuell nicht schon gäbe, es ist jedoch als Verband und neutrale Brancheninstanz unsere Aufgabe, hier organisierend und strukturierend einzugreifen.



Dies waren die wichtigsten Verbandsthemen aus Deutschland in 2014.

Alles und vieles weitere können Sie jeweils in unseren Jahresberichten des Bundesverbandes nachlesen; diese stehen online, gern schicken wir Ihnen ein paar Exemplare zu. Ende November 2014 erscheint der neue.

Schönberg, im Oktober 2014

Ulf Kopplin,  
Präsident LandBauTechnik – Bundesverband e.V.

