



CLIMMAR MAGAZINE

2018





Ersatzteile
für Teleskop- &
Geländestapler



Dank eines Lagerbestandes mit mehr als 680 000 Referenzen und einer Datenbank mit 30 000 000 bekannten Referenzen finden Sie Ersatzteile und Zubehör hervorragender Qualität für:

- | | |
|---|---|
|  Teleskop- & Geländestapler |  Hafentechnik |
|  Gabelstapler |  Elektroschlepper & Elektrowagen |
|  Hubarbeitsbühnen |  Minibagger & Kompaktlader |
|  Scheuersaug- und Kehmaschinen |  Landwirtschaftliche Maschinen |

Unsere spezialisierten Verkaufsberater helfen Ihnen gerne weiter und sorgen dafür, dass Sie Ihre Bestellung am nächsten Tag bekommen.



Inhalt

Willkommen bei CLIMMAR	6
Zukunftsthemen und Positionspapiere bei CLIMMAR	7
Arbeitsgruppe „Daten und Dienste“ – Daten aus Europa für die Mitglieder.....	8
Ausbildung und Schulung – für CLIMMAR ein wichtiges Thema	11
Arbeitsgruppe Händlerzufriedenheitsindex (DSI)	12
CLIMMAR in Bildern 2017.....	14
Österreich (ARGE).....	16
Belgien (FEDAGRIM)	18
Tschechische Republik (SDZT).....	20
Dänemark (DM).....	22
Frankreich (SEDIMA)	24
Deutschland (LBT)	26
Ungarn (MEGFOSZ)	28
Italien (UNACMA)	30
Lettland (LTRTA).....	32
Luxemburg (FEMAL)	34
Niederlande (Fedecom).....	36
Polen (PIGMIUR).....	38
Slowakei (AGRION)	40
Schweden (ML).....	42
Schweiz (Agrotec Suisse)	44
Großbritannien (BAGMA)	46
Fazit des 64. CLIMMAR Kongresses 2017	48
64. CLIMMAR Kongress 2017 in Bildern	50
CLIMMAR Kongresse im Laufe der Jahre	52

CLIMMAR, Centre de Liaison International des Merchands de Machines Agricoles et Réparateurs

Sekretariat:

Fedecom
P.O. Box 2600
NL-3430 GA Nieuwegein
The Netherlands
+31-(0)30-604 91 11
info@climmar.com
www.climmar.com

Verleger:

LECTURA GmbH
Verlag + Marketing Service
Ritter-von-Schuh-Platz 3
D-90459 Nuremberg
info@lectura.de
www.lectura.de

Anzeigen:

LECTURA GmbH
Verlag + Marketing Service
Postfach: 45 02 02
Ritter-von-Schuh-Platz 3
D-90459 Nuremberg
+49 911-430899-15
info@lectura.de
www.lectura.de

Herausgeber:

LECTURA Verlag+Marketing GmbH
Q-rious Marketing & Communication
www.q-riousmarketing.nl/en

© 2018

Diese Arbeit steht unter Copyright. Wenn sie auch nur in Auszügen genutzt wird, sind alle Rechte für Neudrucke, Tabellen oder Informationen, die davon übernommen wurden, photomechanische oder digitale Reproduktionen, sowie die Archivierung von Daten Prozessoren, vorbehalten. Jegliche Kopien, die gemacht werden oder in einer kommerziellen Art benutzt werden, sind Gebühr-Gegenstände von CLIMMAR.



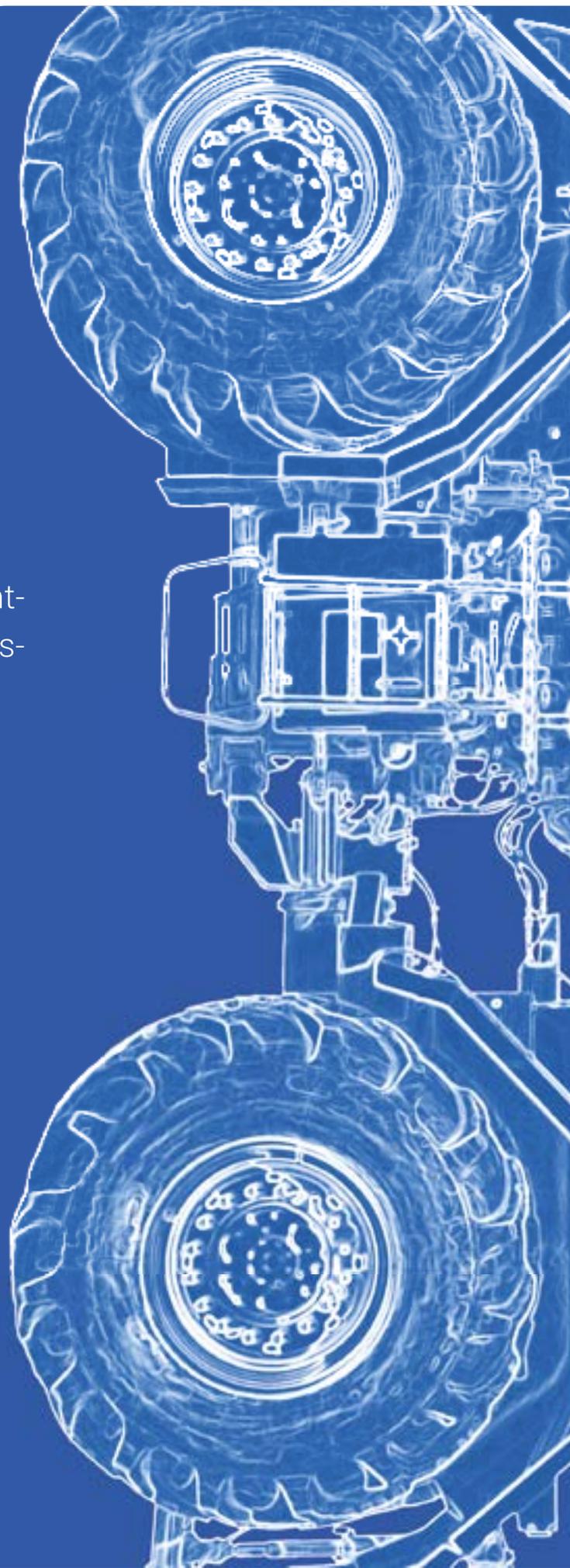
LECTURA ist seit 1984 der führende Anbieter für Maschinendaten.

Unsere Datenbank enthält **über 100.000 Modelle** von Maschinen und Geräten.

Wir bieten Bewertungen für Gebrauchsmaschinen über unser Online Bewertungssystem oder in Buchform an.

Zu unserem Leistungsangebot gehören ebenso:

- technische Spezifikationen und Datenauswertungen
- Produkt- und Marktanalysen
- Reports über die Wertentwicklung einzelner Kategorien, aber auch für einzelne Hersteller und Modelle
- länderspezifische Ermittlung der Preisentwicklung für bestimmte Kategorien oder Modelle
- sowie viele weitere kundenspezifische Dienstleistungen



Willkommen bei CLIMMAR!

Das neue Jahr für CLIMMAR hat schon beim Kongress im letzten Jahr begonnen, als wir zusammen ein Motto für die Zukunft formulierten: „Händler 2030“. Sollten die erwarteten Veränderungen tatsächlich eintreten, und wir sollten uns bewusst sein, dass es nur noch 12 Jahre bis dorthin sind, dann wird deutlich, dass sich unsere Branche schnell entwickeln und ihre Innovationsfähigkeit unter Beweis stellen muss.

Vor wenigen Jahren gab es nur eine kleine Anzahl großer Hotelketten, die weltweit agierten; niemand hatte von Airbnb gehört. Plötzlich sahen sich die Hotelketten in heftigem Wettbewerb mit der Startup Plattform Airbnb. Sie ist in kurzer Zeit die weltweit größte Plattform für die Vermittlung von Unterkünften geworden, und sie besitzt kein einziges Hotel oder Wohnung. Ich beabsichtige nicht, ein vergleichbares Szenario für unsere Branche zu skizzieren, aber wir sollten für Veränderungen und Chancen offen sein. Ebenfalls vor einigen Jahren gab es die Diskussion zu RMI (Repair & Maintenance Information, Herstellerunterstützung in Fragen komplexer Reparaturen). Wir haben in der Vergangenheit hart dafür gekämpft, dass RMI zu einem EU-Regularium wird, um unsere Mitglieder und Händler zu unterstützen. RMI ist jetzt Dank einer Gesetzesverankerung durch die EU offen zugänglich. Wir konnten so gegenüber unseren Kunden das Versprechen einlösen, dass Traktoren und Geräte bestmöglich gewartet und repariert werden, auch wenn sich Hersteller zusammenschließen oder Vertriebswege sich ändern.

“Nicht der Stärkste noch der Klügste überlebt, sondern derjenige, der sich den Veränderungen am besten anpasst.”

In der „Händler 2030“ Diskussion wurde verstärkt das Verhältnis zwischen Händlern und Herstellern in den Vordergrund gerückt. Die zunehmende Diskrepanz

zwischen der globalen Ausrichtung der Hersteller und dem lokalen Fokus der Händler wurde deutlich. Verträge zwischen Herstellern und Händlern werden von Juristen formuliert. Sie mögen keine Grauzonen und sehen keinen Grund, Faktoren wie Investitionen, Zeit und Geld, die von der Händlerseite eingebracht werden, zu honorieren. Dies führt zu Verträgen ohne die entsprechende Balance. CLIMMAR will daher mit den Herstellern zusammenarbeiten, um so zu einem besseren Verständnis des jeweils anderen beizutragen. Die Entwicklung von Richtlinien soll so für beide Seiten zu einer erfolgreichen Vertragsgestaltung führen.

Heute spricht jede Organisation unserer Branche über Smart Farming. Es geht nicht um stetig neue Technologien, sondern um die sinnvolle Einbindung von Technik. Die Entwicklung von Big Data könnte sich erheblich beschleunigen, wenn alle Seiten den offenen Zugriff auf Daten ermöglichen und verstehen. Hersteller als auch Landwirte scheinen es vorzuziehen, die Hand auf ihre Daten zu halten. Ich nehme an, dass dies die Furcht vor dem Unbekannten sein könnte. In der Vergangenheit war es üblich, Informationen untereinander, in Arbeitsgruppen, Veröffentlichungen und Organisationen zu teilen. Und eine gemeinsame Finanzierung stand zur Verfügung, um das Geschäftsumfeld für alle zu verbessern. Big Data macht dies einfacher und schneller möglich. Dies bringt mich zurück zu den Worten Charles Darwins: „Nicht der Stärkste noch der Klügste überlebt, sondern derjenige, der sich den Veränderungen am besten anpasst.“

Erik Hogervorst
PRÄSIDENT of CLIMMAR



PRÄSIDENT
Erik Hogervorst



GENERALSEKRETÄR
Jelle Bartlema



VIZE-PRÄSIDENT
Ludger Gude



VIZE-PRÄSIDENT
Joost Merckx

Zukunftsthemen und Positionspapiere bei CLIMMAR

Der Zuschnitt für den Händler der Zukunft „Händler 2030“, wie CLIMMAR es formuliert, bedeutet, dass der Händler den Kunden in den Mittelpunkt stellt, indem er Top-Dienstleistungen, die beste Beratung, die neuesten Techniken und die besten Maschinen anwendet, um seine Aufgabe zu erfüllen. Ob er das nun als Einzelmarkenvertreter tut, oder als Anbieter mehrerer Hersteller, spielt keine Rolle. Am Ende entscheidet der Kunde, welches die beste Lösung für ihn ist.

Acht Themen oder Trends haben sich während des CLIMMAR Kongresses in Luxemburg im letzten Jahr herauskristallisiert, die bedeutsam für das Händlergeschäft der nahen Zukunft sein werden:



<p>1. Zusammenarbeit: Wichtige Voraussetzung, um die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Händlern zu verbessern.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 1:</p>	<p>Gemeinsam verhandelte Händlerverträge, die die Interessen der Händler besser berücksichtigen wie Exklusivität, Kündigungsbedingungen, Entschädigung und Kulanz.</p>
<p>2. Smart Farming: Ermöglicht eine bessere und stärkere Förderung des Smart Farming für Landwirte und Lohnbetriebe durch ihre Händler.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 2:</p>	<p>Spielt eine entscheidende Rolle im europäischen <i>Smart Farming</i>; ein Bündnis zur Einführung einer Plattform der Bauernverbände COPA/COGENA, der Vereinigung der Lohnbetriebe CEETTAR und der Herstellervereinigung CEMA</p>
<p>3. Big Data: Ausbau der sich bietenden Möglichkeiten von Big Data, um Ernteerträge zu steigern die Betriebsführung zu verbessern. Diese Effizienzsteigerung wird durch „open data sourcing“ und Austausch von Daten erreicht.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 3:</p>	<p>Unterstützen und Mitentwickeln eines Verhaltenskodex für den offenen Austausch von Daten zusammen mit COPA/COGENA, CEETTAR und der CEMA</p>
<p>4. Leistungsstufenqualifikation: Standardisierung von Händler-Leistungsangeboten auf europäischer Ebene.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 4:</p>	<p>Beobachtung der Einführung eines CLIMMAR Servicequalitätsstandards für alle Händler</p>
<p>5. Wertsteigerung gebrauchter Maschinen: Wertsteigerung von international gehandelten Gebrauchstraktoren, Maschinen und Geräten mit dem Fokus auf hochwertige elektronische Ausstattung.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 5:</p>	<p>Entwickeln und Anschieben neuer Geschäftsmodelle, um den Wert von Gebrauchtmaschinen zu erhöhen; Nachrüstung von Maschinen auf heutige Bedürfnisse</p>
<p>6. 24/7 Dienstleistungen auf Anfrage: Reagieren auf das wachsende Interesse von Lohnbetrieben und Großlandwirten an Maschinen und spezialisierten Aufgaben auf Anfrage.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 6:</p>	<p>Entwickeln von neuen Geschäftsmodellen für den Markt, um Maschinen und spezielle Dienstleistungen auf Anfrage schnell verfügbar zu machen. Schaffen eines Bewusstseins unter den Mitgliedsvereinigungen</p>
<p>7. Die kompetente Organisation: Werben um junge Mechaniker und andere Talente, um so qualifiziertes und kompetentes Personal vorzuhalten.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 7:</p>	<p>Anregen und Unterstützen von Initiativen und Aktivitäten in Bildung und Schulung, um die Branche und ihre Berufe zu fördern.</p>
<p>8. Zusammenarbeit in der EU: Einbringen in Mitarbeit und Zusammenarbeit mit europäischen Organisationen, die dabei helfen können, den Sektor Landwirtschaft weiterzuentwickeln und die Position der Händler zu stärken.</p>	<p>CLIMMAR Aktionsinitiative 8:</p>	<p>Zusammenarbeit mit COPA/COGENA, CEETTAR und CEMA sowie anderen Organisationen bei entscheidenden Trends, der Lobbyarbeit, Positionspapieren und dem Austausch gemeinsamer Interessenbekundungen und Dokumente.</p>

CLIMMAR wird auch künftig die Interessen der Händler in ganz Europa verteidigen und für sie eintreten und alle nötigen Schritte unternehmen, ein optimales Marktumfeld und Marktbedingungen zu schaffen.

Arbeitsgruppe “Daten und Dienste”: Daten aus Europa für die Mitglieder



Arbeitsgruppe 2 “Daten und Dienste” ist seit 2017 für alle CLIMMAR Mitglieder offen.

2014 wurde die Arbeitsgruppe 2 „Daten und Dienste“ unter deutscher Führung ins Leben gerufen. Die Arbeitsgruppe machte Einschnitte im bis dahin existierenden Befragungsmodus, in dem es sich auf vier Grundthemen konzentrierte:

1. Nationale Basismarktdaten: Anzahl der Händler, Mitarbeiter, Traktoren, Umsätze etc.

2. Aktuelle Branchentrends: Was war, was wird sich künftig entwickeln? Ein schneller Überblick zu 10 Schlüsselthemen wie Umsatz, Kosten, Investitionen

3. Durchschnittshändlerdaten nationaler Mitglieder: Durchschnittsumsatz pro Händler, Deckungsbeiträge, Kosten, Löhne etc.

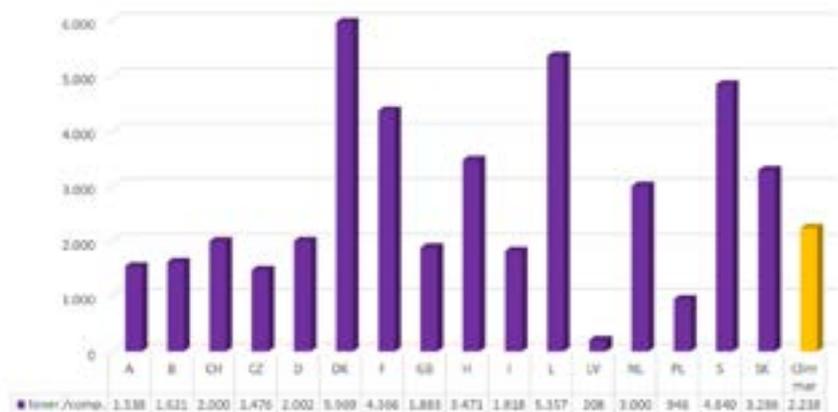
4. Gewährleistungsbedingungen: Umfassender Überblick für die wichtigsten Marken

Um die Umfragen klar zu gestalten, unterscheiden wir zwischen Pflichtdaten und freiwilligen Daten. Mittlerweile nehmen alle Mitglieder an der Umfrage teil. 2017 wurden 88% der Pflichtdaten genannt sowie 49 % der freiwillig zur Verfügung gestellten Daten. Einige Länder führten zum ersten Mal den CLIMMAR Fragebogen für die nationalen Erhebungen ein. Dies zeigt auch, dass die CLIMMAR Zahlen an Bedeutung gewinnen. Die Arbeitsgruppe 2 gab auf dem Jahreskongress einen kurzen Überblick über die aktuellen Ergebnisse; die Mitglieder wurden mit den kompletten Datenerhebungen versorgt. Die Tabellen geben einen ersten Überblick über die Ergebnisse zu den vier Basisthemen.

I: Basisdaten der nationaler Märkte

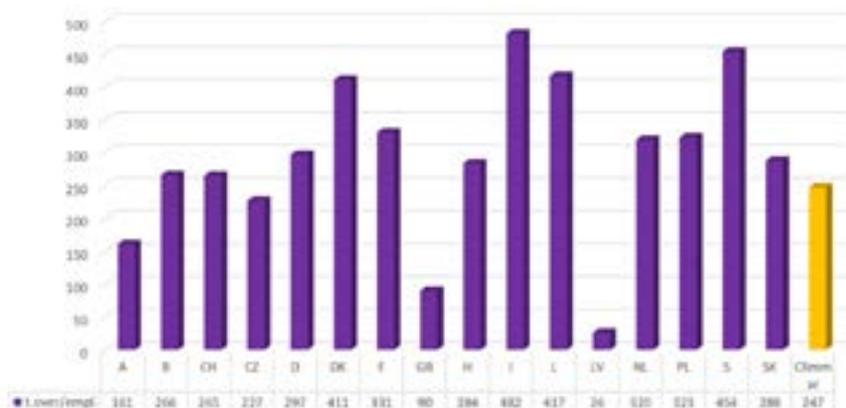
Wir vergleichen Basisstrukturen und nutzen diese, um Länder miteinander vergleichbar zu machen. Dadurch schaffen wir einen europäischen Durchschnitt: Zwei Beispiele:

Umsatz pro Unternehmen



Händlerdurchschnittsumsatz in einem der 16 CLIMMAR Mitgliedsländer summiert sich auf € 2.238.000. Die höchsten Durchschnittswerte finden sich in Dänemark, Luxemburg und Schweden.

Umsatz pro Mitarbeiter



Der Durchschnittsumsatz pro Mitarbeiter beläuft sich auf € 247.000.

2: Aktuelle Branchentrends

Die aktuellen Branchendaten sind in der Europakarte, den zwei Tabellen und dem Index dargestellt. Die Fragestellungen sind gleich, um so die Daten aus dem aktuellen Jahr mit dem Vorjahr vergleichbar zu machen. Stellen sich das Umfeld und die Entwicklungen als besser, gleich oder schlechter dar? Wir fragen nach Kernziffern wie Neu- und Gebrauchtverkäufe, Werkstattverkäufe und Ersatzteile als auch Kosten, Mitarbeiter, Lagerbestände und Investitionen.

Da sich diese Zahlen nur auf nationale Erhebungen beziehen, haben wir Indices entwickelt, die die Situation für alle Mitglieder in Europa vergleichbar macht. Aus diesem Grund wird jedes Minus und jedes Plus für die aus den jeweiligen Ländern kommenden Daten gewichtet. Dies führt zu einem Index der Branchentrends in Europa und beantwortet die Frage: Wie ist die Stimmung und welche Aussagen können über zukünftige Entwicklungen gemacht werden?

Aktuell ist die Arbeitsgruppe 2 mit der Definition eines allumfassenden CLIMMAR Index beschäftigt, der den Branchentrend für ganz Europa darstellt.

Vergleich für den gleichen Zeitraum Januar bis Juni 2017

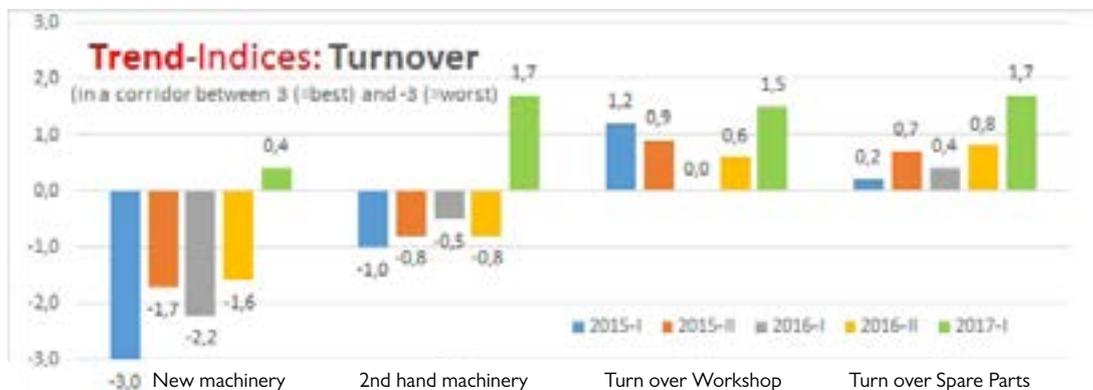
	- (minus / worse)	= (equal)	+ (plus / better)
A. Turnover total	A, E, NL	B, CH, CZ, I, PL, S	D, DK, H, L, LV, SK, UK
A.I Turnover Machinery	A, E, NL	B, CH, D, PL, S	CZ, DK, H, I, L, LV, SK, UK
A.I.1 New machinery	A, E, NL, S	B, CH, D, I, PL	CZ, D, DK, H, I, LV, SK, UK
A.I.2 Second hand	NL	A, B, CH, CZ, E, LV	D, DK, H, I, I, PL, S, SK, UK
A.II Turnover Workshop	NL	A, B, CH, H, I, LV, UK	CZ, D, DK, E, L, PL, S, SK
A.II.1 Turnover Spare Parts	NL	CZ, CH, DK, I, LV, S	A, B, D, E, H, I, PL, SK, UK
B. Costs		A, CZ, E, NL, PL, UK	B, CH, D, DK, H, I, L, LV, S, SK
C. Employees		A, B, CH, CZ, D, I, LV, NL, PL, S, UK	DK, E, H, L, SK
E. Stock	D, E, UK	A, B, CH, CZ, H, I, L, NL, S	DK, LV, PL, SK
F. Investments	A, I	CH, CZ, D, DK, F, NL, PL, S, SK	B, H, L, UK

Sind die Umsatzentwicklung und andere Kriterien für die erste Hälfte des Jahres 2017 besser, gleich oder schlechter ausgefallen, jeweils im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2016.



Gesamtumsatz

Hat sich der Gesamtumsatz der CLIMMAR Mitgliederländer verbessert (grün), ist er gleich geblieben (grau), oder zurückgegangen (rot)? Vergleich des Gesamtumsatzes für das erste Halbjahr 2017, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum 2016.



Umsatzentwicklung (halbjährig) während der vergangenen Jahre. In den ersten 6 Monaten 2017 stieg der Umsatz für Maschinen zum ersten Mal an, für Gebrauchtmaschinen, für Werkstattumsätze und für Ersatzteile.

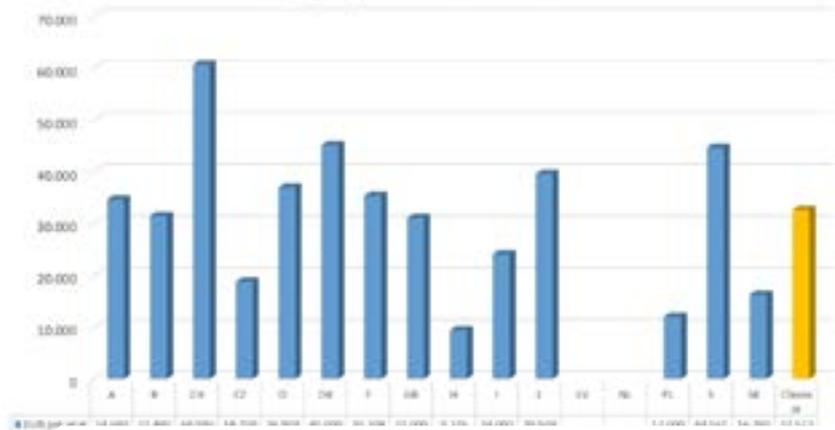


Die Händlererwartungen haben sich bestätigt. Für die ersten 6 Monate 2017 erhöhte Umsätze, ebenso für die zweite Hälfte 2017.

3: Durchschnittshändlerdaten

Diese Statistik ist die am schwierigsten zu erstellende, da einige Mitglieder entweder nicht in der Lage oder bereit sind, die Fragen von CLIMMAR zu beantworten; wir sehen jedoch von Jahr zu Jahr Fortschritte. Zum Beispiel sind Werte für das Durchschnittseinkommen der Mechaniker nun vorhanden. Dies sind Arbeitgeberdaten, die die Sozialabgaben beinhalten.

Durchschnittliches Jahreseinkommen eines Mechanikers



4: Gewährleistungsbedingungen

Schließlich möchte CLIMMAR Garantiebedingungen für die wichtigsten Traktorhersteller vergleichen können. Dabei werden 10 Merkmale berücksichtigt. Hier sind erhebliche Unterschiede zu beobachten. Fragen Sie Ihre nationale Vereinigung. Hier können sie auf die aktuellen Gewährleistungsbedingungen nach Herstellern und Ländern zugreifen. Insgesamt ist die Arbeitsgruppe 2 mit den Arbeitsergebnissen zufrieden, sowohl was die Quantität als auch die Qualität der Arbeit betrifft. Für diese Fabrikate gibt es detaillierte Garantiekonditionen in den jeweiligen Ländern.

	A	B	CH	CZ	D	DK	F	GB	H	I	L	LV	NL	PL	S	SK
JD	x	x	x		x	x	x				x	x				
NH	x	x	x		x	x	x				x	x				x
Claas	x	x	x		x	x	x				x					
MF	x	x	x		x	x	x				x	x				
SDF	x	x	x		x	x	x					x				x
CASE	x	x	x		x	x	x					x				
Valtra	x		x		x	x	x					x				
Fendt	x	x	x				x					x				x
Kubota			x		x		x				x					x
Landini	x						x									x

Anzeige

SIMO-NET

SAVE **TIME**
AND **MONEY**



The most precise expert evaluation for your second-hand machines

WWW.SIMO-NET.FR, AN ACCESS TO :

- THE SIMO VALUE,
- THE MODULATOR,
- THE COMMERCIAL IDENTIFICATION SHEETS,
- THE AVERAGE VALUE OFFERED FOR THE SALES,
- THE CURRENT OFFERS OF WWW.AGRIAFFAIRES.COM FOR THE MACHINES.

For more information, contact CDEFG : info@cdefg.fr

Ausbildung und Schulung – für CLIMMAR ein sehr wichtiges Thema



Alle CLIMMAR Mitgliedsstaaten legen einen besonderen Schwerpunkt auf Beschäftigung, Ausbildung, Schulung und Einstellung von Arbeitskräften. CLIMMARs Verpflichtung zu diesem Thema ist ebenfalls stark ausgeprägt, und die Berufsförderung in der Branche ist eines der zentralen Themen in jedem Mitgliedsland – natürlich auch, um junge Menschen an unseren Berufen zu interessieren. Dies ist der Schlüssel zur Zukunft und einer der Gründe, warum CLIMMAR sich in die WorldSkills Meisterschaften einbringt – besonders in Europa, wo die EuroSkills Berufsmeisterschaften alle zwei Jahre stattfinden.

Auch bereits bevor wir der Organisation der World Skills beitraten – Ziel ist es, den Berufszweig des Landmaschinenmechanikers und Technikers zu fördern, hatte CLIMMAR



Skills das Ziel, eine europäische Plattform für die gewerbliche Ausbildung zu schaffen. Zwei Veranstaltungen fanden statt, bevor wir WorldSkills Europa als größerem Forum beitraten.

Die erste CLIMMAR Skills fand im Juni 2008 in der Schweiz statt, die zweite Veranstaltung im September 2010 in den Niederlanden im Rahmen der Freiluftmesse Agro Technik Holland. Danach war CLIMMAR bei den EuroSkills in Spa Francorchamps in Belgien 2010 vertreten. Es folgten die EuroSkills 2012 in Lille in Frankreich 2014 und im schwedischen Gothenburg 2016. Wir berichteten über die letzte Veranstaltung in der letztjährigen Ausgabe des CLIMMAR Magazins.

Die Ziele sind vielfältig. Natürlich geht es um den Wettbewerb von Auszubildenden aus den verschiedenen Ländern, aber es ist auch eine Veranstaltung, bei der die unterschiedlichen Ausbildungssysteme miteinander verglichen werden können. Und es bietet sich die Gelegenheit, die Berufe unserer Branche vorzustellen. 2008 beim ersten Forum zu Ausbildung und Schulung hatten wir die Werbung für die Berufe unserer Branche in den Fokus der Veranstaltung gesetzt. Wir sprachen darüber, wie jedes Land daran arbeitet, den Beruf und die Ausbildung voranzubringen. CLIMMAR möchte, wie bei allen Aktivitäten, die besten Ideen sammeln, Ergebnisse vergleichen und das zu teilen, was am besten funktioniert.

Es hat sich als schwierig herausgestellt, der Öffentlichkeit und der Bevölkerung ein Inte-

resse an der Landwirtschaft abzugewinnen und hier besonders die Berufsbilder zu vermitteln, die mit der Landtechnik verbunden sind. Es ist schwer, den Beliebtheitsgrad dieser Berufe zu steigern – daher ist es unser Hauptziel alles daran zu setzen, hier erfolgreich zu sein, und zwar in allen Mitgliedsländern.

Unsere Branche beliebter zu machen, ist eine der tagtäglichen Aufgaben unserer Mitglieder. Hierzu eignen sich die großen Landwirtschaftsmessen wie die AGRITECHNICA, SIMA, AGRIBEX und EIMA, aber auch Landwirtschaftswochen auf Messen wie der SIA in Paris. Wir haben festgestellt, dass nach Veranstaltungen wie zum Beispiel der in Paris die Anzahl junger Menschen, die sich für eine Ausbildung im Bereich der Landtechnik entscheiden, ansteigt.

Workshops und Ausstellungen mit Vorführungen sind Aktivposten; sie helfen uns, die technische Seite unsere Branche zu zeigen. Auch das Medieninteresse ist entsprechend groß. Es gibt viele Filme und weitere Marketinginstrumente, die in Schulen genutzt werden können, und die auf den verschiedenen Webseiten unserer Mitglieder zugänglich sind.

Nachwuchswerbung und Nachwuchsfindung ist für die Händler in vielen Ländern zu einer arbeitsintensiven Beschäftigung geworden. Die starken Bindungen zwischen Berufsschulen und Betrieben sind der Schlüssel für eine bessere Zusammenarbeit und gleichzeitig Werbung für unsere Branche. Wir müssen unsere Händler für junge Leute zugänglich machen, und wir müssen herausstellen, dass die Berufe kreativ sind, mit Leidenschaft ausgeübt werden, selbständiges Arbeiten verlangen, sich ständig weiterentwickeln und viel Kundenkontakt beinhalten.

Programmziele

Zum Ende des Wettbewerbs in Gothenburg entschieden die Fachleute, den Namen der Veranstaltung zu ändern und damit eine Annäherung an die Wettbewerbe der World Skills deutlich zu machen. Landmaschinenteknik heißt künftig *heavy vehicle*. Die nächste EuroSkills Veranstaltung findet vom 26. bis 28. September 2018 in Budapest in Ungarn statt. 2020 wird das österreichische Graz Ausrichter sein.

Arbeitsgruppe Händlerzufriedenheitsindex (DSI): Europäische Händler bewerten ihr Verhältnis zu den Traktorenherstellern

Der Händlerzufriedenheitsindex (DSI) stammt aus Frankreich und wurde 2005 eingeführt. Im Jahr darauf präsentierte Frankreich den Index auf dem CLIMMAR Kongress, und 2011 wurde der europäische CLIMMAR Händlerzufriedenheitsindex eingeführt. Der französische Index wurde in jenem Jahr für alle CLIMMAR Mitgliedsländer zugänglich gemacht.

Der Zweck des Zufriedenheitsindex und seiner Veröffentlichung ist die Verbesserung des Verhältnisses zwischen Traktorhändlern und Traktorenherstellern zum Wohle der entsprechenden Marken und Ihrer Vertriebspartner. Vorteile sollen sich auf europäischer Ebene zeigen. 2017 veröffentlichten 8 Länder gleichzeitig ihren unter gleichen Voraussetzungen ermittelten Index: Belgien, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Italien, Polen, die Niederlande und das Vereinigte Königreich.

Im letzten Jahr entschied die Arbeitsgruppe Händlerzufriedenheit unter der Führung von Frankreich, die Umfrage komplett online durchzuführen, was sich für alle Länder als Herausforderung erwies. Ein Fragebogen mit mehr als 60 Kriterien war Online von 1.160 Händlern europaweit auszufüllen. 2017 entschied CLIMMAR, dass nur Herstellermarken berücksichtigt werden, die in mindestens vier Mitgliedsländern vertreten sind.

Die Antworten der Umfrage spiegeln die Eindrücke aller Händler wider; zu einem festen Datum wird das Verhältnis zu den Traktorenherstellern dokumentiert. Es geht um die Stärken und Schwächen in der Beziehung zueinander, aber sie zeigen nicht die Umsätze oder sensible Daten.

Beim letztjährigen CLIMMAR Kongress in Luxemburg am 6. Oktober 2017 gab Anne Fradier, die Generalsekretärin der Sedima und Vorsitzende der Arbeitsgruppe, die Ergebnisse der 2017 Befragung bekannt.



Verglichen mit dem Jahr 2016 hat jetzt Kubota europaweit den ersten Platz vor Fendt eingenommen. Same bleibt weiterhin am Ende des Rankings. Wir können erhebliche Fortschritte bei Kubota und New Holland erkennen, einen Rückgang bei Fendt.

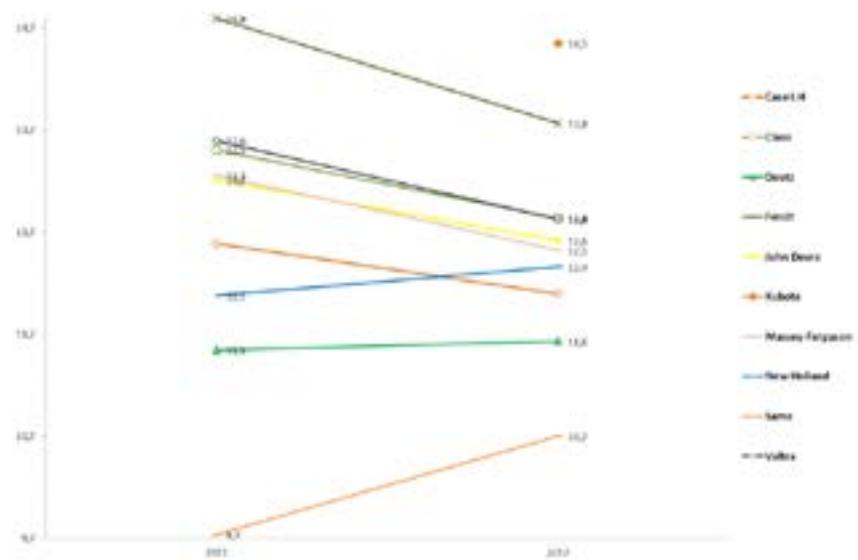




Weiterentwicklung des Zufriedenheitsindex und Markendurchschnitt seit 2011

Nur Same, Deutz und New Holland konnten punkten. Fendt hat seit Beginn der Umfrage einen Punkt verloren. Die meisten anderen Marken haben etwa einen halben Punkt verloren. CLIMMAR hat den im Ranking vertretenen Herstellern die Ergebnisse zukommen lassen.

Während der Pressekonferenz auf der Agritechnica 2017 in Hannover im letzten Jahr stellte CLIMMAR Präsident Erik Hogervorst die Ergebnisse zur Zufriedenheitsumfrage den Mitgliedern und der internationalen Fachpresse vor.



CLIMMAR in Bildern 2017



**CLIMMAR Frühlingsforum
4. & 5. April 2017, Bratislava, Slovakei**



**Treffen der Arbeitsgruppen
26. & 27. Juni 2017, Paris, Frankreich**



A photograph showing two men in suits shaking hands. The man on the left is younger with short brown hair, wearing a grey blazer over a dark sweater. The man on the right is older with white hair, wearing a brown blazer and a blue striped tie. They are standing in front of a blue and white backdrop.

100 Jahre BAGMA, Empfang 13. November 2017, Agritechnica, Hannover

CLIMMAR PRÄSIDENT Erik Hogervorst gratuliert BAGMA PRÄSIDENT Brian Sangster

A photograph of a panel discussion. Seven men in suits are seated on a stage in front of a large screen displaying a presentation. To the left, a man is speaking at a podium. Banners for 'MOTOREX FARMER LINE' and 'ARGE LANDTECHNIK' are visible in the background.

ARGE Tag der Landtechnik 23. November 2017, Wieselburg, Österreich

A photograph of three men in suits sitting at a table. The man on the left is speaking. The man in the middle is looking towards the speaker. The man on the right is looking towards the camera. There are water bottles on the table.

LTU (Landtechnische Unternehmertage) 11. & 12. Januar 2018, Würzburg, Deutschland

LandBauTechnik-Bundesverband PRÄSIDENT Ulf Kopplin (links) und CLIMMAR PRÄSIDENT Erik Hogervorst (Mitte)



Unsere Organisation/ Unser Profil

Die „ARGE Landtechnik“ vertritt die Interessen der österreichischen Landmaschinenfachbetriebe in verschiedenen Bereichen wie rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Belangen und ist eine Kooperation des Bundesgremiums der Maschinen- und Technologiehändler und der Bundesinnung Metalltechnik. All diese Organisationen sind Mitglied der Wirtschaftskammer Österreich.

Wir unterstützen unsere Mitglieder in den oben genannten Bereichen und haben gut etablierte Kontakte zu unseren Ministerien wie auch zu den Vertretern der österreichischen Landwirtschaft. Für unsere Mitglieder organisieren wir Veranstaltungen und versuchen so, das positive Bild unserer Branche und unseres Berufszweiges zu entwickeln. Des Weiteren sind wir zuständig für die Aus- und Fortbildung unserer Branchenmitarbeiter und Unternehmer.

Schlüsselzahlen und Händlerprofile

In Österreich gibt es insgesamt etwa 600 Landmaschinenfachhändler. Aufgrund der besonderen Struktur in Österreich sind sie in ihrer Gesamtheit Mitglieder der Handelskammer Österreich. Die Spezialisierung liegt in der Auslieferung von Maschinen für den landwirtschaftlichen und forstwirtschaftlichen Betrieb, der Nutztierzüchtung und der Landschaftsgestaltung. Alle Betriebe agieren im hohen Maße effizient und haben in ihrer Branche ein hoch spezialisiertes Fachwissen.

Der Umsatz der Branche inklusive Maschinenwartung und Reparaturen sowie anderen Leistungen liegt bei ca. € 1,2 Milliarden. Diese Zahl beinhaltet nicht den Handel mit Gebrauchtmaschinen.

In Österreich verkaufen wir etwa zwischen 4.500 und 5.500 Traktoren jährlich. Dazu kommen etwa 100 Erntemaschinen. Wir beschäftigen etwa 6.400 Mitarbeiter in verschiedenen Funktionen. Die Fachhandelsbetriebe haben daher durchschnittlich 9-12 Mitarbeiter.

NAME

ARGE Landtechnik

PRÄSIDENT

Engelbert Pruckner



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Manfred Kandelhart



ADRESSE

Wiedner Hauptstr. 63,
A-1045 Wien, Austria

TELEFON

+43 5 90 900-3352

E-MAIL

maschinenhandel@wko.at

INTERNETSEITE

www.wko.at/landtechnik





**ZIE HET
GROOTSER!**

KRAMP



Fedagrime ASBL, der belgische Verband der Lieferanten und Servicebetriebe von Maschinen, Gebäuden und Zubehör in der Landwirtschaft und für Grünflächen ist ein Zusammenschluss nationaler und regionaler Hersteller von Traktoren, landwirtschaftlichen Maschinen, und Material für Gärten, Parks und Waldflächen sowie für Unternehmen aus dem Bereich Viehzucht.

Der Verband setzt sich aus vier Untergruppierungen zusammen, von denen eine die Vertretung der Unternehmen für die Lieferung von landwirtschaftlichen und Gartenmaterial ist. Dieser Teil des Verbands hat 72 Mitgliedshändler und vertritt 20% aller belgischen Traktorenhändler.

Obwohl es eine erhebliche Nachfrage nach Landtechnikmechanikern gibt, ist das Beschäftigungsniveau in den letzten 10 Jahren nahezu unverändert geblieben. Dies ist auf die Schwierigkeiten bei der Einstellung von Fachpersonal zurückzuführen. Belgische Landmaschinenhändler beschäftigen im Durchschnitt 6,5 Mitarbeiter (Zahl basierend auf dem Vollzeitschlüssel). Für das Jahr 2016 ist ein Rückgang von Verkäufen zu beobachten; insgesamt wurden 1892 Traktoren und 59 Mährescher verkauft.

Einige Landtechnikbetriebe machen in anderen Bereichen ihren Umsatz, wie zum Beispiel durch den Verkauf, die Vermietung und die Reparatur von Maschinen für die Landschaftsgestaltung, das Baugewerbe, Materialhandling, Teilvertrieb, Autos, Bauaufträge, Fahrräder und Motorräder, dem Import von Maschinen, Lohnarbeit für landwirtschaftliche Betriebe und Gartenbau, den Verkauf von Produkten aus der Gartenbranche, den Einzelhandel und die Errichtung von Gebäuden, Scheunen und Ställen.

Im letzten Jahr hat Fedagrime eine Anzahl von Veranstaltungen organisiert, die die Aktivitäten des Verbandes deutlich machen. Diese Veranstaltungen befassten sich mit Themen wie die Ausstattung und Präsentation von Verkaufsräumen, die Leitung eines Betriebs, Themen zu den neuesten EU Regelungen und Zertifizierungsprozessen; dazu kamen Schulungen

zur Kundenkommunikation. Dieses Jahr, bereits zum vierten Jahr in Folge, führt Fedagrime eine Zufriedenheitsstudie unter belgischen Traktorenhändlern durch. Für das Jahr 2017 umfasste die Studie Ergebnisse von einem Drittel der im Markt vertretenen Betriebe.

Fedagrime hat ebenfalls seine Kräfte gebündelt und mit den staatlichen Arbeitsagenturen einen Kurs ins Leben gerufen, um Interessierte für den Beruf des Landtechnikmechanikers zu schulen. Diese Schulung wird in Teilen in einem Trainingszentrum wie auch in Betrieben durchgeführt und hat im Jahr 2016 begonnen. Die nächste Schulungsinitiative ist für 2018 angesetzt.

Zusätzlich zu den Aktivitäten für seine Mitglieder organisiert Fedagrime die folgenden vier Veranstaltungen:

- **Agribex** ist die alle zwei Jahre in Brüssel stattfindende internationale Messe für Landtechnik, Landwirtschaft, Gärten und Grünanlagen. Die nächste Messe wird im Dezember 2019 stattfinden.
- **Demo Vert**, Belgiens größte Freiluftveranstaltung für Gartentechnik und Grünanlagen, Außensportanlagen und Stadtreinigung findet im zweijährigen Rhythmus im Park von Leaken in Brüssel statt.
- **Demo Fenaison**, welche alle vier Jahre veranstaltet wird, ist eine Freiluftvorführung zum Thema Heuernte.
- **Potato Europe**, die jährlich von der belgischen Vereinigung ausgerichtet wird, ist eine Messe rund um die Kartoffel, die auch Vorführungen zum Thema Kartoffelernte präsentiert.

NAME
FEDAGRIM

PRÄSIDENT
Jos Lowette



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Delphine de Theux



ADRESSE
Avenue Jules Bordetlaan 164 b 4,
1140 Brussels, Belgium

TELEFON
+32 2 262 06 00

E-MAIL
d.detheux@fedagrime.be

INTERNETSEITE
www.fedagrime.be







Verband der Maschinenimporteure (SDZT)

Der Verband der landwirtschaftlichen Maschinenimporteure wurde im Jahr 1994 als tschechische Handelsorganisation für den Import von land- und forstwirtschaftlichen Maschinen gegründet. SDZT (Sdružení Dovozců Zemědělské Techniky) unterstützt unabhängige Landmaschinenhändler in ganz Tschechien mit Angeboten für die Branche.

SDZT ist ein Forum zur Zusammenarbeit und Erfahrungsaustausch und eine Körperschaft zur Regelung aller Handelsfragen. Sein Ziel ist die Schaffung eines gerechten Handelsumfeldes. Im Mittelpunkt steht das Sammeln statistischer Daten und die Koordination nationaler Messen, und das im besten Interesse der Mitglieder.

Die Landtechnikbranche zeichnet sich durch einen hohen Innovationsgrad aus. Der zunehmende Mechanisierungsgrad in der Branche zeigt sich innerhalb einer dynamischen Welt; die wachsende Komplexität und die Globalisierung des Landwirtschaftsgeschäfts, der immer größer werdende Einfluss der Technik sowie die Verknüpfung von Produktion und Dienstleistungen sind unübersehbar. Maschinen und Fahrzeuge werden größer und schneller. Das zwingt die Branche dazu, sich verstärkt mit dem Thema Sicherheit während des Einsatzes von Maschinen und Anlagen auf dem Feld und der Straße auseinanderzusetzen. SDZT betont hier die Bedeutung von Sicherheitsprüfungen und Zertifizierungen.

Die Mission

SDZT vertritt die Interessen seiner Mitglieder und der Branche als Ganzes, in dem es die Verbesserung der Marktbeschaffenheit in der Tschechischen Republik als seine Aufgabe betrachtet. In diesem Zusammenhang arbeitet man eng mit

anderen Branchenpartnern wie auch den entsprechenden Regierungsstellen zusammen. SDZT arbeitet eng mit der Vereinigung der (Landmaschinen)Hersteller zusammen. So können die Gruppen für sie entscheidende Themen besser ansprechen. Die Gremien formen daher eine ineinandergreifende Organisation, wenn es um Themen wie Strategien und Lobbying geht.

Mit diesem gemeinsamen Ansatz möchte SDZT die Effizienz der Branche bestmöglich nutzen und entsprechend fördern. SDZT ist in Kontakt mit Politikern und gleichgesinnten Partnern, um diese Ziele zu erreichen. SDZT kann hier mit einem Spezialwissen der Landtechnikbranche aufwarten und hat umfangreiche Kontakte und ein etabliertes Netzwerk, um das vorhandene Wissen entsprechend zu vermarkten. SDZT möchte für seine Mitglieder die Branche als Ganzes weiterentwickeln. Deshalb ist es wichtig mit einer Stimme zu sprechen, da dies der Branche ein besseres Gehör verschafft und sie nicht nur als Interessenvertretung Einzelner mit individuellen Bedürfnissen agiert.

Ausstellungen

SDZT arbeitet eng mit den Organisatoren/Ausrichtern zweier der bedeutendsten heimischen Messen für den landwirtschaftlichen Bereich zusammen. Dies sind die BVV Messe in Brünn und Vystaviste Ceske Budejovice a.s. Die Messe, die international als Vergleichsgröße gelten kann, ist das Handelsmessentrio TECHAGRO / SILVA REGINA / BIOMASS in Brünn. Sie genießt mittlerweile hohe internationale Anerkennung und gehört zu den wichtigsten europäischen Veranstaltungen. SDZT ist einer der Ausrichter und nimmt damit Anteil an der inhaltlichen Ausrichtung der Messe, sowie bei der Programmgestaltung.

Alle wichtigen Importeure sind mittlerweile Mitglied im SDZT – im Moment sind es 43 Mitglieder. Die tägliche Arbeit der SDZT wird von ihrem Büro aus Brünn gesteuert.

NAME

SDZT

PRÄSIDENT

Tomáš Kvapil



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT

Dušan Benža



ADRESSE

Veveří 102,
616 00 Brno, Czech Republic

TELEFON

+420 541 235 256

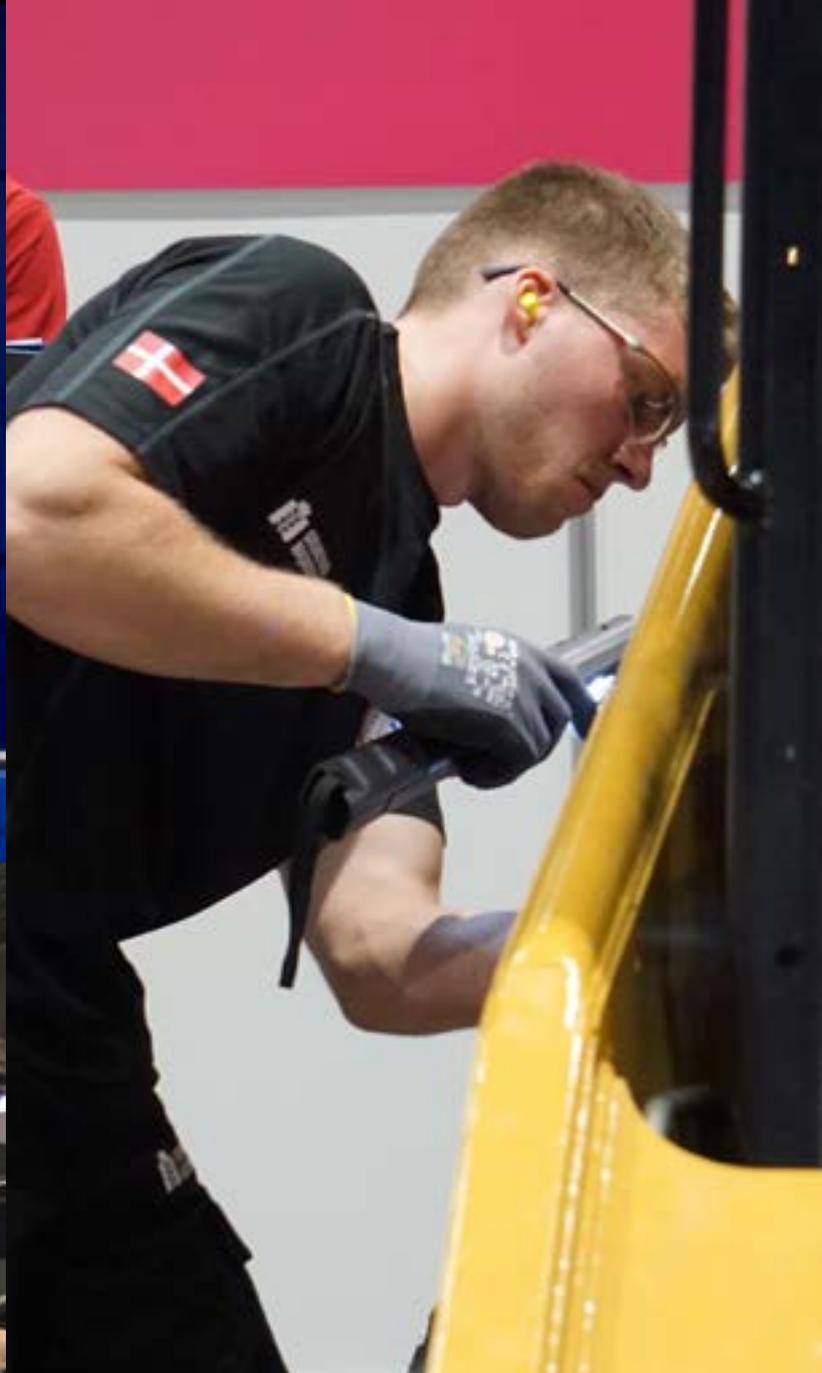
E-MAIL

sdzt@post.cz

INTERNETSEITE

www.sdzt.cz





Über die Vereinigung der dänischen Landmaschinenhändler

Die Vereinigung der dänischen Landmaschinenhändler ist die offizielle Branchen- und Arbeitgebervertretung für landwirtschaftliche Maschinen in Dänemark. Die Vereinigung wurde 1918 gegründet und feiert in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen. Unsere Organisation vertritt etwa 300 Betriebe im Bereich landwirtschaftlicher Maschinen, Baumaterialien, Hebezeuge sowie Firmen aus dem Bereich Garten- und Landschaftsbau. Etwa 160 Unternehmen sind ebenfalls Mitglied in unserer Arbeitgeberorganisation „DM-Arbejdsgiver“.

Der dänische Landmaschinenmarkt

In den vergangenen Jahren sind die Umsatz- und Verkaufszahlen bei neuen Traktoren erheblich zurückgegangen, von 3.525 verkauften Einheiten im Jahr 2007 auf 1.526 im Jahr 2016. In den Jahren 2015 und 2016 gab es einen Rückgang von ca. 13%. 2017 dagegen zeigte einige positive Entwicklungen. Die Verkäufe sind um 25% angezogen, was aber zum Teil darauf zurückzuführen ist, dass einige Händler sich dazu entschieden haben, vorrätige Traktoren nach der alten EU Verordnung bereits zuzulassen, bevor sie an Kunden verkauft wurden. Wir schätzen daher das tatsächliche Umsatzplus gegenüber im Jahr 2017 gegenüber 2016 auf 5-10% ein. Auch im Bereich anderer Landmaschinen gab es gegenüber den Vorjahren 2015/16 zu 2016/17 positive Entwicklungen mit einem Zuwachs von 7% bei Ballenpressen und sogar 45% bei Feldhäckseln. Nur bei Mähreschern gab es einen leichten Rückgang um 2%.

Strukturbedingte Entwicklung setzt sich fort

Die Branche wurde in den vergangenen Jahren durch erhebliche und weitgehende Veränderungen sowie neue Importstrategien

geprägt. Die strukturellen Veränderungen finden augenblicklich auf der Ebene des Händlernetzes statt. Das bestehende feinmaschige Netz von Händlern in Dänemark bleibt erhalten, und es gibt vorerst keine Hinweise auf bedeutsame Veränderungen in der Zukunft. Bleibt die Landwirtschaft in den jeweiligen Regionen ein wichtiger Industriesektor, werden auch entsprechend Landmaschinenhändler ihr Geschäft vorhalten. Momentan beobachten wir einen Rückgang in der Anzahl von Händlern von Massenfabrikaten. Dies bedeutet jedoch nicht das Aus von Händlern ohne Vertragsfabrikat, ganz im Gegenteil. Diese Händler haben sich als Wiederverkäufer etabliert oder konzentrieren sich auf andere landwirtschaftliche Geräte.

WorldSkills in Abu Dhabi

Im Jahr 2017 konnten wir wiederum beweisen, dass Dänemark zu den Ländern gehört, die die am besten ausgebildeten Landmaschinenmechaniker hervorbringt. Søren Lykke Døssing bewies dies mit dem Gewinn der Bronzemedaille bei den WorldSkills in Abu Dhabi im Oktober 2017. Søren trat in der Kategorie „Wartung von Schwerfahrzeugen“ an, was aber (eigentlich) bedeutete, dass er vor Ort leider nicht seine Fähigkeiten und Erfahrungen im Bereich landwirtschaftlicher Maschinen zeigen konnte, da die Maschinen im Wettbewerb ausschließlich von der Firma Caterpillar gestellt wurden.

Ein neues Magazin für die Branche

Im Herbst 2017 machten wir den aufregenden Schritt in einer ansonsten digitalisierten Welt. Wir brachten ein neues Magazin auf den Markt – „Maskinhandleren“ (Der Maschinenhändler), welches viermal im Jahr erscheinen wird. Die Grundidee der Zeitschrift ist es, unser Branchenumfeld darzustellen und zu zeigen, wie komplex und gleichzeitig aufregend dieses Geschäftsfeld ist. Wir zeigen, dass wir stolz auf unser Berufsfeld sind, und dass die Branche im großen Maße durch seine interessanten und begeisterungsfähigen

NAME

The Association of Danish Agricultural Machinery Dealers

PRÄSIDENT

Jens Aage Jensen



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT

Klaus Nissen



ADRESSE

Kokholm 3C,
DK-6000 Kolding, Denmark

TELEFON

+45 3927 0087

E-MAIL

dnh@danskmaskinhandel.dk

INTERNETSEITE

www.danskmaskinhandel.dk



**Dansk
Maskinhandlerforening**

Sikkerhed & kvalitet
siden 1918

Mitarbeiter charakterisiert wird. Schließlich wollen wir verdeutlichen, dass wir eine boomende Branche sind, und das betrifft die Technik wie auch das Branchenumfeld.

Die Messe Agromek

DM ist Mitorganisator der Agromek, Nordeuropas größter Landwirtschaftsmesse. Die Agromek 2018 wird im November in Herning in Dänemark stattfinden. Im Jahr 2016 zählte die Agromek 41.688 Besucher. In diesem Jahr werden wir mit neuen Initiativen teilnehmen.



SEDIMA ist die Vereinigung der Arbeitgeber und des Berufsverbandes der Landmaschinen- und Gartengerätehändler. SEDIMA vertritt seine Mitglieder und ist auch Partner des Bildungs-, Arbeits- und Innenministeriums. Man ist ebenfalls in Kontakt mit den Gewerkschaften, gerade, wenn es um soziale Fragen geht. SEDIMA ist Partner für die Branche; diese Partnerschaft erstreckt sich auf die Hersteller und die Landwirte. Die Vereinigung wurde 1919 gegründet und feiert im kommenden Jahr ihren einhundertsten Geburtstag.

2017 – Das Jahr eines neuen Vorstands

Im Februar 2017 fanden Wahlen zum Vorstand statt. Pierre Prime wurde als neuer Präsident gewählt und hat zusammen mit dem neuen Vorstand für die folgenden vier Jahre folgende Ziele formuliert:

- Bessere Zusammenarbeit mit und rund um SEDIMA
- Fortführung der Integration von Branchenspezialfeldern wie Bewässerung, Zucht und Milchwirtschaft
- Verbessertes Informationsaustausch zwischen nationaler und lokaler Ebene
- Aufbau eines modernen Kommunikationsverbundes zu Kunden, Herstellern und Politik
- Wecken des Interesses für unsere Branche bei jungen Leuten
- Auseinandersetzung mit Zukunftstechnologien (Roboter und Automatisierung, Big Data, das Internet, Uberisierung)
- Faire Vertriebskette
- Einhaltung von Regeln und die Verbandunabhängigkeit
- Erweiterung des Angebots der SEDIMA

SEDIMA auf Messen und Veranstaltungen

SEDIMA hat an den vier großen nationalen Messen in Frankreich 2017 teilgenommen:

- SIMA im Februar in Paris mit der Gestaltung einer internationalen Veranstaltung und den Händlertagen oder Händlertreffen. Vertretungen aus anderen Ländern wurde die Möglichkeit eröffnet, sich zu präsentieren

- SPACE im September in Rennes: die internationale Messe für Nutztierhaltung, eine dynamische Messe, von der die Milchwirtschaft und die Nutztierzucht profitieren.
- SALON VERT im September: die nationale Veranstaltung für die Grünflächen- und Landschaftsgestaltung in Frankreich
- SOMMET DE L'ELEVAGE im Oktober in Clermont-Ferrand: die Nummer 1 unter den europäischen Nutztierschauen mit 1.500 Ausstellern und 93.000 Fachbesuchern

Angebote an unsere Mitglieder

Wir unterstützen unsere Mitglieder mit Informationen, Rat und Tat und helfen in allen Fragen, Prozessen und Herausforderungen bezüglich der Führung und Verwaltung der Mitgliederbetriebe. Jedes Jahr erhalten wir etwa 6.000 Anfragen. Unsere Website hat sich als wichtige Hilfe fest etabliert.

Ausbildung und Schulung

SEDIMA als Vereinigung arbeitet mit dem Bildungs- und dem Arbeitsministerium zusammen, um Lern- und Trainingsinhalte bezüglich Qualifikationen und Abschlüssen weiterzuentwickeln. Dabei sollen die Bedürfnisse der Händler bei Berufsbildern und die Inhalte der Ausbildungs- und Schulungsprogramme berücksichtigt werden. SEDIMA hat sich entsprechend zur Förderung der Branchenberufe eingebracht, auch um junge Leute für unsere Berufe zu begeistern. Als erfolgreich und medienwirksam hat sich hier die Skills-Organisation auf europäischer und globaler Ebene erwiesen. Wir haben die Bedeutung der World Skills beim Finale im Oktober 2017 in Abu Dhabi beobachten können, als der französische Meister Guillaume Leroux eine Exzellenzmedaille gewann sowie den sehr guten vierten Platz von 16 Teilnehmern aus 16 Ländern belegte. Alle französischen Regionsmeister sind Botschafter ihres Berufsstandes, und unsere Händler sind ebenso zu den Tagen der offenen Tür der entsprechenden Fachakademien und verschiedenen Veranstaltungen zur beruflichen Ausbildung eingeladen.

NAME

Syndicat National des Entreprises de Service et Distribution du Machinisme Agricole et des Espaces Verts

PRÄSIDENT

Pierre Prim



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Anne Fradier



ADRESSE

6, boulevard Jourdan,
75014 Paris, France

TELEFON

+33 01.53.62.87.00

E-MAIL

gilbert.daverdisse@sedima.fr

INTERNETSEITE

www.sedima.fr



Sonderaktivitäten

Zulassung von Traktoren: SEDIMA hat zusammen mit dem Innenministerium ein Abkommen unterzeichnet, welches den SEDIMA-Mitgliedern ermöglicht, Zulassungen von Fahrzeugen und Maschinen mit Hilfe eines mit dem Ministerium entwickelten Prozesses durchzuführen.

Simo-net: Unsere Website simo-net.fr zur Bewertung von Gebrauchsmaschinen ist soeben modernisiert worden.



Verbandsstruktur

Die Struktur der verbandlichen Interessenvertretung unterscheidet sich deutlich von ihren Schwesterverbänden in Europa, sie kommt vor allem aus dem Handwerk: Regional aktive Betriebe schließen sich zur Wahrung ihrer (vor allem: Arbeitgeber-) Interessen zu sog. „Innungen“ zusammen, diese dann auf Landesebene zu „Landesinnungsverbänden“; deren 12 bilden schließlich den Bundesverband LandBauTechnik (LBT). Indirekt vertritt LBT damit 4.300 Betriebe mit dem Fokus auf Service für und Vertrieb von Landmaschinen, Motor- und Gartentechnik sowie Baumaschinen. Hersteller und Lohnunternehmer sind in der Regel keine LBT-Mitglieder. Damit betreut LBT überschlägig 60% aller Fachbetriebe und gut 90% des nationalen Marktes. Gut 550 der Fachbetriebe haben exklusive Händlerverträge mit Traktorenfabrikaten, wir nennen sie A-Händler; im Durchschnitt sind sie größer, machen gut 80% des nationalen Vertriebsmarkts aus und haben häufig mehrere eigene Niederlassungen in ihrem Vertriebsgebiet. Gerade für die Fabrikathändler gründete LBT so genannte „Fabrikatsvereinigungen“: professionell geführte Vereine für die Händler immer eines (Traktoren-)Fabrikats, verbandsmäßig auf Bundesebene eingegliedert und von dort betreut. Speziell für die Betreuung der Fachbetriebe mit Schwerpunkt in der Kommunal- und Gartentechnik gibt es eine eigene Branchenvertretung: die „Bundes-Fachgruppe Motorgeräte“.

Basisdaten

In Deutschland gibt es 4.327 aktiv im Markt stehende Fachbetriebe, diese beschäftigen 43.900 Personen und erwirtschaften 8,8 Mrd. € Umsatz (2017). 3.600 sind Ausbildungsbetriebe, diese bilden aktuell 7.700 junge Menschen zum Land- & Baumaschinenmechaniker aus; gerade 1% davon ist weiblich.

Branche & Markt

In Deutschland bewirtschaften mittlerweile noch 275.000 Landwirte 16.425.000 ha, die Betriebe sind durchschnittlich 60 ha groß. Höfe in Ostdeutschland haben 232ha, im Süden 37ha und im Norden 100ha. Das bedeutet: Die Konzentration der eigenen Kunden variiert enorm, ebenso deren Ein-

kaufsverhalten: Im Bundesdurchschnitt gibt ein Landwirt 73 €/ha und Jahr für Teile aus - nach Regionen variiert das aber: Osten (38), Süden (100), Norden (86).

Landwirte	275.400
Landwirtschaftliche Fläche (ha)	16.425.000
Lohnunternehmer	3.300
Traktorzulassungen	37.722
Gebraucht-Traktorenverkäufe	79.500
Traktoren im Bestand	1.420.000
Beschäftigte pro Fachbetrieb	10,2
Umsatz pro Fachbetrieb (€)	2.010.000

Statistik basierend auf 2016:

Aus- & Weiterbildung

LBT ist in der beruflichen Aus- und Fortbildung verankert - Weiterbildung während des gesamten Berufslebens und die Anpassung von Ausbildungs- und Trainingsprogrammen stehen hier im Mittelpunkt. Daneben erarbeitet LBT auch ganz neue Berufsbilder und Qualifizierungsstufen, die zumeist modular aufeinander aufbauen; zudem arbeitet LBT bereits mit Universitäten zusammen. Die LBT betreut die Weiterbildung aller Mitarbeiter in den Fachbetrieben und bietet für die innerbetrieblichen Experten aus Vertrieb, Export, Logistik, Finanzierung oder Werkstatt über die LBT-Academy eigene berufliche Branchen-Diplome; dazu arbeitet LBT eng mit seinem offiziellen Branchenmagazin AGRARTECHNIK zusammen.

Branche & Beruf

Zur Nachwuchswerbung und zur positiven Imagebildung von Branche und Beruf hat LBT gemeinsam mit fast allen wichtigen Herstellern der Branche eine Kampagne namens „starke Typen“ ins Leben gerufen. Unter diesem Label hat LBT eine umfassende Reihe an Materialien für die Image- und Nachwuchswerbung erstellt, die den Mitgliedern vor Ort helfen soll, ihre Kunden und Interessenten davon zu überzeugen, „in der besten Branche der Welt“ tätig zu sein.

NAME

LandBauTechnik-Bundesverband e.V.

PRÄSIDENT

Ulf Kopplin



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT

Dr. Michael Oelck



ADRESSE

Ruhrallee 80,
D-45136 Essen, Germany

TELEFON

+49 201 89624-0

E-MAIL

info@landbautechnik.de

INTERNETSEITE

www.landbautechnik.de



Ausstellungen & Messen

LBT ist Partner der Agritechnica, der „world's no. 1“. Auf dieser Branchen-Leitmesse ist LBT verantwortlich für das internationale Händler- und Dienstleistungszentrum: ein Treffpunkt mit Lounge-Charakter für Fachbetriebe aus aller Welt, die sich mit ihren Partnern, Kunden und Mitarbeitern treffen und eingeladen sind, sich als Gastgeber zu fühlen. Es ist mein „home at the fair“. Direkt nebenan organisiert LBT mit der „Werkstatt live“ eine Show für Beruf und Branche, speziell für Schüler, Eltern und Lehrer. LBT ist daneben auch Partner anderer Fachmessen mit bundesweiter Ausstrahlung wie z.B. der DemoPark (für Garten- und Kommunaltechnik) oder der EuroTier.



MEGFOSZ (Nationale Vereinigung der Landmaschinen und Werkzeuglieferanten)

MEGFOSZ wurde am 19. Mai 1999 mit dem Ziel gegründet, die fachlichen Interessen der ungarischen Landmaschinen- und Werkzeuglieferanten und Händler zu vertreten und die gemeinsam formulierten Ziele umzusetzen.

Eine wichtige Aufgabe ist die Festlegung von Standards für die Mitgliedervereinigung, die Veröffentlichung von Gesetzesvorschriften und die Mitwirkung an der Erarbeitung von Gesetzesänderungen. Die Vereinigung vertritt die Interessen ihrer Mitgliederbetriebe bezüglich Genehmigung und Überwachung des Handels mit Landmaschinen, um die Branche effizient zu gestalten. Ein weiteres wichtiges Thema ist die Bewertung des heimischen Marktes und der internationalen Märkte und die Übermittlung ihrer Umfrageergebnisse an die Mitglieder in Fachforen und weitere Kommunikationskanäle.

Das MEGFOSZ Management wurde 2012 neu zusammengesetzt. Das neue Management hat die Handlungsfähigkeit der Organisation neu und aktiv gestaltet, was bereits Ergebnisse gezeitigt hat. Bei der Jahreshauptversammlung im April 2017 wurden die Vorstandsmitglieder fast in ihrer Gesamtheit wiedergewählt, so dass die in der Vergangenheit begonnene Arbeit fortgesetzt werden kann. Die Zahl unserer Mitglieder hat sich seit 2012 von 60 auf 101 im Jahr 2017 erhöht.

Der Jahresumsatz der MEGFOSZ Mitglieder aus dem Verkauf von Landmaschinen und Technik belief sich 2016 auf etwa 717 Millionen Euro. Für 2017 werden weiter steigende Umsätze erwartet. Mehr als 3.100 Mitarbeiter arbeiteten 2017 in 255 Betrieben der Branche. Momentan hat die Branche 448 Auszubildende.

2014 startete MEGFOSZ eine Werbekampagne unter dem Motto „Werde auch Landtechnikmechaniker“. Das Hauptziel der Kampagne, die auch im Jahr 2018 fortgeführt wird, ist es, unsere Branche in den Mittelpunkt zu rücken, und dies

zusammen mit über 100 Partnern. Dazu gehören unter anderem das Landwirtschaftsministerium, die Landwirtschaftskammer die MKB Bank Zrt., die Vereinigung ungarischer Landmaschinenhersteller und fast alle landwirtschaftlichen Berufsschulen. Die Kooperation mit der MBK Bank Zrt., ist in diesem Umfang in Ungarn einzigartig.

Ziele der Kampagne

- MEGFOSZ will sicherstellen, dass entsprechender Nachwuchs von Mechanikern, Maschinenbauingenieuren und Maschinenführern für die Branche gewährleistet ist
- Verbesserung des Berufsbildes in der Landwirtschaft
- Steigerung der Beschäftigungsrate im landwirtschaftlichen Sektor außerhalb der Region Budapest
- Langfristig angelegte Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ungarischer Landwirtschaftsprodukte durch entsprechende Fachkräfte

Ausstellungen

Es gibt eine große Anzahl landwirtschaftlicher Ausstellungen in Ungarn. Deshalb hat unser Marketing beschlossen, sich nur auf die drei wichtigsten Messen zu konzentrieren. Diese sind:

- Die **Landmaschinenschau** Budapest (AgrárépShow)
- **Nutztierstage** in Hodmezövásderhely (Alföldi Allattenyesztési Napok)
- **2. NAK Feldtage und Landmaschinenschau** in Mezöhegyes

Themenbezogene Arbeitsgemeinschaften

MEGFOSZ hat verschiedene themenbezogene Arbeitsgemeinschaften ins Leben gerufen. Diese sind unter anderen:

Statistik – Das Team steuert in Übereinstimmung mit den entsprechenden Regularien national die Datenerfassung und das Datenmanagement und stellt Climmar ebenfalls Daten zur Verfügung. In diesem Jahr möchten wir die Arbeit an einer internen Statistik in Übereinstimmung mit dem Wettbewerbsrecht beginnen.

NAME
MEGFOSZ

PRÄSIDENT
Zsolt Harsányi



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Viktor Medina



ADRESSE
HU-2100 Gödöllő, Tessedik S. u. 4.
Hungary

TELEFON
+36 205 100 417

E-MAIL
info@megfosz.com

INTERNETSEITE
www.megfosz.com



Ausstellungen – Für jede ungarische Landwirtschaftsschau haben wir eine Arbeitsgemeinschaft gegründet. Es geht darum, für die jeweiligen Messen gute Bedingungen zu verhandeln.

Anerkanntes Maschinenhändlerprogramm – Zum Jahresende 2015 entschieden die Mitglieder, den Markt transparenter zu gestalten, indem man ein neues System einführt, welches die Marktteilnehmer nach bestimmten Kriterien klassifiziert. Ziel dieser Arbeitsgemeinschaft ist es, ein entsprechendes System auszuarbeiten.





UNACMA ist der nationale Verband von Händlern, Mechanikern und Reparaturbetrieben von Landmaschinen und Gartengeräten. Er vertritt die Händler, Werkstätten und Maschinenersatzteihändler für die Bereiche Landwirtschaft, Gartengestaltung, Forstwirtschaft, Entwässerung und Zootchnik. Die Branche wird in ihrer Gesamtheit und landesweit präsentiert und vereint die örtlichen ACMA (Vertretung Landtechnikhändler) sowie einzelne Unternehmen.

Im Jahr 2017 konzentrierte sich der Verband auf folgende Aktivitäten:

- Überwachung und Inspektion landwirtschaftlicher Maschinen
- Lobbyingaktivitäten gegenüber dem italienischen Parlament, Ministerien, Regionen, Institutionen.
- Unacma Roc: ein zertifiziertes Werkstättenetzwerk
- Mech@grijOBS: über die national wichtigsten Messen fördert UNACMA die gewerbliche Ausbildung junger Menschen zu Mechanikern und Mechatronikern in der Landwirtschaftsbranche
- „Unacma for Life“: Unacma unterstützt die Gründung zweier Werkstätten in Afrika
- Unacma ist Teilnehmer bei den größten nationalen und internationalen Messen und organisiert gelegentlich Messeaktivitäten
- Unacma unterstützt Climmar bei seinen Datenerhebungen
- Anträge bei Grundverordnungen
- Digitalisierte Landwirtschaft
- Problemmanagement im Bereich Gebrauchtmasschinen und Diebstahl
- PSR (Ländliches Entwicklungsprogramm)
- Vierteljahresmagazin Unacma Life
- Gewährleistung für Gebrauchtmasschinen (Sicura!)

Schlüsselzahlen der Branche

In Italien gibt es **2.300 Händler**. Diese Zahl beinhaltet auch Gebrauchtmasschinenhändler, Anlagen- und Gerätehändler sowie Händler für Ausstattung, Werkzeuge und im Bereich Gartengestaltung. **Der Bereich Händler für landwirtschaftliche Maschinen für Traktoren und Erntemaschinen umfasst nur etwa 400 Betriebe**. Unacma hat ca. 200 Mitglieder, die etwa 80% des Branchenumsatzes erzielen. Insgesamt sind im Händlerbereich etwa 8.300 Beschäftigte zu finden.

Der Markttrend hat offenbart, dass der Verkauf von Traktoren in den letzten 15 Jahren um 50% zurückgegangen ist; trotzdem ist die Anzahl der Händler stabil geblieben, was die Anpassungsfähigkeit der Branche an die Marktbedürfnisse zeigt.

Bezogen auf Zahlen zusammengetragen durch FederUnacoma wird **die Zahl der Traktorneuverkäufe für 2017 etwa 18.500 Einheiten betragen**.

Aktivitäten des Verbandes

Bezogen auf die Aktivitäten im Bildungsbereich ist **Mech@grijOBS** das bedeutendste und erfolgreichste Projekt.

Das Ziel des Projekts ist es, die Auszubildenden an Technikkollegs über die Fertigkeiten zu informieren, die sie benötigen, um in unserer Branche als Facharbeiter zu arbeiten. Eine Teilnahme am Projekt ermöglicht Auszubildenden ein Praktikum bei einem italienischen Landmaschinenhändler. Unacma traf in diesem Jahr (2017) mehr als 1000 Schüler weiterführenden Schulen, die an unseren Workshops teilnahmen.

In Zusammenarbeit mit der INAIL (das gesamtstaatliche Versicherungsinstitut für Arbeitsunfälle) befasst sich die Unacma mit der Angleichung von Kursen, um den Richtlinien der jeweils aktuellen italienischen Standards und Regeln gerecht zu werden. Das Ziel ist es, Händler wie auch Werkstattmitarbeiter in italienischem

NAME
UNACMA

PRÄSIDENT
Roberto Rinaldin



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Gianni Di Nardo



ADRESSE
Via Spinoza 28,
00137 Rome, Italy

TELEFON
+39 06 87420010

E-MAIL
segreteria@unacma.it

INTERNETSEITE
www.unacma.it



Recht bezüglich Landmaschineninspektion und Wartung zu schulen und sie so in das Unacma Roc Netzwerk zu holen – das zertifizierte Werkstättennetzwerk.

Unacma ist Partner der Enama (Nationale Behörde für die Mechanisierung in der Landwirtschaft) und der Confcommercio (dem allgemeine italienische Zusammenschluss von Unternehmen, Fachbetrieben und Selbständigen).



Die LTRTA ist eine Nichtregierungsorganisation. Sie wurde 1999 von 6 Mitgliedern als Branchenvertretung gegründet. Durch sie werden die Interessen der Landmaschinenhersteller, Handwerker und Dienstleister, Fachkräfte und anderer Interessierter sowie juristische Personen vertreten, um so die Entwicklung der Branche voranzutreiben und gemeinschaftliches Zusammenwirken und fachbezogene Entwicklungen weiter zu bündeln.

LTRTA Ziele:

- Schutz der Interessen der Landmaschinenhersteller und Händler durch Verabredung eines klaren und umfassenden Regelwerks. Das Angebot von Dienstleistungen und Geräten durch kompetente und qualifizierte Betriebe soll damit in Zusammenarbeit mit gut informierten und entsprechend verantwortlichen Landwirten geregelt werden.
- Verbesserung landwirtschaftlicher Geräte und Bereitstellung von technischen Dienstleistungen, um so die Branche in Lettland zu entwickeln.
- Vertretung unserer Mitglieder bei Verhandlungen mit allen Institutionen und Organisationen, die die Interessen unserer Mitglieder betreffen, sowohl auf nationaler als auch auf lokaler Ebene – Ansprechpartner sind das Landwirtschaftsministerium, der Bauerntag, Climmar und die Nichtregierungsorganisation des Beirates der Landwirte.
- Ausbildung und Schulung junger Nachwuchskräfte – Meisterausbildung
- Verbesserung des landwirtschaftlichen Ausbildungssystems der Branche in Lettland und Zusammenarbeit mit den gewerblichen Bildungseinrichtungen.

Unsere Mitglieder und der Markt

- Wir arbeiten in den verschiedenen Regionen Lettlands und in den verschiedensten landwirtschaftlichen Bereichen: Anbau von Nutzpflanzen, die Milchwirtschaft, Tierzucht, Forstwirtschaft, Gartenbau, Landschaftspflege und Straßenbau
- Verkauf von neuen und gebrauchten Maschinen und Geräten, Wartung und Dienstleistungen in Werkstätten und vor Ort, Mieten von Maschinen, Verkauf von Ersatzteilen, Schulungen und Beratung
- Die Kunden: Landwirte, Stadtverwaltungen, Baufirmen/Lohnbetriebe, Straßenbaubetriebe, Eigentümer von Forsten, Garten- und Landschaftsbau
- 58.496 Landwirte bearbeiten 1.711.481 ha landwirtschaftliche Flächen. Das bedeutet eine Durchschnittsgröße von 29,26 ha pro Betrieb, was auch sehr kleine Höfe umfasst. Der Markt teilt sich in vier Regionen auf.
- Marktaktivitäten sind in hohem Maße abhängig von den Projekten, die durch den EU Strukturfund im landwirtschaftlichen Entwicklungsplan 2014-2020 gefördert werden.
- **Umsätze und Verkäufe für 2017:**

Traktoren	796
Mähdrescher	144
Teleskoplader	135
Erntemaschinen	4

NAME
LTRTA

PRÄSIDENT
Guntis Tigeris



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Evija Grāmatiņa



ADRESSE
Republic Square 2, Office 922,
LV-1010 Riga, Latvia

TELEFON
+371 27853206
+371 29401064

E-MAIL
birojs@ltrta.lv

INTERNETSEITE
www.ltrta.lv



	Lettland	LTRTA Mitglieder
Registrierte Betriebe im lettischen Handelsregister	258	29
Umsatz	€ 528,8 Millionen	€ 329,4 Millionen
Anzahl der Mitarbeiter	1,945	738



Schlüsselzahlen und Händlerprofile

Die Vereinigung der Landmaschinenhändler im Großherzogtum Luxemburg (Fédération des Entrepreneurs du Machinisme Agricole et Industriel du Grand-Duché de Luxembourg [FEMAL]) umfasst 16 Händler. Sie repräsentieren 90 % aller eingetragenen Betriebe dieser Branche Luxemburgs mit fast 260 Mitarbeitern.

Der Berufsstand des Mechanikers für Landtechnik, Weinbaumaschinen und Geräte definiert sich per Gesetz, jegliche Art von Maschinen in der Landwirtschaft, für den Weinbau, in Forsten, Gartenbau, Straßenbau und Geräte und weitere technische Installationen in der Landwirtschaft Instand zu halten. Darüber hinaus halten sie Zubehör vor und fertigen Ersatzteile.

Voraussetzung für die Arbeit als Mechaniker ist der Facharbeiterbrief (Diploma of Vocational Aptitude), den man nach einer dreijährigen Ausbildung in einem zertifizierten Betrieb erwerben kann.

Um in der Branche entsprechend anerkannt zu sein, legt der Facharbeiter nach weiteren drei Jahren seine Prüfung zum Meister ab.

Der Umsatz der Gesamtbranche belief sich für 2014 auf etwa € 180 Millionen. Verkauft wurden 183 Traktoren, 16 Mähdrescher und 100 weitere Land- und Erntemaschinen.

Der Großteil der Händler sind klein- und mittelständische Betriebe mit etwa 10 Beschäftigten. Diese Betriebe befinden sich im ländlich geprägten Norden des Großherzogtums. Die Kunden der FEMAL-Mitglieder sind in der Hauptsache Landwirte, Stadtverwaltungen, Bauunternehmen, Forstbesitzer und Weinbauern; viele befinden sich im Osten des Landes.

Die Anzahl der landwirtschaftlich geprägten Betriebe nimmt jährlich mit einer Rate von etwa 15-20 Unternehmen ab, was erhebliche Auswirkungen auf den Verkauf von Landtechnik hat. Der neue Plan für die Entwicklung des ländlichen Raums (PRD) hat zu einem starken Rückgang von Zuschüssen beim Kauf von Landmaschinen geführt. Innerhalb eines Zeitraums von 7 Jahren beträgt der Zuschuss nur mehr € 20.000.

Der Negativtrend zeigt sich in den Verkaufszahlen für Landtechnik:

	2017 (1. HJ)	2016	2015	2014	2013
Traktoren	128	160	168	183	229
Mähdrescher	5	4	5	17	12
Teleskopklader	59	69	65	126	170
Erntemaschinen	5	7	4	2	12

Aktivitäten der nationalen Branchenvertretung

2017: Interessenvertretung der Mitglieder in der Regierung, im Gebrauchtmaschinenmarkt von Landtechnik. Teilnahme an der nationalen Landwirtschaftsschau von Ettelbruck im Juni, Veranstalter des 64. CLIMMAR Kongresses im Oktober.

Projekte für 2018: Organisation eines Marktes für gebrauchte Landmaschinen, Neuorganisation der gewerblichen Ausbildung, Teilnahme an der Landwirtschaftsschau in Ettelbruck im Juni, Teilnahme am CLIMMAR Kongress im Oktober in Prag, Ausrichtung der „Woche der Landtechnik“ in allen Mitgliedsbetrieben im Oktober.

NAME
FEMAL

PRÄSIDENT
Romain Siebenaller



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
François Engels



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

TELEFON
+3524245111

E-MAIL
f.engels@fda.lu

INTERNETSEITE
www.femal.lu





Fedecom ist die niederländische Organisation der Hersteller, Importeure und Händler landwirtschaftlicher Maschinen, Materialhandling und Baumaschinen. Sie hat 930 Mitglieder, davon sind etwa 700 Händler; das entspricht etwa 85 % der gesamten Branche. Da es keine gesetzlich verpflichtende Straßenzulassung gibt, sind detaillierte Zahlen von verkauften Maschinen leider nicht vorhanden. Die Mitglieder nehmen aber an einer freiwilligen Umfrage teil, die jeweils 12 Monate nach der Fahrzeugzulassung erhoben wird und in Einklang mit den europäischen Wettbewerbsregeln steht. Die beste Schätzung für die Umsatzzahlen unserer Branche liegen bei etwa € 3,5 Milliarden. Etwa 16.500 Menschen sind in der Branche beschäftigt. In den letzten Jahren wurden zwischen 2.500 und 3.250 Traktoren jährlich verkauft. Die Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe ist im Jahr 2017 auf etwa 62.000 zurückgegangen, dazu kommen ca. 2500 Lohnbetriebe. Lohnbetriebe werden immer wichtiger, da Landwirte heute mehr zu Managern ihrer Betriebe geworden sind. Sie entscheiden täglich neu, ob sie Arbeiten selbst ausführen oder Dienste ankaufen. Der Preis für landwirtschaftliche Flächen ist sehr hoch und beträgt im Durchschnitt € 57.000/ha.

Fedecom hat fünf Arbeitskreise, die ihre Schwerpunkte wie folgt legen:

- Landwirtschaftliche Geräte
- Viehzucht und Milchwirtschaft
- Materialtransport
- Kommunalfahrzeuge und Rasenpflege
- Gartenbau und Gewächshäuser

Fedecom's Ziel ist es, ihre Mitglieder zu unterstützen und so deren Geschäft zu stärken. Aktivitäten, wie zum Beispiel Lobbying (in Politik und an den verantwortlichen Regierungsstellen), Datenauswertung (Marktinformationen und Statistiken, Benchmarking und allgemeine Geschäfts/Wirtschaftsdaten/Informationen) stehen im Fokus. Dazu kommt die Unterstützung und Bereitstellung von Leistungen (Bewerbung von Messen, Bildung, Inspektionen). Die Hauptziele der

Fedecom sind: eine ausreichende Zahl von qualifizierten Arbeitskräften für die Branche, Betriebs- und Arbeitssicherheit im Umgang mit Maschinen und im Verkehr, eine verbesserte Leistungsfähigkeit unserer Mitgliederbetriebe und die Förderung unserer Branche. Durch unsere „Fedecom Business School“ schulen wir Auszubildende und bereits qualifizierte Arbeitskräfte. Die „Fedecom Business School“ unterstützt seine Mitglieder durch MentorPlus Berater. Sie besuchen über 400 Auszubildende und ihre Arbeitgeber sechs Mal im Jahr, um die Lernerfolge der Schulungen zu optimieren. A-Keur ist unser herausragendes eigenes Zertifizierungstool. Obwohl eine jährliche Überprüfung der Fahrzeuge/Geräte/Maschinen in Holland nicht verpflichtend ist, sind ca. 30 unserer Mitglieder VA-Keur zertifiziert und führen im Jahr ca. 150.000 Überprüfungen durch. Wir bieten unseren Mitgliedern verschiedene Marktstatistiken an, und seit Ende 2016 ein anonymisiertes Benchmarktool, in denen einige KPIs sie in die Lage versetzen, ihre Betriebsführungen mit anderen Unternehmen vergleichen zu können.

Als Fedecom sind wir Eigentümer und Ausrichter von:

- **Agro Techniek Holland** für landwirtschaftliche Geräte
- **Groen Techniek Holland** für Rasenpflege und kommunale Grünflächen

Beide Messen sind Freiluftveranstaltungen und finden abwechselnd alle zwei Jahre statt. Sowohl Fedecom Mitglieder als auch Nichtmitglieder sind Teilnehmer. Fedecom pflegt eine enge Partnerschaft mit Untergruppierungen wie der LTO für Landwirte und Cumela für Lohnbetriebe. Zu verschiedenen wichtigen Themen schließen wir uns zusammen, um gegenüber der Politik als Lobby aufzutreten. Fedecom richtet Treffen für seine Mitglieder aus. Alle interessierten Mitglieder werden mit wichtigen Informationen versorgt. Präsident der Fedecom ist Erwin Ros. Er ist der geschäftsführende Manager der Kamp de Wild Holding, einer Tochtergesellschaft der Royal Reesink. Geschäftsführender Direktor der Fedecom ist Gerard Heerink.

NAME

Fedecom

PRÄSIDENT

Erwin Ros



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Gerard Heerink



ADRESSE

Einsteinbaan 1, 3439 NL
Nieuwegein, The Netherlands

TELEFON

+31 30 6049111

E-MAIL

secretariaat@fedecom.nl

INTERNETSEITE

www.fedecom.nl



Schlüsselaktivitäten 17

- Lobbyarbeit bezüglich EU Regularien für Maschinen und Straßenzulassungen
- Restrukturierung des Kooperationsmodells mit Schulungszentren und der Entwicklung (Start up) von eigenen Bildungskonzepten (tools)
- Landwirtschaftsmesse in Assen
- Mehrere Informationsveranstaltungen für Mitglieder
- Intelligente „grüne“ Geschäfte und Start-up eines neuen Netzwerks zu diesem Thema
- M.O.V.E „Mechanization Development Women Event“. Frauen in technischen Berufen – eine Veranstaltung zur interaktiven Kompetenzentwicklung
- Start-up für eine langfristige Verfügbarkeit von Mitarbeitern in der Branche

Polen (PIGMiUR)



Größe spielt eine Rolle

Mit diesem Motto unterstützen wir diejenigen Firmen, die sich im Jahr 1998 entschieden, die polnische Industriekammer für Landmaschinen und Anlagen zu gründen (PIGMiUR). Das Motto hat bis heute seine Gültigkeit. Heutzutage hat die Branchenvertretung eine bedeutende Stimme in der Wirtschaft und vertritt entsprechend seine Interessen. PIGMiUR ist eine unabhängige Organisation und repräsentiert momentan 93 Unternehmen aus dem Sektor Landmaschinen und Zubehör. Sie umfasst alle wichtigen nationalen Hersteller und Händler von Maschinen sowie die Vertreter internationaler Marken im Bereich Landtechnik und Landmaschinen.

Branchenfakten 2017

- 2017 wurden 10.850 neue landwirtschaftliche Traktoren zugelassen, 1898 mehr als 2016, was einen Zuwachs von 21,2 % bedeutet.
- Die Zahl der verkauften Gebrauchstraktoren stieg von 15.302 im Jahr 2016 auf 16.292 Einheiten im letzten Jahr.
- Die Zahl der neu zugelassenen Anhänger stieg von 2.994 auf 4.703 (ein Zuwachs von 57%)



Ausstellungen

Mazurskie AGRO SHOW (Masurische Landwirtschaftsschau)

Eine Hallenmesse für Landmaschinen, die seit 2015 in Ostróda in Nordpolen stattfindet. Es gab 200 Aussteller, 40.000 Besucher und 37.000m² Ausstellungsfläche.

Zielone AGRO Show
(Grüne Landwirtschaftsmesse):

Ausgerichtet speziell auf Rinderzüchter und Milchbauern mit Vorführungen, 150 Aussteller und 35.000 Besucher auf 15.000m² Ausstellungsfläche auf einem Areal von 45 ha.

AGRO SHOW

AGRO SHOW ist die größte Freiluftausstellung in Europa und findet seit 1999 statt. Über 900 Aussteller, davon 100 aus dem Ausland. 150.000 Besucher kamen zur Messe auf 150.000m² Ausstellungsfläche. Sie wird 2018 zum zwanzigsten Mal stattfinden.

Ausbildung und Schulung

- **MECHANIK NA MEDAL** (der perfekte Mechaniker): ein Wettbewerb für Mitarbeiter in der Branche Landmaschinen und Anlagen
- **MŁODY MECHANIK NA MEDAL** (der perfekte jungen Mechaniker): Wettbewerb für Auszubildende landwirtschaftlicher Schulen, die beabsichtigen, den Beruf des Landmaschinenmechanikers zu ergreifen.
- **SERWIS NA MEDAL** (die perfekte Leistung): Wettbewerb für die besten Werkstätten in Polen. Ziel ist die Verbesserung der angebotenen Dienstleistungen für die Branche in Gesamtpolen.
- **Akademie für Handel und Betriebswirtschaft**: ein Schulungsprojekt für Mitglieder der Handelskammer zur Weiterbildung von Mitarbeitern im Vertrieb und in der unteren und mittleren Unternehmensführung.

PIGMiUR Analysen und Studien

PIGMiUR beobachtet regelmäßig den Traktoren- und Anhängermarkt. Die Berichte basieren auf der landesweiten

NAME

Polish Chamber of Commerce of Agricultural Machines and Facilities

PRÄSIDENT

Aleksandra Gralik



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Michał Spaczyński



ADRESSE

ul. Poznańska 118,
87 – 100 Toruń, Poland

TELEFON

+48 56 651 47 40

E-MAIL

biuro@pigmur.pl

INTERNETSEITE

www.pigmur.pl



Datenerhebung der Fahrzeugzulassungen und Fahrzeughalter, die unserer Kammer jeden Monat zukommen. Alle sechs Monate erstellen wir eine Untersuchung zur aktuellen Markteinschätzung. Diese Daten werden verwendet, um die Landmaschinen- und Anlagenbranche zu bewerten.

Das PIGMiUR Mitteilungsblatt erscheint jedes Vierteljahr und enthält die wichtigsten Informationen über unsere Aktivitäten und Neuigkeiten über unsere Mitglieder.



AGRION – die slowakische Vereinigung der Landtechniklieferanten

AGRION – die slowakische Vereinigung der Landtechniklieferanten wurde 1994 gegründet. Sie verbindet momentan 54 der größten und wichtigsten Händler, Hersteller und Importeure von Landmaschinen.

2017 war ein bedeutsames, wenn auch schwieriges Jahr für AGRION. Zusätzlich zu den bekannten Veranstaltungen konzentrierte sich die Vereinigung auf neue Aktivitäten und formulierte neue Ziele. Nach 23 Jahren hat AGRION einen neuen Präsidenten. Die Vereinigung wurde Bürge des neuen Berufsschulprogramms mit dem Namen Agrarmechatronik (Agromechatronics). Die AGRION Mitglieder lehnten es aufgrund unfairer Preisbedingungen ab, an einer Ausstellung teilzunehmen, die sie 10 Jahre zuvor selbst ins Leben gerufen hatten.

Der neue Präsident

Jan Jech ist nach 23 Jahren als Präsident von Peter Matejovic abgelöst worden. Matejovic ist Gründungsmitglied und seit 1992 im Bereich Wartung von Landmaschinentechnik und Verkauf tätig und einer der Gründungsmitglieder der Vereinigung. Vor seiner Ernennung zum Präsidenten hat er bereits der AGRION als Vizepräsident gedient. Als einer seiner Verdienste gilt AGRIONs Mitgliedschaft bei CLIMMAR. Für die Zukunft betrachtet es AGRION als eine ihrer Hauptaufgaben, sich auf andere Geschäftsfelder zu fokussieren, die durch erhebliche positive Auswirkungen auf die finanzielle Situation der Vereinigung haben können und auch die Betriebskosten für die Mitglieder senken helfen.

Das Ausbildungsprogramm Agromechatronik

Es gibt einen ständig steigenden Bedarf nach Fachkräften im Bereich der Landma-

schinenwartung. In Zusammenarbeit mit dem Bildungsministerium hat AGRION eine Studie vorgelegt, die Bedarfe ermittelt. AGRION ist eine Kooperation mit drei Berufsschulen eingegangen. Für das neue Programm, welches im September 2017 beginnt, haben sich schon 30 Auszubildende fest angemeldet. Ziel ist es, 40 Auszubildende für das kommende Ausbildungsjahr zu gewinnen.

AGROSALÓN

AGROSALÓN ist eine Spezialmesse für landwirtschaftliche Maschinen. Sie wurde 2006 auf Initiative der AGRION ins Leben gerufen. Leider war es 2016 nicht möglich, mit dem Ausrichter der Messe – dem staatlichen Messezentrum Agrokomplex eine Übereinkunft über die Teilnahmebedingungen der AGRION Mitglieder an der Messe im Jahr 2017 zu erreichen. Daher lehnten fast alle Mitglieder der AGRION die Teilnahme an der Messe ab. Man hofft jedoch, künftig wieder eine Stimme in der Organisation der Messe zu haben.

Feldtage

Die Futterpflanzenfeldtage werden traditionell von der AGRION organisiert, und die Ausstellung im Mai 2017 markierte die 23. Wiederauflage. Unsere Mitgliederbetriebe wie auch die Besucher, die in großer Zahl kamen, zeigten sich zufrieden. Leider waren die Herbst-Landwirtschafts- und Maistage im September 2017, die von der AGRION mit ausgerichtet waren und im Osten der Slowakei stattfanden, vom Wetter beeinträchtigt. Für dieses Jahr plant AGRION als Mitausrichter, die Anzahl der Freigeländeschauen von zwei auf drei auszuweiten.

CLIMMAR Frühjahrstreffen

Die Hauptaufgabe in der Organisation des CLIMMAR Treffens in Bratislava im April 2018 umfasste die Wahl des Veranstaltungsortes sowie die Programmerstellung für die Delegierten. Für die Zukunft hat man sich vorgenommen, auch einmal einen CLIMMAR Kongress zu organisieren.

NAME

AGRION

PRÄSIDENT

Peter Matejovič



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Juraj Huba



ADRESSE

Rybárska 37,
94901 Nitra, Slovakia

TELEFON

+421 911 986 603

E-MAIL

agrion@agrion.sk

INTERNETSEITE

www.agrion.sk

AGRION

ZDRUŽENIE DODÁVATEĽOV
PŮDOHOSPODÁRSKEJ
TECHNIKY V SR

Informationsblätter und Newsletter

AGRION Mitglieder werden stetig über die neuesten Entwicklungen in der Gesetzgebung, Marktentwicklungen und den Verbandsaktivitäten ihrer Vertretung informiert – 2017 mit insgesamt 42 Newslettern.



Über MaskinLeverantörerna (ML)

ML wurde 1948 gegründet und teilt sich in sechs Bereiche auf. Die Mitgliedsunternehmen sind Lieferanten oder Händler für das Baugewerbe, Gabelstapler, Forstmaschinen, Straßeninstandsetzungsmaschinen, Landmaschinen und Landtechnik sowie Geräte für die professionelle Park- und Gartengestaltung. Der Sektor Landmaschinen umfasst 70 Händlerbetriebe und 47 Importeure und Hersteller. Die Mitglieder der ML repräsentieren ca. 90% der gesamten landwirtschaftlichen Branche. Zusammen mit der LRF – der Föderation der schwedischen Landwirte (schwedischer Bauernverband) – hat die ML ein Gremium geformt, an das sich Mitglieder wenden können, um Streitigkeiten zwischen Händlern und Käufern zu schlichten. Dies hat sich als gangbare Alternative zu Gerichtsverfahren herausgestellt. Das Schiedsgericht behandelt etwa 5-10 Fälle pro Jahr. Die ML bietet ihren Mitgliedern auch eine einmalige Versicherung für Entschädigungen bei indirekten Verlustschäden an. Sollte der Landwirt eine Produktionseinbuße erleiden, die sich auf Maschinen oder Dienste eines ML Mitgliedes zurückverfolgen lassen, kann der Betroffene innerhalb der ersten 18 Monate nach Erwerb Entschädigungen beantragen.

Aktivitäten 2017

Ausbildung und Schulung

ML sieht eine seiner Aufgaben in der Werbung neuer Mechaniker für die Branche. Die Mitgliedsbetriebe haben einen Bedarf von etwa 200 Mechanikern jährlich über den Zeitraum der nächsten fünf Jahre. Nur etwa 60 Landmaschinenmechaniker machen mo-

mentan jährlich ihren Berufsabschluss. Viele Berufsakademien haben ihre Ausbildungsprogramme aufgrund hoher Kosten in diesem Bereich bereits zurückgefahren oder gänzlich beendet. Um dieser Abwärtsspirale entgegenzutreten, bietet ML den Akademien in ganz Schweden eine Kooperation an. Hierfür werden Maschinen, technische Daten und Informationen sowie technische Schulungen für die Lehrer kostenfrei zur Verfügung gestellt. Die Auszubildenden in den entsprechenden gewerblichen Ausbildungseinrichtungen werden jedes Jahr in das Volvo Besucherzentrum eingeladen – für die Auszubildenden ein sehr willkommener Termin. Zudem wird jedes Jahr den vor dem Abschluss stehenden Auszubildenden die Möglichkeit von Reisen zu wichtigen Herstellern ermöglicht. Im Mai 2017 besuchten 45 Auszubildende den Maschinenhersteller JCB in Rochester in England.

Ausstellungen

ML bringt sich vermehrt in den Bereich Messen und Ausstellungen ein. Mitglieder der ML betonten, dass die bestehenden Messen den Fokus auf die für die Branche wichtigen Produkte aus den Augen verloren hätten. Besucher hätten nicht genug Zeit gehabt, sich die aktuellen Neuheiten und das entsprechende Zubehör anzuschauen, die auf der Messe verkauft werden. 2016 organisierten wir unsere erste eigene Messe, die Svenska Maskinmässin (schwedische Maschinenmesse), bei der nur Mitglieder ausstellen durften. Dies führte zu 46 neuen Mitgliedsanträgen, von den 38 angenommen wurden. Diese erste Messe war ein großer Erfolg und erhielt gute Kritiken, sowohl von Besuchern als auch von Ausstellern. Die Messe wird wieder 2018 stattfinden. Termin ist der 31. Mai bis 2. Juni 2018, und die Messe ist von Ausstellerseite schon ausgebucht.

NAME

ML

PRÄSIDENT

Carl Lindell



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT
Lina Tuveesson
Hallman



ADRESSE

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

TELEFON

+46 8 508 938 80

E-MAIL

info@maskinleverantörerna.se

INTERNETSEITE

www.maskinleverantörerna.se



Schlüsselzahlen für Schweden

	2015	2016	Veränderung	Jan-Aug 2016	Jan-Aug 2017	Veränderung
Traktoren	2681	2965	11%	1863	1668	-10%
Mähdrescher	195	216	11%	156	147	-6%
Sämaschinen	423	468	11%	341	353	4%
Rundballenpressen	275	294	7%	220	222	1%
Pflüge	462	413	-11%	253	381	51%
Umsatz der Mitgliedshändler 2015:	9,487,400,000 SEK = €976,477,000					





Gold für die Schweiz

Der Schweizer Landmaschinenmechaniker Adrian Krähenbühl hat an den Berufsweltmeisterschaften in Abu Dhabi sensationell den ersten Rang erreicht und darf sich nun Weltmeister nennen. Seine Leistung ist beste Werbung für die hervorragende Qualität der schweizerischen Berufsbildung. Die intensive und monatelange Vorbereitungszeit in Zusammenarbeit mit dem Fachverband Agrotec Suisse hat sich ausgezahlt. Das Wettbewerbsprogramm in Abu Dhabi war streng. Während vier Tagen lösten die Teilnehmer sieben Praxisaufgaben, bei denen Diagnose-, Einstellungs- und Reparaturarbeiten zu erkennen und auszuführen waren. Mit höchster Konzentration, Genauigkeit und einer ausgeprägten Ruhe meisterte Adrian diese Aufgaben am besten.

Herzliche Gratulation Adrian, wir sind stolz auf dich!

Neue Weiterbildung Diagnostetechniker Landmaschinen

Bis anhin konnte sich ein Schweizer Landmaschinenmechaniker mittels Berufsprüfung zum Landmaschinen-Werkstattleiter und anschliessend mittels Höherer Fachprüfung zum Landmaschinen-Mechanikermeister weiterbilden. Der Werkstattleiter eines Landmaschinenbetriebs in der Schweiz verfügt heute oftmals über die Meisterprüfung. Deshalb wurde die Berufsprüfung weiterentwickelt sowie ein neuer, praxisgerechter Titel gefunden.

Mit der neuen Ausbildung zum Diagnostetechniker Landmaschinen wird aber nicht nur der Titel geändert. Der Fokus der Ausbildung wird vermehrt auf fachspezifische Grundlagen und komplexe Facharbeiten gelegt. Die Personal- und Werkstattführung wird dagegen hauptsächlich in die Meisterausbildung integriert.

Der Diagnostetechniker Landmaschinen führt komplexe Diagnose-, Reparatur- und Änderungsarbeiten an Land-, Hof-, Kommunal-, und Forstmaschinen durch. Er analysiert komplizierte Probleme systematisch und umfassend. Er entwickelt bedarfs- und kundengerechte Lösungen und setzt diese um. Mit dieser neuen Weiterbildung soll erreicht werden, dass der Diagnostetechniker Landmaschinen technisch der am besten ausgebildete Mitarbeiter im Betrieb ist. Er beherrscht die stufengerechte Kommunikation sowohl mit dem Werkstattpersonal, wie auch mit Kunden und Lieferanten. Der Ausbildungsstart ist im Frühling 2018.

Über Agrotec Suisse

Agrotec Suisse ist der schweizerische Fachverband der Landtechnikbetriebe, zählt rund 630 Mitglieder und ist Teil des Dachverbands AM Suisse. Als breit in den Regionen abgestützter Branchenverband setzt sich Agrotec Suisse für den unternehmerischen Erfolg seiner Mitglieder ein – mit einem breiten Netzwerk von praxiserprobten Unternehmern und Spezialisten. Mit einem Bildungs- und Weiterbildungsangebot, das schon heute das Wissen für morgen vermittelt. Der Fachverband ist verantwortlich für die technische Ausbildung von Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikern sowie den Hufschmiedern im Bereich der Grund- und Weiterbildung. Darüber hinaus bietet Agrotec Suisse ein breites Dienstleistungsangebot in den Bereichen Arbeitssicherheit, technische Unterstützung, Expertisen, Unternehmensführung und Rechtsberatung an. Die Schweizer Landtechnikbranche ist, verglichen mit vielen europäischen Ländern, eher klein strukturiert. Nur gerade 15 Prozent der Mitgliedsbetriebe von Agrotec Suisse beschäftigen mehr als 10 Mitarbeitende. 2016 beschäftigten die 630 Mitglieder rund 4'700 Mitarbeitende und rund 1'300 Lernende. Mitglieder sind Landmaschinenfachbetriebe, Landtechnikhändler und Importeure mit eigenen Vertriebsstützpunkten in den Bereichen Land- und Kommunaltechnik, sowie Motorgeräten. Viele Betriebe üben zusätzliche Aktivitäten in weiteren anverwandten Bereichen aus.

NAME

Agrotec Schweiz
Ein Fachverband des AM Suisse

PRÄSIDENT

Jörg Studer



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT

Werner Berger



ADRESSE

Chräjeninsel 2,
CH-3270 Aarberg, Schweiz

TELEFON

+41 32 391 99 44

E-MAIL

agrotecsuisse@amsuisse.ch

INTERNETSEITE

www.agrotecsuisse.ch







Maschinenverbände

Die britische Vereinigung für Land- und Gartenmaschinen unterstützt tausende unabhängige Land-, Garten- oder Grünflächen Maschinenhändler innerhalb des Vereinigten Königreichs, die ihren Support und Service der Industrie zu Verfügung stellen.

BAGMA wurde 1917 als nationale Vereinigung der landwirtschaftlichen Ingenieure und Geräterhändler gegründet, erst im Jahre 1972 folgte hieraus die BAGMA. 2017 feiert BAGMA sein 100-jähriges Jubiläum als Handelsverband. BAGMA vertritt die Interessen seiner Mitglieder und der ganzen Branche, indem sie - in Zusammenarbeit mit Industriepartnern und Regierungsdepartements - Kampagnen betreibt, zur Verbesserung der Handelsbedingungen innerhalb Großbritanniens. BAGMA hat über 600 Mitglieder, die über 750 Outlets innerhalb der Land- und Gartenmaschinen präsentieren.

Der Sektor hat über 3.000 Händler mit 25.000 Angestellten, der jährlich 4 Mrd. £ erwirtschaftet (4,8 Mrd. €). Es gibt ca. 1.200 Händler, von denen 700 exklusive Vertriebspartner für Traktorenfabrikate sind.

Eines der Hauptziele von BAGMA ist sicherzustellen, dass Nachwuchs in den ländlichen Industriesektor hineingezogen wird und Zugang zu Ausbildungs- und Lehrlingsprogrammen erhält. Es soll so die exzellente Ausbildung neuer Generationen sichergestellt werden. Sie müssen lernen, mit der Entwicklungstechnologie umzugehen und Vorteile aus ihr zu ziehen. BAGMA arbeitet mit Industrie- und Ausbildungssystemen zusammen, um den Nachzug neuer Talente zu sichern.

BAGMA hat eine Reihe von industriespezifischen Ausbildungskursen entwickelt und stellt diese mit Ausbildern und Partnern für rund 450 Techniker und Verkäufer im Jahr zu Verfügung.

Gehe zu <http://bagma.com/training/>

BAGMA hat ein Repräsentanten-Gremium, das sich mit strategischen Aufgaben befasst und eine BAGMA Connect Group, die für industrielle Aufgaben zuständig ist. Das Gremium ist verantwortlich für die Pflege

Schlüsselfakten der britischen Industrie

- BAGMA hat 650 Mitglieder
- Mitglieder-Umsatz jährlich 1,2 Mrd. £
- Equipment Umsatz 4 Mrd. £
- 1.200 Landmaschinenhändler
- 703 Vertragshändler, 15 Marken
- 1.000 Gartenmaschinen Händler
- Über 25.000 Angestellte
- 10.000 Techniker (40% der Händler)

der Beziehungen zwischen BAGMA und seinen Mitgliedern.

Das Vereinigte Königreich produziert weniger als 60 % der Nahrung, die seine Einwohner tatsächlich essen. Auch wenn sich die landwirtschaftlichen Aktivitäten hauptsächlich auf die ländlichen Gebiete beschränken, konzentriert sie sich auch auf Ostanglien

Landwirtschaftliche Fakten Großbritannien

- 70% bewirtschafteter Bereich
- 17,2 Millionen Hektar für Landwirtschaft
- 18,4 Mio. ha landwirtschaftliche Fläche
- 77 ha durchschnittliche Hof Größe
- 36 % Feldfrüchte
- 32 Mio. Schafe und Lämmer
- 4,5 Mio. Schweine
- 4,5 Mio. Milchkühe
- 3,1 Mio. ha Ährenfrüchte (Weizen: 2 Mio. ha)
- 756 ha Raps

Zahlen von 2015

(Feldfrüchte) und den Südwesten (Viehbestand).

Die 212.000 Höfe sind von 20 ha bis zu 100 ha groß. Etwa 58.000 Personen sind in Großbritannien in der Landwirtschaft tätig.

Maschinenverkäufe in Großbritannien

Zulassungen von 50hp Traktoren in Großbritannien sind in den letzten 10 Jahren von 17.000 auf 10.600 in 2016 gesunken. Durchschnittlich registrierte Pferdestärken haben aber auf 160 PS zugenommen. Durchschnittlich wurden 800 Mährescher verkauft, wobei der Höhepunkt 2015 mit 1250 lag und 2016 lediglich 650 Verkäufe getätigt wurden.

NAME

BAGMA

PRÄSIDENT

Brian Sangster



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Keith Christian



ADRESSE

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

TELEFON

+44 1295 713344

E-MAIL

admin@bagma.com

INTERNETSEITE

www.bagma.com



British Agricultural
and Garden Machinery
Association

a specialist division of bira

Eine Konsolidierung der Landmaschinenhändler ist in Großbritannien noch immer ein Thema. Bei immer weniger Firmen, bleibt die Anzahl an Outlets gleich.

Verkäufe von Garten- und Landschaftspflege-Maschinen verzeichnen jährlich einen Umsatz von 550 Mio. £ (660 Mio €). Trends prognostizieren eine Verkaufszunahme von roboterähnlichen Rasenmähern, sowie batteriebetriebener, tragbarer Werkzeuge. Die Entwicklung geht zu batteriebetriebenen, größeren Maschinen.



Fazit des 64. CLIMMAR Kongresses vom 5. – 7. Oktober 2017

Auf dem 64. CLIMMAR Kongress in Luxemburg vom 5. – 7. Oktober 2017 diskutierten die 16 nationalen Händlervertretungen die Zukunft der Landtechnik- und Gartengerätehändlervereinigungen. Der Kongress, bei dem Händlervertreter aus ganz Europa teilnahmen, wurde vom luxemburgischen Mitgliedsverband FEMAL veranstaltet und von **Michel Reckinger**, Präsident des luxemburgischen Handwerks sowie **Romain Siebenaller**, Präsident der FEMAL, eröffnet.

In seiner Eröffnungsrede hob CLIMMAR Präsident **Erik Hogervorst** hervor, dass Händler sich eher als Markenvertreter der Hersteller verstehen und dann nicht ausreichend auf die Wünsche ihrer Kunden eingehen können. Die Komplettanbieter unter den Herstellern kämpfen immer damit, ihrer Aktionäre zufrieden zu stellen und den Marktanteil zu erhöhen. Es ist daher für die Händler wichtig, sich als Betriebe hier etwas zu bewegen.

Wahl des Vorstandes

Erik Hogervorst wurde als Präsident für weitere drei Jahre gewählt. Vizepräsident Joost Merckx wurde ebenfalls für weitere drei Jahre im Amt bestätigt und hat bereits sechs Jahre absolviert. Vizepräsident Ulf Kopplin hat bereits neun Jahre im Vorstand gearbeitet und konnte nicht wiedergewählt werden. Ludger Gude nimmt nun seinen Platz ein.

Erick Thürmer, Geschäftsführer und Eigentümer von Thürmer Tools, dem dänischen Hersteller für Gewindeschneidwerkzeuge, begeisterte das Publikum mit seiner Präsentation zu 3D und 4D Drucken und virtueller Realität und wie diese die Landtechnikbran-

che verändern wird. Danach diskutierten vier Gruppen das Kongressthema „Händler 2030“, welche die Schlüsselthemen der CLIMMAR sind.

Dieter Dänzer, Chefredakteur des deutschen Fachmagazins AgrarTechnik, führte die Plenumsdiskussion, die zu den Themen und Positionspapieren für die künftige CLIMMAR-Ausrichtung führte.

Die Partner COPA/COGENA & CEETTAR

Der zweite Kongresstag wurde vom luxemburgischen Landwirtschaftsminister **Fernand Etgen** eröffnet. Danach erklärte **Max Schulman**, Landwirt aus Finnland und Vorsitzender der Arbeitsgruppe im Bauernverband COPA/COGENA, dass Landwirtschaft ein alter Berufsstand sei, aber bei weitem nicht altmodisch ist. Er betonte, dass die Branche rasante Veränderungen durchlebt, von der Nutzung einfacher Geräte hin zu intelligenten und vernetzten Maschinen. Die Händler müssen sich der Herausforderung stellen, diese hochkomplexen Maschinenlösungen in einer verständlichen Sprache zu verkaufen. Es muss sichergestellt werden, dass alte und neue Maschinen bei der Arbeit kombiniert werden können; Expertise für einen 24/7 Betrieb über das ganze Jahr muss sichergestellt werden.

Klaus Pentzlin, deutscher Lohnunternehmer und Präsident der europäischen Lohnunternehmervereinigung CEETTAR und des deutschen Bundesverbandes Lohnunternehmen e.V. BLU, mahnte Hersteller und Händler, sich endlich auf einen einheitlichen Datenkommunikationsstandard

zu verständigen, so dass jeder Traktor mit jedem Gerät kommunizieren kann. Er hob hervor, dass *Smart Farming*-Lösungen eine Kunden-Händler-Beziehung erfordern, die auf Vertrauen und persönlichem Einsatz der Fachkräfte beruhen.

Pentzlin beschrieb diesen Einsatz als kaufentscheidend, und er hob hervor, dass nur ortansässige Händler solche Leistungen ganzjährig erbringen können. Schließlich betonte er, dass die Strategie vieler Hersteller, sich zum Komplettanbieter zu entwickeln, sich weder für die Landwirte, Lohnbetriebe oder Händler als positiv erweist

Händler sind der Schlüssel zum Erfolg

Jürgen Linder, Vizepräsident Distribution Management der AGCO International GmbH, erläuterte, dass bei Traktoren, Maschinen und Werkzeugen der Elektronikanteil bei Maschinenwartungen im Jahr 2030 etwa 60% ausmachen wird und nur noch 40% in den Bereichen Metall und Hydraulik zu finden sein werden; damit erfahren die aktuellen Werte von 40/60 eine Umkehr. Linder erläuterte im Weiteren, dass Softwareberatung und maschinenferne Dienstleistungen im Jahr 2030 eine entscheidende Rolle spielen werden. Er hob hervor, dass ein erfolgreiches Händlernetzwerk in Zukunft der Schlüssel zum Erfolg für die Komplettanbieter sein wird. Die künftige Rolle der Händler wird davon abhängen, wieviel Mehrwert sie in der Vertriebskette erwirtschaften können: Mehrwert in unterschiedlichsten Bereichen und sicherlich im Bereich Kundenkenntnis und Kundenvertrauen, dem Kundendienst, *Smart Farming*, und einem agrarwissenschaftlichen Verständnis.





**CLIMMAR Kongress
5.-7. Oktober 2017, Luxemburg
(Großherzogtum Luxemburg)**



Software für Unternehmen im Bereich Handel und Reparatur

Hersteller-Schnittstellen - Reparaturaufträge verwalten - Beschaffung - Gebrauchtmaschinen
Werkstattplanung - Maschinenbilanz - KPI - Mobile Anwendungen
Web-Lösungen - Analysen - Workflow - Dokumentenmanagement - ...



Die führende europäische ERP-Software für Landmaschinenhändler

CLIMMAR Kongresse im Laufe der Jahre

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder vom CLIMMAR zu ihrem Jahreskongress in einem der Mitgliedsländer. Der erste Kongress fand 1953 in Paris statt. Der letztjährige Kongress wurde vom 5. bis 7. Oktober 2017 in Luxemburg veranstaltet. Der 65. Kongress vom 4. bis 6. Oktober 2018 wird die Mitglieder nach Prag in der Tschechischen Republik führen. Die tschechische Mitgliedsorganisation SDZT wird für die Organisation des Kongresses verantwortlich sein.

Der Kongress gilt nicht nur als jährlicher Höhepunkte der Aktivitäten des Dachverbandes CLIMMAR. Er spielt auch eine entscheidende Rolle in der Festlegung der Strategie und der Aktivitäten CLIMMARs als Branchenorganisation und vor allem bei den Tätigkeiten der verschiedenen Arbeitsgruppen. International bedeutende Themen für die Branche kommen während des Kongresses zur Sprache. Dabei ist es das Ziel, Erfahrungen auszutauschen, innovative Verfahren in der

Unternehmens- und Betriebsführung zu entwickeln und moderne Landtechnik anzuwenden. Sowohl Redner der Mitgliedsverbände als auch angesehene Gastredner und Gäste schenken dem Kongress ihre Aufmerksamkeit.

Eingeladen sind alle Händlerkollegen aller Länder Europas. Bitte wenden Sie sich an ihren nationalen Verband.

In folgender Reihenfolge fand der CLIMMAR Kongress statt in:

1953 – **Paris** (Frankreich)
1954 – **Den Haag** (Niederlande)
1955 – **Wien** (Österreich)
1956 – **Zürich** (Schweiz)
1957 – **London** (Großbritannien)
1958 – **Verona** (Italien)
1959 – **Bad Godesbad** (Deutschland)
1960 – **Kopenhagen** (Dänemark)
1961 – **Großfürstentum** (Luxemburg)
1962 – **Paris** (Frankreich)
1963 – **Den Haag** (Niederlande)
1964 – **Wien** (Österreich)
1965 – **London** (Großbritannien)
1966 – **Berlin** (Deutschland)
1967 – **Rom** (Italien)
1968 – **Paris** (Frankreich)
1969 – **Amsterdam** (Niederlande)
1970 – Kein Kongress
1971 – **Den Haag** (Niederlande)
1972 – **Hertenstein-Weggis** (Schweiz)
1973 – **Rottenbach-Ergern** (Deutschland)
1974 – **Wien** (Österreich)

1975 – **Edinburgh** (Großbritannien)
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 – **Großfürstentum** (Luxemburg)
1990 – **Locarno** (Schweiz)
1991 – **Ostende** (Belgien)
1992 – **Köln** (Deutschland)
1993 – **Wien** (Österreich)
1994 – **Troyes** (Frankreich)
1995 – **Kopenhagen** (Dänemark)
1996 – **Amsterdam** (Niederlande)

1997 – **Swindon** (Großbritannien)
1998 – **Stockholm** (Schweden)
1999 – **Großfürstentum** (Luxemburg)
2000 – **Venedig** (Italien)
2001 – **Brünn** (Tschechien)
2002 – **Budapest** (Ungarn)
2003 – **Lissabon** (Portugal)
2004 – **Dublin** (Irland)
2005 – **Murten** (Schweiz)
2006 – **Berlin** (Deutschland)
2007 – **Brüssel** (Belgien)
2008 – **Neusiedler See** (Österreich)
2009 – **Avignon** (Frankreich)
2010 – **Krakau** (Polen)
2011 – **Edinburgh** (Großbritannien)
2012 – **Kolding** (Dänemark)
2013 – **Rotterdam** (Niederlande)
2014 – **Riga** (Lettland)
2015 – **Stockholm** (Schweden)
2016 – **Venedig** (Italien)
2017 – **Luxemburg** (Luxemburg)



Alle wichtigen Branchen- NEWS

finden Sie hier:

▶ press.lectura.de

- ▶ Spezielle Messe-Channels
- ▶ IndustrieneWS
- ▶ Baumaschinen, Flurförderzeuge, Hubtechnik, Landmaschinen & Transport
- ▶ Wöchentliche Newsletter
- ▶ Über 500 neue Artikel monatlich



Always make the right decisions. With FarmFacts Digital Farming Solutions.

Our comprehensive services combine Digital Farming and Precision Farming into "Decision Farming". The smart combination of Software, Service, Consulting and Support provides the ideal database for controlling your farm. We deliver facts, you make the decision - for optimal operating results!

Our software products AO Agrar-Office and NEXT Farming offer ideal results for your individual requirements.

Our Software-Products



FarmFacts GmbH
Rennbahnstraße 7
84347 Pfarrkirchen
T +49 8561 30068-0
F +49 8561 5012





SIMA

PARIS INTERNATIONAL AGRI-BUSINESS SHOW

24 > 28 FEBRUARY 2019

Paris Nord Villepinte - France



TOGETHER WE GROW THE WORLD



www.simaonline.com