



CLIMMAR MAGAZIN

2017



Ersatzteile
für Teleskop- &
Geländestapler



PARTS & ACCESSORIES

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 Kehrmaschinen |  | Landwirtschaftliche Maschinen |

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



Inhaltsverzeichnis

Willkommen bei CLIMMAR	6
Offener Zugang zu Reparatur- und Instandhaltungs-Informationen (RMI).....	7
Arbeitsgruppe „Branchenberichte“: Daten von Europa für die Mitglieder	8
DSI (Händler-Zufriedenheits-Index): Eine Umfrage, bei der europäische Händler ihre Traktor-Lieferanten bewerten.....	11
Training für die Zukunft.....	12
Euroskills 2016 in Göteborg	13
CLIMMAR Frühlingsforum 14. & 15. April 2016, Brüssel	14
Österreich (ARGE Landtechnik).....	17
Belgien (FEDAGRIM)	19
Tschechische Republik (SDZT)	21
Dänemark (DM).....	23
Frankreich (SEDIMA)	25
Deutschland (LBT)	27
Ungarn (MEGFOSZ)	29
Italien (UNACMA)	31
Lettland (LTRTA).....	33
Luxemburg (FEMAL)	35
Niederlande (Fedecom).....	37
Polen (PIGMIUR).....	39
Slowakei (AGRION)	41
Schweden (ML).....	43
Schweiz (Agrotec Suisse)	45
Vereinigtes Königreich (BAGMA)	47
Ergebnisse des 63. CLIMMAR Kongresses – 20. bis 23. Oktober 2016.....	49
CLIMMAR Kongress vom 20.-23. Oktober 2016, Venedig.....	50
CLIMMAR Kongresse im Lauf der Jahre	53

CLIMMAR, Centre de Liaison International des Merchants 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

© 2017

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.



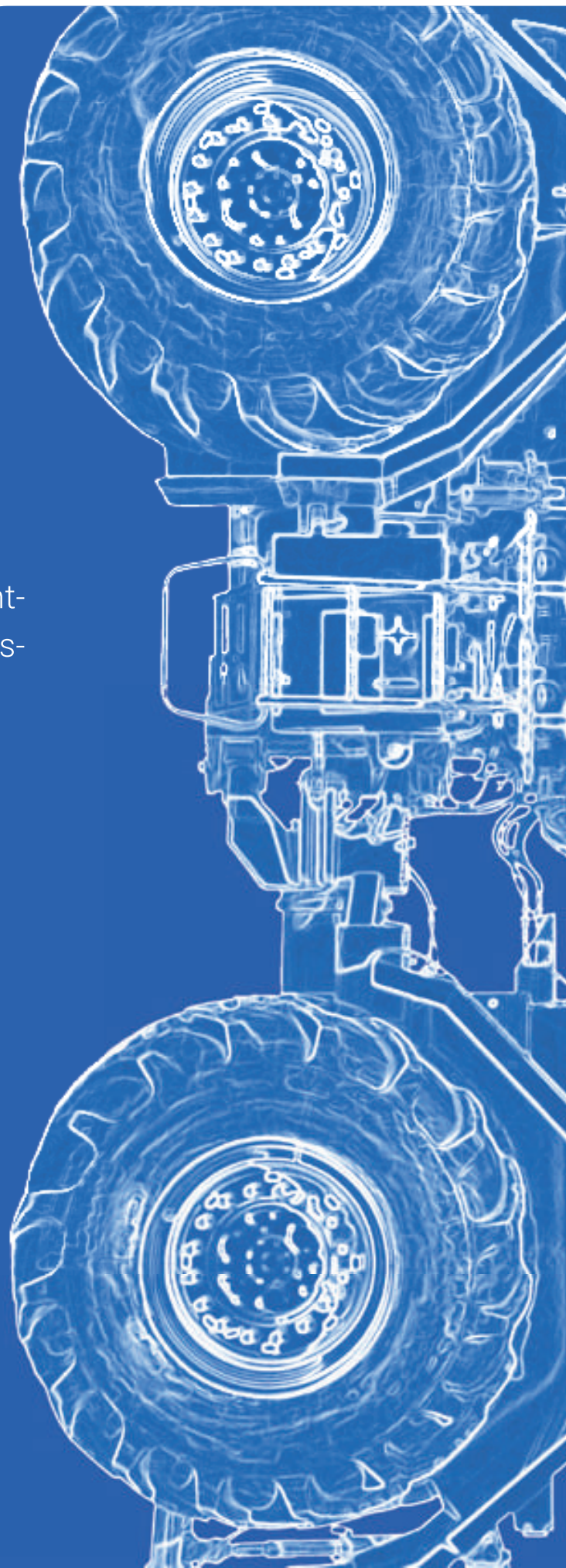
LECTURA ist seit 1984 der führende Anbieter für Maschinendaten.

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

Zu Beginn möchte ich, als Präsident meinen Stolz über unseren ersten jährlichen Report zum Ausdruck bringen. Dieser Report symbolisiert einen wichtigen Schritt in die Zukunft für uns und wir möchten den Lesern einen Einblick in die Tätigkeitsbereiche unserer Mitglieder geben. 16 Landesverbände aus ganz Europa, die insgesamt 16.898 Händler und 139.894 Angestellte repräsentieren. Sie alle tragen zu dem Erfolg von CLIMMAR als Dachverband bei.

CLIMMAR, gegründet 1953 ist der internationale Verband landtechnischer Maschinenhändler.

Wir betrachten uns selbst als internationales Sammelbecken aller Verbände, Händler und Angestellte, die sich auf uns verlassen. Der Austausch von Informationen, sowohl untereinander als auch mit Interessengruppen und Landesverbänden, ist unser Geheimnis. Bei all unseren Aktivitäten steht das Interesse der CLIMMAR Mitglieder im Vordergrund.

Die letzten Jahre stellten eine Herausforderung für diese Branche dar. Kunden, Landwirte und allen voran Lohnunternehmen leiden fortwährend unter den niedrigen Preisen der Grundnahrungsmittel Milch, Schweinefleisch und Getreide. Eine Folge dessen waren geringere Neuinvestitionen in Traktoren und andere landwirtschaftliche Maschinen.

Andererseits sehen wir schnelle und schwerwiegende Veränderungen, sowohl in unserer Industrie, als auch im Vertrieb. Lieferanten, hauptsächlich globale Hersteller halten an ihrer Strategie fest, um weiterhin auf voller Linie Erfolg zu feiern. Die Fähigkeit dem Kunden auch weiterhin ein komplettes Produktangebot zur Verfügung stellen zu können steht hier im Vordergrund.

Als Beispiel hierfür kann die Übernahme von Kongskilde Agriculture durch CNH Industrial oder auch der Erwerb von Lely Futtertechnik durch AGCO, genannt werden. Diese strategischen Schritte äußern sich ebenso in der Veränderung der Vertriebswege und Vertriebsmodelle.

Wegweisend ist hier der aktuelle Wandel von John Deere in Dänemark, der sein Vertriebsmodell umstellt zu einem Einzel Importeur und einer Händlerorganisation. Andere Beispiele sind New Holland in Rumänien und der Kampf zwischen Fendt und Claas in Deutschland.

Glücklicherweise sehen wir zurzeit erste Zeichen einer Erholung der Wirtschaft im Allgemeinen und auf den Landmaschinen Märkten im Einzelnen. Landwirte und Lohnunternehmer investieren wieder in neue Traktoren und Maschinen, aber auch in die Instandhaltung alter Technik. Wir beobachten ein Wachstum an Investitionen in Automatisierung, Roboter und Datenverarbeitung. Oft wird erwähnt, dass wir kurz vor der nächsten industriellen Revolution stehen - Industrie 4.0 - und ich bin davon überzeugt, dass diese sich anbahnenden Veränderungen drastischer sein werden, als der Wechsel von Zugpferden zu Zugmaschinen. Ich bin mir auch sicher, dass dies Veränderungen und neue Herausforderungen für Händler mit sich bringt. Wir müssen neue Geschäftsmodelle entwickeln, um mit Daten, Robotern und autonomen Fahrzeugen Gewinn zu erzielen. Dazu wird entsprechend qualifiziertes Personal benötigt, und evtl. eine Kooperation oder sogar Erwerb eines speziellen (Start Up) -Unternehmens.

Ich bin davon überzeugt, dass CLIMMAR weiterhin eine entscheidende Rolle dabei spielt, unsere Händler zu fördern und die Industrie als Ganzes zu einem nächsten Level zu bringen.

In diesem jährlichen Report möchten wir Ihnen einen Überblick über verschiedene



PRÄSIDENT
Erik Hogervorst



GENERALSEKRETÄR
Jelle Bartlema



VIZEPRÄSIDENT
Ulf Kopplin



VIZEPRÄSIDENT
Joost Merckx

Projekte und Aktivitäten unseres Verbandes geben. Entdecken Sie Berichte über Reparatur- und Instandhaltungs Lobby (RMI), den Händler-Zufriedenheitsindex (DSI), Branchenreports, Messen, Lehr- und Weiterbildungsprogramme, sowie den EuroSkills Wettbewerb.

Mit freundlichen Grüßen,
Erik Hogervorst
Präsident von CLIMMAR

Offener Zugang zu Reparatur- und Instandhaltungs-Informationen (RMI)

Offener Zugang zu Reparatur- und Instandhaltungs-Informationen (RMI)

In Anlehnung an den Automobilssektor (PKWs und LKWs) möchte die EU den Markt der Reparatur- und Instandhaltungs-Information (RMI) auf dem Sektor der landwirtschaftlichen und forstwirtschaftlichen Fahrzeuge ausweiten. Die EU Verordnung 167/2013 vom 1. Januar 2016 fordert die Zugänglichkeit des RMI für Vertragshändler, Werkstätten und unabhängige Servicebetreiber, ohne Berücksichtigung der Marke oder Kompetenz. Die Hersteller müssen Zugang zu der Fahrzeug-RMI schnell und einfach auf ihren Internetseiten in standardisiertem Format und in einer nicht benachteiligten Art gewährleisten. Außerdem soll der Preis für diese Informationen von den Herstellern erfragt werden können. Das Ziel der Vorschriften dieser EU-Legislative ist es, „auf dem Nachrüstmarkt einen freien und fairen Wettbewerb zu sichern. Außerdem soll in der europäischen Union jeder Benutzer von landtechnischen und forstwirtschaftlichen Maschinen die Freiheit haben zu wählen, wo und von wem er seine Fahrzeuge warten lässt“.

Bis Ende 2015 hat sich lediglich der EU Herstellerverband CEMA gegenüber den europäischen Institutionen für die Einführung der RMI eingesetzt. Händler und Werkstätte waren vorerst nicht in diese Debatte involviert. Das änderte sich jedoch im Oktober 2015, auf dem CLIMMAR Kongress in Stockholm. Hier wurde entschieden, dass CLIMMAR eine aktive Rolle in der Einführung dieses Konzeptes spielen wird, da es in gewissem Maße auch Händler Interessen beeinflusst.

Entscheidungen von CLIMMAR

1: CLIMMAR befürwortet die Idee der höchstmöglichen Transparenz in Bezug auf RMI-Daten, sowie die Einführung von Kommunikationsprotokollen (in der Automobilindustrie bereits realisiert). Diese sollten in den europäischen und nationalen Verordnungen

aufgegriffen werden und dort eine aktive Rolle spielen. CLIMMAR bevorzugt, dass Service Anbieter und Händler einen gewissen Standard an Fachkenntnis einführen, um den RMI frei nutzen zu können.

2: Ein Projekt, mit nur einem Ziel: Standardisierter Zugriff auf alle Reparatur- und Instandhaltungs Informationen (RMI) veröffentlicht auf der zentralen Website der Hersteller.



Laufende Arbeiten

Mit der Hilfe und Unterstützung eines erfahrenen Experten, war CLIMMAR 2016 aktiv an der Gestaltung der endgültigen Gesetzgebung beteiligt. Alle Entscheidungen wurden hier mit Rücksichtnahme auf die Anmerkungen unserer Mitglieder getroffen. Um zusätzliche Informationen über die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen, die sich von der EU Gesetzgebung 167/2013 ergeben, und daraus resultierenden Handlungen zu erfüllen, speziell im Bereich der landwirtschaftlichen und forstwirtschaftlichen Fahrzeugen, hat die europäische Kommission das europäische Komitee für Standardisierung (CEN) mit einem Mandat für die Entwicklung eines europäischen Standards (EN) versehen.

Die Formulierung eines Standardentwurfs (prEN 16944) erforderte extensive Arbeit. Dies geschah in der sogenannten

TC 144 Arbeitsgruppe der CEN. Der erste Entwurf wurde ohne die Beteiligung von CLIMMAR verfasst. Während mehreren formellen und informellen Treffen beschwerte sich CLIMMAR wiederholt darüber, dass der formulierte Standardentwurf prEN 16944 nicht mit der EU Gesetzgebung 167/2013 übereinstimmt. Es sei daher nötig, einen Entwurf mit allen Interessenvertretern auszuarbeiten und die aktuelle Version von prEN 16944 zurückzunehmen.

Ende 2016 wurde schließlich entschieden, dass eine neue Standardversion erstellt werde, die auch die sogenannten „Anwendungsfälle“ für den standardisierten Zugriff zu RMI und die Umsetzung von dem Standard zur ISO Norm berücksichtigt. Dies war die Grundlage der Beschwerde von CLIMMAR, daher kann die Entscheidung als positives Ergebnis gesehen werden. Der nächste Schritt ist nun die Formulierung eines neuen Entwurfs nach ISO, statt CEN. Für CLIMMAR wurde das erste Ziel erreicht: offener Zugang zur RMI. Nun beginnt der Prozess der Umsetzung und CLIMMAR wird versuchen, in positiver Art einen Beitrag zu leisten.

Arbeitsgruppe „Branchenberichte“: Daten aus Europa für die Mitglieder

Lange Zeit hat CLIMMAR ihre Mitglieder um länderspezifische Statistiken gebeten. Diese Umfrage war aber zu groß, das Ausfüllen zeitaufwendig und die Ergebnisse für unsere Mitglieder nicht nutzbar. Daher entschloss 2014 der neue Vorstand, eine umfangreiche Überarbeitung der Statistiken. Der Fokus sollte auf einer obligatorischen Integrierung aller CLIMMAR Mitglieder liegen. CLIMMAR erwartet eine „Veränderung in der täglichen Arbeit“, eine gekürzte, sich auf alte Modelle konzentrierende Umfrage, die sich aber Jahr für Jahr weiterentwickelt und nützliche Ergebnisse erzielt, mit denen die Mitglieder der Landesverbände gerne arbeiten möchten.

An diesem Tag wurde die neue CLIMMAR Arbeitsgruppe 2 mit dem Namen „Marktberichte“ gegründet, mit Hauptsitz in Deutschland. Arbeitsgruppe 2 konzentriert sich nach der Kürzung der alten Umfrage auf folgende Punkte:

- **Nationale Marktdaten:** Zahlen von Händlern, Angestellten, Traktorverkäufe
- **Aktuelle Branchentrends:** Wie war es, wie wird es sich entwickeln? Schneller Check für 10 Schlüsselfelder wie Umsätze, Kosten, Investitionen
- **Durchschnittliche Händlerdaten von nationalen Mitgliedern:** Durchschnittlicher Umsatz pro Händler, Marge, Kosten, Gehälter
- **Garantiebedingungen:** Detaillierte Übersicht über die wichtigsten Marken

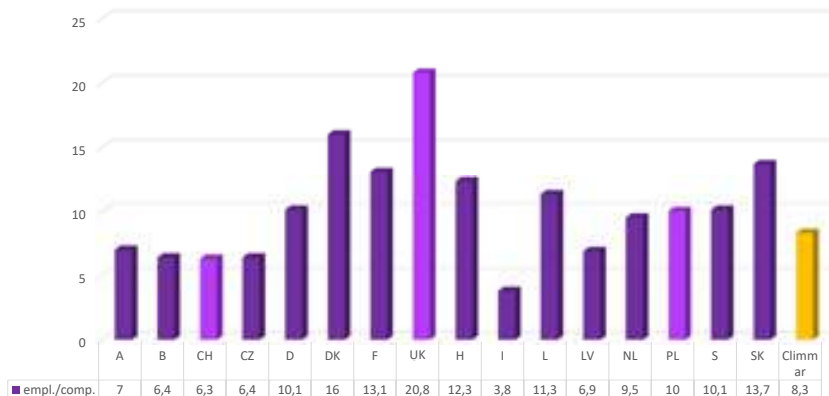
Um die Umfrage zu vereinfachen, werden die Fragen in „obligatorisch zu beantworten“ und „optional zu beantworten“ geteilt. Das Ergebnis: Während sehr viel mehr Mitglieder an der Umfrage teilnehmen, werden 71 % der obligatorischen Fragen und 36 % der freien Fragen beantwortet. Manche Mitgliedsländer implementierten zum ersten Mal die CLIMMAR Fragen in den nationalen Aufgabenbereich. Das heißt: CLIMMAR Umfragen werden immer wichtiger.

Auf dem jährlichen Kongress werden die aktuellen Ergebnissen in einer kurzen Übersicht vorgestellt. Ausführliche Ergebnisse erhalten alle CLIMMAR Mitglieder im



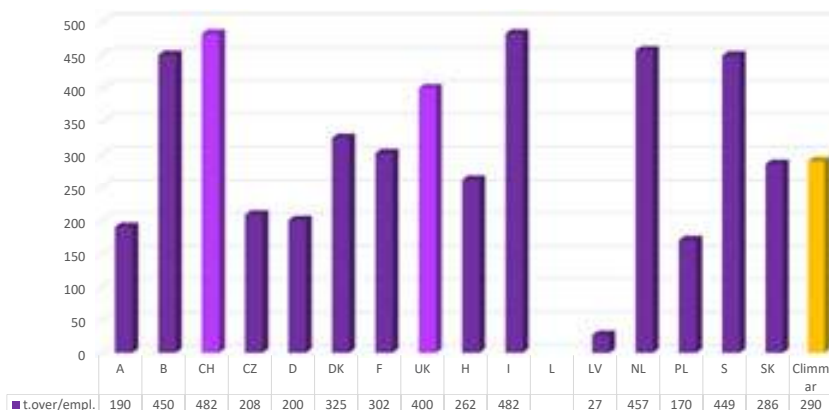
Arbeitsgruppe 2 „CLIMMAR Marktberichte“ mit (von links nach rechts): Chairman Ulf Kopplin aus Deutschland, Dr. Viktor Medina (Ungarn), Sekretär Ulrich Beckschulte (Deutschland), Dr. Manfred Kandelhart (Österreich), Pär Thunström (Schweden) und Engelbert Pruckner (Österreich).

Nationale Märkte und Strukturen Verhältnis: Angestellte pro Firma



CLIMMAR-Mitgliedsunternehmen beschäftigen im Schnitt 8,3 Mitarbeiter, die meisten Beschäftigten (nationaler Durchschnitt) sind in der UK und in Dänemark.

Nationale Märkte und Strukturen Verhältnis: Umsatz pro Angestelltem



Im Verhältnis sieht der Umsatz so aus: Durchschnittlich erwirtschaftet ein einzelner Angestellter 290.000 €.

Anschluss. Hier eine sehr kurze Version, beginnend mit den **grundlegenden nationalen Marktdaten**.

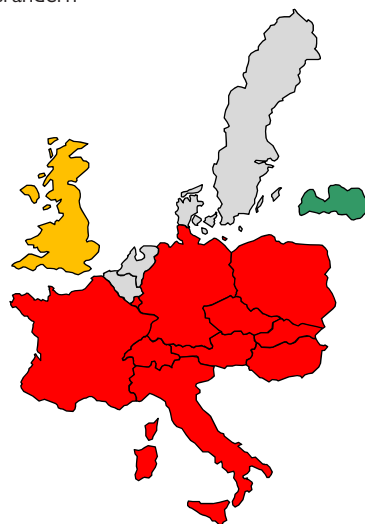
Als nächstes der Blick auf die **aktuellen Branchentrends**. Hier zeigt CLIMMAR die Ergebnisse in einer Tabelle, aber auch auf einer Karte und schließlich als Register. Die Frage bleibt immer dieselbe: Konnte man im Vergleich zum letzten Jahr bessere, gleiche oder schlechtere Entwicklungen in den Umsatzgruppen in Bezug auf Kosten, Angestellte, Ersatzteile und Investitionen (Neue- und Gebrauchtgeräte, Werkstatt, Ersatzteile) erkennen.

Das war aber erst der Überblick der nationalen Ergebnisse – Wie sieht nun der durchschnittliche Trend in ganz Europa aus? Für diese Frage wurde eine Index Übersicht entwickelt. Wir haben alle „Plus“ und „Minus“ von den jeweiligen Ländern gewichtet und so letztendlich einen Index für die europaweiten Branchentrends in CLIMMAR erhalten - einen für „Wie war es?“ und einen anderen für „Wie wir erwarten, dass es sich verändern wird“.

I. Vergleich zum selben Zeitraum letztes Jahr: Januar – Juni 2016

	- (Minus / schlechter)	= Gleich	+ (Plus / besser)
A. Gesamter Umsatz	A CH CZ D F H I L PL SK	B DK NL S	LV
A.I Maschinenumsatz	A CH CZ D F H I L PL SK	DK LV NL S	B
A.I.1 Neumaschinen	A CH CZ D DK F H I L LV PL SK	NL	B S
A.I.2 Gebrauchtmaschinen	A F H PL	B CH CZ D I L LV S SK	DK NL
A.II Umsatz Werkstatt	A CH F NL	B CZ D L PL SK	DK H I LV S
A.III Umsatz durch die Ersatzteile	A B CH F	CZ I L PL SK	D DK H LV NL S
B. Kosten		A B CH CZ DK H I PL S SK	D L NL
C. Personal	NL	A B CH CZ D DK F I L LV PL SK	H S
E. Lagerbestände	I LV	A B CH CZ DK PL S SK	D F H L NL
F. Investitionen	A CZ D DK LV PL SK	CH H I L NL S	B

In welchen Ländern hat sich der Umsatz in der ersten Hälfte von 2015 bis 2016 geändert: Besser, gleich, schlechter – als Länderkennzeichen dargestellt

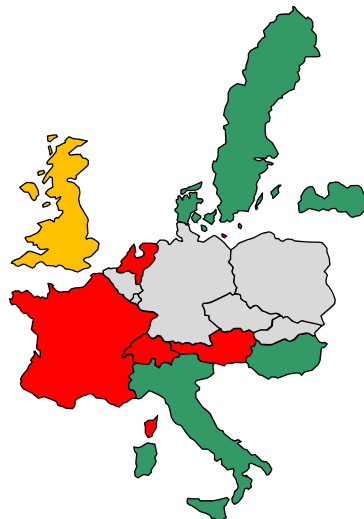


Auf der Karte: Überwiegend rote Flächen - Umsatz vergleichsweise schlecht

Gesamter Umsatz

Entwicklung des Umsatzes in der ersten Hälfte 2016, verglichen mit demselben Zeitraum 2015:

- Weniger / Schlechter / Abnehmend
- Gleich
- Mehr/Wachsend/Zunehmend
- Offen



Servicebereich – Überwiegend graue und grüne Flächen

Umsatz der Werkstätten

Entwicklung des Umsatzes in der ersten Hälfte von 2016 verglichen mit demselben Zeitraum 2015:

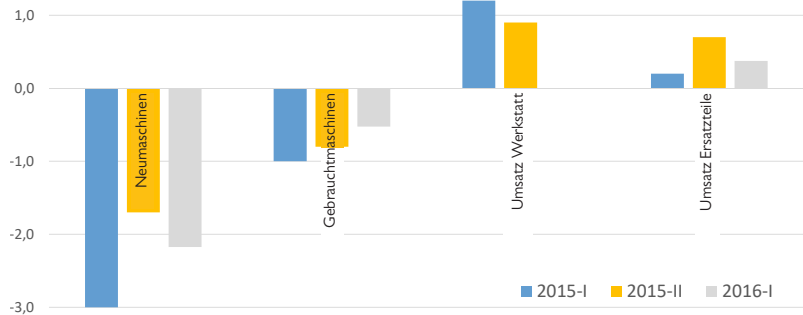
- Weniger / Schlechter / Abnehmend
- Gleich
- Mehr/Wachsend/Zunehmend
- Offen

Die durchschnittlichen Händlerdaten stellen die größte Hürde für diese Umfrage dar. Diesbezüglich werden weiterhin nur vergleichsweise wenige Punkte von unseren Mitgliedern beantwortet. Diese Tendenz beobachtet man beispielsweise bei Fragen zum durchschnittlichen Einkommen eines Werkstattmeisters.

Zuletzt möchte CLIMMAR die Garantiebedingungen der wichtigsten Marken hinsichtlich 10 verschiedener Aspekte, Land für Land, vergleichen - und hier werden viele Unterschiede deutlich. Fragen Sie Ihren Landesverband: Hier liegen alle Informationen der einzelnen Marken in den jeweiligen Ländern.

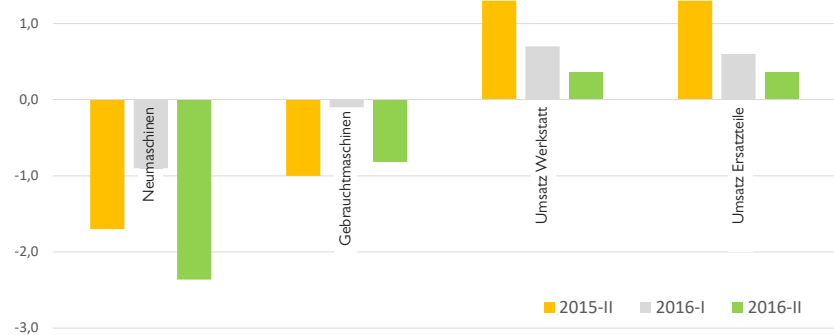
Zusammenfassend ist zu sagen, dass die CLIMMAR Arbeitsgruppe 2 sehr zufrieden mit der Arbeit seiner Mitglieder ist. Interessant ist, dass nach der Überarbeitung weitere Punkte aufgefallen sind, die unserer Meinung nach in die Umfrage aufgenommen werden sollten. Aus diesem Grunde wird es 2017 eine weitere Überarbeitung geben und CLIMMAR lädt all seine Mitglieder herzlich dazu ein, unsere Treffen zu besuchen und so an dieser Arbeit mitzuwirken.

Entwicklung des Trend-Index: Umsatz



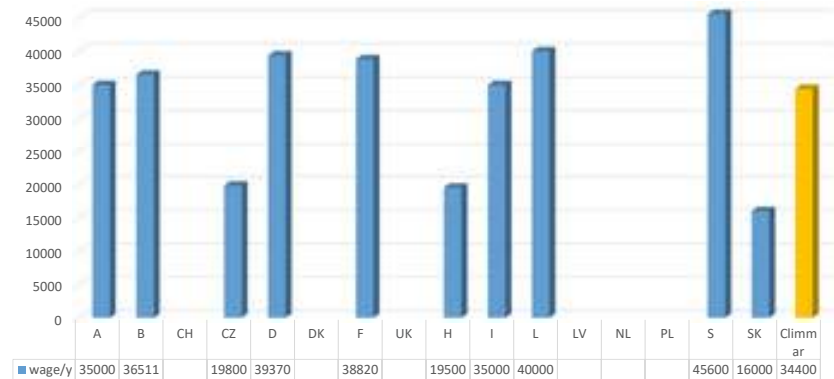
In der 1. Hälfte von 2015 hatten alle Mitglieder eine schlechtere Entwicklung im Umsatz mit Neumaschinen (linkes Balkendiagramm - blau), das gleiche gilt für die zweite Hälfte (orange), sogar -1,8, in der 1. Hälfte von 2016 (grau, -2,1) noch schlechter.

Index erwarteter Umsatz



Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Branche entwickeln? Das ist eine andere Frage für das Bauchgefühl der Händler: In den meisten Fällen ist ihre Einschätzung tatsächlich eingetreten. Wenn man sich das Neumaschinen-Segment ansieht, (linker Diagramm, grüne Spalte, 2,3) so beobachtet man in der zweiten Hälfte von 2016 die schlechteste Entwicklung.

Jahresgehalt (Meister)



	A	B	CH	CZ	D	DK	F	H	I	L	LV	NL	PL	S	SK	UK
JD	x	x	x		x	x	x		x	x						
NH	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					x	
CASE IH	x	x	x		x	x	x			x						
Valtra	x		x		x	x	x			x						
Fendt	x	x	x		x	x				x						
Landini	x					x			x							
Kubota		x	x				x		x							
JCB					x					x						
Kuhn	x						x									
Pöttinger	x						x									
Krone	x						x									
Merlo							x									

DSI (Händler-Zufriedenheits-Index): Eine Umfrage, bei der europäische Händler ihre Traktor-Lieferanten bewerten



Eine Bewertung erfolgte erstmals 2005, als in Frankreich die erste Umfrage durchgeführt wurde. Eine Präsentation fand im darauffolgenden Jahr auf dem CLIMMAR Kongress statt. Im Jahr 2008 führt auch Deutschland dieselbe Umfrage durch, und bereits 2009 stellen Frankreich und Deutschland die Ergebnisse der ersten gemeinsamen Umfrage vor.

2010 nahmen 5 Länder an der europäischen Umfrage teil, 7 in 2011 und 9 in 2014. Inzwischen erhalten wir Antworten von über 1200 Händlern, 17 verschiedener Traktorenmarken. Alle teilnehmenden Händler stammen aus den landwirtschaftlich bedeutendsten europäischen Ländern.

Was sind die Hauptziele der DSI Umfrage?

Erstes Ziel dieser Umfrage war es, die aufgebrachten Vertragshändler zu beschwichtigen, die sich über einen zu hohen Druck von Seiten der Hersteller beschwerten. Es war so möglich, ein klares Bild von der Haltung der Händler gegenüber ihren Herstellern zu bekommen.

Zunächst wird das als ein positiver Prozess gesehen, mit der Bereitschaft, den Händlern Hilfsmittel bereitzustellen, um die allgemeine Beziehung zwischen Herstellern und Händlern zu verbessern. Es ist sowohl ein Weg, den Händlern zu helfen, als auch Antworten zu erhalten, die geteilt werden können, sowie überzeugende Argumente bei Verhandlungen zu liefern.

Die Ergebnisse werden an die Zentrale der einzelnen Hersteller geschickt, ausgenommen der Posten die Kaufgeschäfte negativ beeinflussen könnten. CLIMMAR veröffentlicht hier keine Länderergebnisse, nur Gesamtergebnisse.

Jedes teilnehmende Land kann seine eigenen Ergebnisse mit denen der anderen Länder vergleichen. Auf diese Weise besteht die Möglichkeit, neue Argumente in Diskussionen einzubringen.

Der DSI umfasst 70 Fragen zu 14 Themenbereichen. Um einen europäischen Vergleich zu ziehen, werden in jedem Land dieselben Fragen eingesetzt.

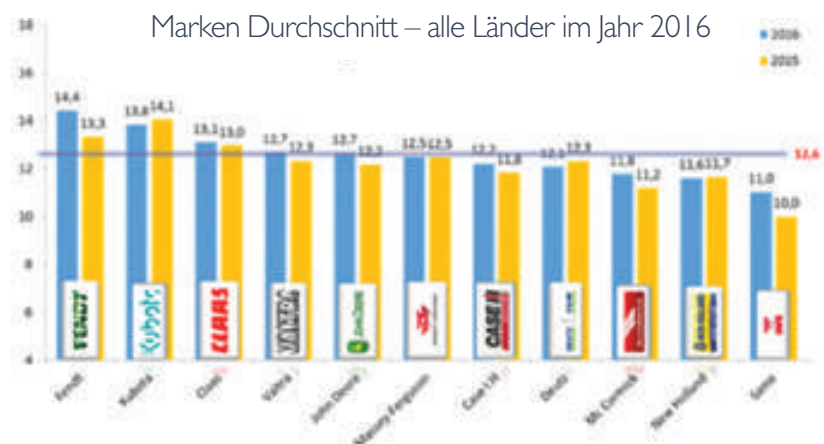
Die Ergebnisse der Umfrage werden im Anschluss an den Kongress - während der ersten internationalen Ausstellung veröffentlicht und präsentiert.

Beispielsweise während einer CLIMMAR Pressekonferenz auf der Agritechnica, SIMA oder EIMA.

Wie während des Kongresses entschieden, richtet sich die Präsentation in jedem Land nach den dortigen Gewohnheiten (Pressekonferenzen, Meetings mit Herstellern, Kongress, usw.). Daher kann man die Präsentation frei gestalten.

Um signifikante Ergebnisse zu erzielen, benötigen wir Ihre Mitarbeit! Danke, dass Sie am nächsten DSI teilnehmen!

Die europäischen Ergebnisse (Finales Ranking) der letzten 3 Jahre zeigen die Markenentwicklung.



Training für die Zukunft

Das Engagement von CLIMMAR bezüglich des Trainings kann in vier Bereiche aufgeteilt werden:

- **CLIMMAR als Grundlage zur Organisation der Lehrzeiten für Auszubildende in den 16 Mitgliedsländern.**
- **CLIMMAR prüft und vergleicht die unterschiedlichen Lehrsysteme, wie auch die wirtschaftlichen Fakten und berufliche Anforderungen innerhalb Europas.**
- **Kümmert sich um die Förderung von Arbeitsplätzen und Ausbildungssystemen, um junge Menschen für diese Berufe zu begeistern.**
- **CLIMMAR engagiert sich in der Worldskills Europe, für die Organisation von Wettbewerben wie der Euroskills, die alle zwei Jahre abgehalten werden.**

CLIMMAR war schon immer sehr engagiert in den Bereichen Ausbildung, Förderung und Entwicklung unserer Händler. Schon bevor sie der Organisation Euroskills beigetreten sind, die die Berufe des Landmaschinen-Technikers und -Mechanikers fördern, hat CLIMMAR den Wunsch geäußert, eine europäische Plattform für die Berufsausbildung zu schaffen.

Der Studentenaustausch (Mechaniker und Techniker) bei CLIMMAR begann 2002 mit der Hilfe von Programmen wie LEONARDO und ERASMUS. Durch die Teilnahme von Schulen und Mitgliedern der einzelnen Landesverbände, können durch diese Initiative fruchtbare und positive Beziehungen

für die internationale Berufsausbildung in ganz Europa geschaffen werden. Dieser Austausch wird teilweise auch durch Partnerschaften zwischen Schulen und Hochschulen gefördert.

CLIMMAR und ihre Fähigkeiten: Die Idee, einen europäischen Wettbewerb für Studenten am Ende ihrer Ausbildung im Bereich der Instandhaltung von Landmaschinen zu organisieren, hatten die CLIMMAR Mitglieder schon ziemlich lange. Die ersten CLIMMAR Skills fanden in der Schweiz im Juni 2008 statt. Die zweiten wurden in Holland im Rahmen der Open-Air-Fachmesse AgroTechniek im September 2010 abgehalten.

Nach den Events wurde CLIMMAR von der EuroSkills Organisation kontaktiert und beschloss, sich dem europäischen Wettbewerb anzuschließen. CLIMMAR war schließlich auf der Spa Francorchamps, Belgien 2012, sowie in Lille, Frankreich 2014 und in Göteborg, Schweden 2016 bei der Europameisterschaft vertreten.

Im Fokus des letzten Wettbewerbs stand Genauigkeit, Leistung, Ausdauer, Arbeitsvorbereitung, Arbeiten unter Druck und natürlich der Wettbewerb an sich. Das hat man an den Leistungen der acht Kandidaten vor und nach der fünften Europameisterschaft in Göteborg, Schweden gesehen.

Die Ziele dieses Programms sind vielfältig. Natürlich gibt es einen Wettbewerb zwischen den Auszubildenden der verschiedenen Länder, aber es geht auch darum, die verschiedenen Ausbildungssysteme miteinander zu vergleichen. Und letzten Endes bietet dies eine gute Gelegenheit für unsere Berufe zu werben.

Tatsächlich war Werbung für unsere Berufe unser Hauptanliegen für das Riga-Forum 2011. Dort wurde darüber gesprochen, wie jedes Land die Förderung der Jobs und der Ausbildung organisieren kann. Wie bei allem anderen auch, was CLIMMAR tut, besteht unser Ziel darin, die besten Ideen zu sammeln, diese zu vergleichen und zu teilen. Am Ende können klare Modelle erstellt werden, in denen klar definiert wird, welche Ansätze die besten Resultate haben.



Unsere größte Hürde besteht weiterhin darin, die breite Öffentlichkeit dazu zu bewegen, wieder ein gewisses Interesse an den Vorgängen der Landwirtschaft zu zeigen. Ein weiteres Anliegen ist es uns, auch weniger bekannte Berufe unserer Branche bekannt zu machen. Das ist das Hauptziel, in allem was wir tun. Die Umsetzung variiert teilweise stark, von Land zu Land.

Das Fördern unseres Handelns findet auch regulär in unseren Mitgliedsländern statt, vor allem während der großen Fachmessen, die sich den landtechnischen Maschinen widmen, wie Agritechnica, SIMA und EIMA. Dies findet auch während landwirtschaftlicher Wochen im Rahmen von Fachmessen, wie zum Beispiel SIMA Paris, statt. Man sieht, dass beispielsweise nach einem Event in Frankreich, die Zahl an jungen Leuten, die eine Ausbildung im Bereich Landmaschinen beginnen möchte, zunimmt.

Workshops und Shows, mit Live-Auftritten und Berichterstattung in den Medien helfen die Vorzüge unseres technischen Handwerks hervorzuheben. Es gibt viele Filme und Fördermittel, die überall in Schulen verwendet werden können und auch auf den Websites verschiedener Teilnehmerorganisationen zu finden sind.



Euroskills 2016 in Göteborg

8 Länder für die Eignung zum „Landwirtschaftlichen Mechaniker“



Genauigkeit, Leistung, Ausdauer, Vorbereitung, Arbeiten unter Druck, Wettbewerb... In diesen Bereichen haben sich die acht Kandidaten vor und nach dem fünften Euroskills-Wettbewerb in Göteborg (Schweden) bewährt.

Mikhail Mesheryakov (18) aus Russland, **Anders Ebbekaer Pedersen** (23) aus Dänemark, **Maurice Bakker** (23) aus den Niederlanden, **Christian Hilpert** (21) aus Deutschland, **Maurice Häner** (23) aus der Schweiz, **Thibaut Laboute** (23) aus Frankreich, **Krisjanis Jurans** (24) aus Lettland und **Dominik Stauffer** (23) aus Österreich waren für ihre Länder angetreten. Sie bestritten während der drei Tage in den fünf Kategorien einen exzellenten Wettbewerb.

Die Aufgaben haben sich auf fünf grundlegende Themenbereiche bezogen: Hydraulik, Elektronik, Motoren, Reparatur und Einstellung des Getriebes und der Mechanik und der folgenden Maschinen: Traktoren, Scrapper, Großballenpressen, Forstmaschinen und Motoren.

Die acht Kandidaten wurden hinsichtlich der Theorie, der Praxis, aber auch des schlussfolgernden Denkens, der Sicherheit und ihrer englischen Erklärung bewertet.

Sie wurden von den folgenden Experten vorbereitet und anschließend bewertet: Valeriy Lyovin (Russland), Per Hedetoft (Dänemark), August Mussmann (Deutschland), Alexandre Cabrol (Frankreich), Janis Vitols (Lettland), Werner Seltenhammer (Österreich) und natürlich auch von dem stellvertretenden Hauptexperten Paul

Sidler (Schweiz) und dem Hauptexperten Paul Dijkstra (Niederlanden).

Gratulation an alle und natürlich besonders an die Medaillengewinner!

GoldAnders E. Pedersen (Dänemark)
Silber Christian Hilpert (Deutschland)
Bronze..... Krisjanis Jurans (Lettland)

Wir bedanken uns ebenfalls bei den schwedischen Lehrern vor Ort, Lars Holm und Fredrik Jensen, die geholfen haben die Maschinen zu transportieren und während des Wettbewerbs die Stellung zu halten. Auch vielen Dank an AXIMA, die schwedische Firma, die drei Traktoren, zwei Ballenpressen, zwei Scrapper, sowie die Motoren und die Forstmaschinen beige-steuert hat.

Die Schule war für die „Teste dein Können“-Ecke verantwortlich, die in der Nähe des Standes gelegen ist. Hier konnten sich die jungen Besucher mit Hilfe von Simulationen an einigen landwirtschaftlichen Arbeiten versuchen und das Spiel genießen, bevor sie die Informationen über ihre Eignung und mögliche zukünftige Berufe erhielten.

Die erwarteten 40.000 Besucher, wurden übertroffen und am Ende der Veranstaltung waren über 75.000 Besucher zu verzeichnen. Die meisten kamen entweder aus dem Süden von Schweden oder aus den Nachbarländern. Alles in Allem war die Veranstaltung ein riesiger Erfolg.

Wir haben nun endlich die Möglichkeit, unsere Berufe sowohl in der Öffentlichkeit, als auch speziell bei den Schulen, die den Wettbewerb besuchen, zu bewerben. Vertreter von verschiedenen Medien aus unterschiedlichen Ländern waren anwesend, wie die französischen Sender TFI und France 2, die uns später ihre Berichte zur weiteren Verwendung überlassen haben.

Folgeprogramme

Am Ende der Veranstaltung entschieden sich die Experten dazu, den Namen der Qualifikation zu ändern und den Wordskill-Wettbewerb noch weitgreifender zu koordinieren. „Landwirtschaftliche Mechanik“ wird zukünftig in „Schwerfahrzeug-Technologie“ geändert. Zudem wird der Wettbewerb auf größere Maschinentypen ausgeweitet. Diese Idee wurde schon bei zwei forstwirtschaftlichen Scrapper durchgeführt.

Die Wahlen entschieden, dass der Hauptexperte und sein Vertreter weiterhin Paul Dijkstra und Paul Sidler bleiben werden. Werner Seltenhammer wird der Organisation auch in Zukunft tatkräftig und beratend zur Seite stehen.

Der nächste Euroskills-Wettbewerb findet in Budapest statt (26-28. September 2018). Pal Kis und Viktor Medina aus Megfesz waren zwei Tage bei dem Wettbewerb anwesend und haben bereits eine Menge für die kommenden Veranstaltungen gelernt. Die nächste Veranstaltung wird in Graz, Österreich im Jahr 2020 stattfinden.

CLIMMAR Frühlingsforum 14. & 15. April 2016, Brüssel







Über die Organisation

Diese umfassen beispielsweise rechtliche, wirtschaftliche und technische Aufgaben. Es ist eine Kooperation zwischen dem föderalen Verband der Maschinen- und Technologiemarken und der Metalltechnik eingegangen. All diese Organisationen sind zudem Teil der föderalen Wirtschaftskammer in Österreich.

Wir helfen und unterstützen unsere Mitglieder in den oben genannten Bereichen, haben gute Kontakte mit den Ministerien und auch mit den Repräsentanten des landwirtschaftlichen Sektors in Österreich. Wir organisieren Treffen für unsere Mitglieder und versuchen ein positives Image für unseren Sektor und den Beruf zu entwickeln. Darüber hinaus sind wir auch verantwortlich für die Ausbildung unserer Angestellten, sowie die Weiterbildung der Unternehmer.

Schlüsselfiguren und Unternehmerprofile

In Österreich haben wir nahezu 900 landwirtschaftliche Händler. Dank der speziellen Konstellation in Österreich sind sie auch alle Mitglieder der föderalen Wirtschaftskammer in Österreich. Sie sind darin spezialisiert, Maschinen für den landwirtschaftlichen, sowie forstwirtschaftlichen Service zu liefern, sind aber auch für die Viehzucht und landwirtschaftlicher Instandhaltung zuständig. Sie handeln sehr wirtschaftlich und haben spezielles Know-How in den jeweiligen Bereichen.

Der Umsatz in unserer Branche, inklusive des Services und der Instandhaltung beläuft sich auf rund 1,5 Milliarden Euro, hinzu kommt der Umsatz der Gebrauchtmaschinen.

Beispielsweise verkaufen wir in Österreich 4.500-5.5000 Traktoren und durchschnittlich 100 Erntemaschinen. Wir stellen rund 8.000 Mitarbeiter in verschiedenen Funktionen ein. Dementsprechend haben unsere Mitglieder durchschnittlich 9-12 Angestellte.

NAME

ARGE Landtechnik

PRÄSIDENT

Engelbert Pruckner



GENERALSEKRETÄR

/KONTAKT

Manfred Kandelhart



ADRESSE

Wiedner Hauptstr. 63,
A-1045 Wien, Österreich

TELEFON

+43 5 90 900-3352

E-MAIL

maschinenhandel@wko.at

INTERNETSEITE

www.wko.at/landtechnik





**ZIE HET
GROOTSER!**

KRAMP



Fedagrim ASBL, die belgische Föderation von Anbietern von Maschinen, Gebäude und Equipment für Landwirtschaft und Grünflächen, ist eine Vereinigung von nationalen und regionalen Herstellern von Traktoren, sowie landwirtschaftlichen Maschinen, und Material für Gärten, Parks und Wälder. Zudem gehören der FEDAGRIM auch Firmen an, die sich mit dem Handel von Scheunen Geräten in Belgien beschäftigen.

Die Föderation besteht aus vier Untergruppen, eine davon ist eine Vereinigung jener Unternehmen, die mit landwirtschaftlichen und Gartenmaterialien handeln. Die Föderation hat 67 Mitglieder, die 20 % von allen belgischen Traktoren Händlern repräsentieren. 2015 war der Gesamtumsatz dieses Bereichs rund 969.267.000 €.

Trotz der großen Nachfrage an landwirtschaftlichen Mechanikern, ist das Beschäftigungsverhältnis dieser Firmen in den letzten 10 Jahren eher gleich geblieben. Dies hängt mit der Schwierigkeit zusammen qualifiziertes Personal für diesen Bereich zu finden. 2015 hatte ein belgischer Händler durchschnittlich 6,4 Angestellte (basierend auf dem FTE = Vollzeitbeschäftigung). Händler, die zu Fedagrim gehören, haben eine höhere Anzahl an Mitarbeitern, durchschnittlich 9,2 FTE. Die Anzahl an Maschinen Verkäufen, ist mit 2.243 Traktoren und 73 Mähreschern gleich geblieben.

Manche landwirtschaftliche Lieferanten übernehmen auch andere Tätigkeiten wie zum Beispiel Verkauf, Miete, und Reparatur von Maschinen und deren Zubehör für andere Branchen, wie Landschaftsbau, Straßenbau, Material Handling, Autos, Bauwesen, Fahrräder und Motorräder. Aber auch Maschinen Import, Arbeit für landwirtschaftliche und/oder Gartenbaubetriebe, Verkauf von Produkten, die mit der Gartenbau-Industrie verbunden sind, Verkauf im Einzelhandel, sowie der Bau von Gebäuden und Ställen.

Ein Beispiel für angebotene Service von Fedagrim, die sie in den vergangenen Jahren für ihre Mitglieder organisiert haben können einige Meetings angeführt werden.

Serviceleistungen, die von Fedagrim für ihre Mitglieder angeboten werden, umfassen Meetings zur Schulung von Themen wie

Errichtung eines Showrooms, Verwaltung eines Shops, die neueste europäische Gesetzgebung für europaweite Zertifizierungsprozesse und Kommunikation mit Kunden. Das dritte Jahr in Folge hat Fedagrim zudem eine Zufriedenheitsumfrage unter belgischen Traktoren Händlern durchgeführt.

Die Ergebnisse aus dieser Umfrage repräsentiert die Meinung von über einem Drittel der Beteiligten am Traktorenmarkt. Es war den Händlern so erstmals möglich, detaillierte Umfrageergebnisse zu ihren Marken zu erhalten. Außerdem hat Fedagrim nun auch mit einem öffentlichen Arbeitsvermittler einen Trainingskurs für diejenigen organisiert, die Arbeit als landwirtschaftliche Mechaniker suchen. Dieses Training wurde teilweise in einem Ausbildungszentrum, und zum anderen Teil in den Betrieben im November 2016 abgehalten, der Abschluss dieses Projekts ist für Juni 2017 geplant.

Zusätzlich zu den Entwicklungsaktivitäten der Mitglieder, organisiert Fedagrim vier Events:

- Agribex, die internationale Fachmesse für Landwirtschaft, Viehzucht, Gärten und Landschaftsbau, die alle zwei Jahre in Brüssel abgehalten wird. Die nächste Ausgabe findet zwischen dem 5. und 10. Dezember 2017 statt.
- Demo vert, die größte belgische Open Air Demonstration für Materialien aus den Bereichen Garten- und Landschaftsbau, Sportfelder, und Stadtreinigung, wird alle zwei Jahre im Park von Laeken in Brüssel organisiert.
- Demo Fenaison, die alle vier Jahre stattfindet, ist eine Open Air Demonstration „rund ums Heu“
- Potato Europe, die alle vier Jahre von der belgischen Föderation abgehalten ist eine Messe für den Kartoffelhandel, die eine Demo Fläche für alle verwendeten Geräte beinhaltet.

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@fedagrim.be

INTERNETSEITE
www.fedagrim.be







Vereinigung Landmaschinen-Importeure (SDZT)

Die Vereinigung der Landmaschinen Importeure wurde 1994 als die tschechische Verkaufsvereinigung für Importeure der landwirtschaftlichen und forstwirtschaftlichen Maschinen gegründet. SDZT unterstützt unabhängige Landmaschinenhändler in der Tschechischen Republik mit verschiedenen Dienstleistungen.

SDZT ist ein Forum für Zusammenarbeit und Erfahrungsaustausch und ein Komitee, um allgemeinen Handelsfragen zu klären. Der Schwerpunkt liegt auf der Erstellung von Statistiken und der Koordination nationaler Fachmessen im Interesse seiner Mitglieder.

Die landwirtschaftliche Mechanisierungs Industrie definiert sich über einen hohen Grad an Innovationen. Sie fungiert in einer dynamischen Welt: Ein sich ausweitendes und globalisierendes landwirtschaftliches Geschäft, eine zunehmende Bedeutung der Technologie und eine Integration von Produktion und Serviceketten. Maschinen und Fahrzeuge werden größer und schneller. Das zwingt die Industrie dazu, intensiver auf die Sicherheitserfordernisse während des Betriebes zu achten. SDZT betont zudem fortwährend die Wichtigkeit des Testens und der Zertifizierung.

SDZT repräsentiert die Interessen seiner Mitglieder und der Industrie durch Kam-

pagnen, um die Verkaufsbedingungen seiner Händler innerhalb der Tschechischen Republik zu verbessern. Dies geschieht in Zusammenarbeit mit verschiedenen Industriepartnern und Regierungs Departements. Es herrscht eine enge Kooperation zwischen Verbänden und Händlern. So können diese Parteien sich effizienter Bereichen, die ihre Aufmerksamkeit erfordern, widmen. Diese Plattformen versuchen einen Konsens zu finden zwischen strategischen Ansätzen und dem Lobbying.

Begründet auf einem gemeinsamen Denkansatz, möchte SDZT die Effizienz der Industrie noch weiter steigern und noch mehr für sie werben. Um diese Ziele zu erreichen kooperiert SDZT mit Politikern und Partnern. Die Vereinigung sticht mit seinem spezielles Know-How in der landwirtschaftlichen Mechanisierungs Industrie hervor und ist zudem exzellent in der Branche vernetzt, um diese Expertise weiter zu propagieren. So können immer bessere und schnelle Ergebnisse für seine Mitglieder erzielt werden, die von verschiedenen Experten ausgearbeitet werden. In diesem Kontext erreicht eine starke, gemeinsame Stimme mehr Gehör als die Stimme einer einzelnen Firma. Die Diversität innerhalb der SDZT sorgt zudem dafür, dass Interessen einer weiten Gemeinschaft vertreten werden.

Alle entscheidenden Importeure sind nun Mitglieder der SDZT. Die Gesamtzahl der Mitgliedsfirmen beträgt aktuell 47. Die tägliche Arbeit wird geleitet von einer Administration, mit Sitz in Brno.

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



© SDZT



Über die Vereinigung der dänischen Landmaschinenhändler

Die Vereinigung der dänischen Landmaschinenhändler ist der offizielle Industrie- und Arbeitgeberverband für Landmaschinen in Dänemark. Die Vereinigung wurde 1918 gegründet und wird im nächsten Jahr ihr 100-jähriges Jubiläum feiern.

Die Mitglieder bestehen aus 130 Händlern mit 194 Outlets, die 95% der Maschinenhändler in Dänemark darstellen. 2015 hatten die Mitglieder einen Umsatz von circa 8,8 Milliarden DKK im Neu- und Gebrauchtmaschinen Geschäft, Ersatzteile und Reparatur. Seit dem 30. September 2016 zählen die Mitgliedsfirmen 2.820 Angestellte im Bereich Service, Ersatzteile, Vertrieb und Verwaltung.

Ein Mitglied verkauft durchschnittlich 10 neue Traktoren im Jahr, hat 25 Angestellte und erzielt einen durchschnittlichen Profit von 70.000 Euro.

Der dänische Landmaschinenmarkt

In den vergangenen Jahren hat der Verkauf von Neumaschinen rapide abgenommen. So waren es 2007 noch 3.525 Verkäufe, im Jahr 2016 jedoch lediglich 1.530 verkaufte Neumaschinen. Allein von 2015 bis 2016 war eine Abnahme von fast 13 % zu verzeichnen. Wie bei den anderen Landmaschinenhändlern auch, nahmen die Verkäufe von 2014 bis 2015 und von 2015 bis 2016 ab, mit einem Rückgang von 3% bei den Erntemaschinen, 15 % bei den Ballenpressen, und ebenso viel bei den Feldhäckslern.

Der Markt macht deutlich, dass der Trend eindeutig hin zu größeren Vereinigungen und Zusammenschlüssen unter den Maschinen Händlern geht. Die Zahl der Outlets hingegen ist nicht gestiegen. Hieraus kann man schließen, dass Maschinenhändler nicht untergehen werden, aber es muss weiterhin nach Lösungen gesucht werden, um die eingeschlafenen Verkaufsstrukturen wieder zu beleben.

Dänische Landwirtschaft

Die dänische Landwirtschaft ist eine der effizientesten landwirtschaftlichen Gruppen der Welt. Wenn es um Nahrungsmittelkontrolle, Qualität und die Entwicklung von neuen landwirtschaftlichen Produkten geht, besetzen wir Führungspositionen. Wir besitzen über 2,6 Millionen Hektar bewirtschaftetes Land, was mehr als 60 % von Dänemark einnimmt. Dänemark hat circa 36.000 Bauernhöfe und im Jahr 2015 erwirtschafteten sie beachtliche 5,3 Milliarden Kilo Milch und 1,95 Milliarden Kilo Schweinefleisch.

Agromek

Die Vereinigung der dänischen Landmaschinenhändler ist eine Co-Organisation von Agromek, Nordeuropas größter landwirtschaftlicher Messe. 2016 wurde die Agromek in Herning Dänemark abgehalten. Das waren sehr erfolgreiche Tage. Die positive Atmosphäre war teilweise der Erwartung einer besseren Zukunft geschuldet. In dieser Zukunft erholt sich die Branche endlich von dem Preisverfall landwirtschaftlicher Produkte. Diese Erholung verspricht die Möglichkeit, dass die dänische Landwirtschaft viele nutzbare Neuerungen und Modernisierungen der Maschinenproduktion antreiben kann. Die Agromek hatte insgesamt 41.688 Besucher.

Euroskills

Wir sind stolz darauf, dass Dänemark die besten Landmaschinenmechaniker in Europa stellt. Nach den Euroskills in Göteborg kann sich der 23-jährige Andreas Ebbekaer Pedersen mit seiner hervorragenden Leistung, als der europäische Champignon seines Berufsstandes bezeichnen.

Das ist eine einzigartige Leistung, vor allem in Anbetracht dessen, dass Dänemark eine kleine Nation ist und er es trotz den begrenzten Mengen an Auszubildenden verdient hat, diesen Titel zu tragen. Wir sind versucht Andreas Leistung mit dem Gewinn der Fußballeuropameisterschaft 1992 gleich zu setzen.

NAME

Vereinigung der dänischen Landwirtschafts Händler

PRÄSIDENT

Jens Aage Jensen



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT

Klaus Nissen



ADRESSE

Kokholm 3C,
DK-6000 Kolding, Denmark

TELEFON

+45 3927 0087

E-MAIL

dmh@danskmaskinhandel.dk

INTERNETSEITE

www.danskmaskinhandel.dk



**Dansk
Maskinhandlerforening**

Sikkerhed
& kvalitet





SEDIMA ist die einzige Organisation, die die Händler in Frankreich umgruppiert hat - in den Bereichen Vertrieb und Service der Land- und Gartenmaschinen. Sie wurde 1919 gegründet und feiert daher bald ihr 100-jähriges Jubiläum. Diese Organisation ist schon immer zukunftsorientiert gewesen, und stetig auf der Suche nach neuen Projekten. Diese Leidenschaft konzentriert sich vor allem auf die Mitglieder, weitet sich aber auch auf ihr gesamtes Umfeld aus und ist speziell mit der Aus- und Weiterbildung betraut.

Wirtschaftliche Fakten

Frankreich ist der größte Markt für Land- und Gartenbaumaschinen Europas

- 2.700 Firmen mit 1 bis 500 Angestellten
- 35.000 Angestellte
- 11 Milliarden Euro Umsatz

Über 70 Prozent des Umsatzes der Branche wird von SEDIMA Mitgliedern realisiert.

Unsere Mitglieder

- Verschiedenste geographische Bereiche, mit einer weiten Bandbreite an Sektoren: Ackerbau, Viehzucht, Milchproduktion, Weinbau, Bewässerung, Forstwirtschaft, Baumzucht, Marktgärtnerei, landwirtschaftliche Instandhaltung
- Ihr Knowhow: Verkauf von Neu- und Gebrauchtmaschinen, Instandhaltung und Service in den Werkstätten und außerhalb, Maschinenverleih, Verkauf von Ersatzteilen in den Free-Service-Shops, Aus- und Weiterbildung

Die Mission

- Diesen Berufsstand gegenüber Autoritäten, der Branche und professionellen Organisationen zu repräsentieren
- Austausch zu promoten: Regionale und abteilungsbezogene Treffen, junge

Händlergruppen, Arbeitsgruppen, spezielle Trainings

- Verteidigung der Rechte und Interessen der SEDIMA Mitglieder: Tarifverträge, Aus- und Weiterbildung, Code der Pflichtenethik, Risiken und Gefahren
- Zu erwarten: Umfragen, wirtschaftliche und soziale Zukunft, Werkzeuge für Unternehmen (Verhältnisse, Lohnbarometer, Online-Bewertung von Maschinen)
- Zu trainieren: Pflege des Diskurses mit dem Ministerium für Erziehung, Ausbildung, spezielle Berufs Trainings

SEDIMA hat 14 Arbeitsgruppen, die aus einem spezialisierten Angestellten und 6 bis 11 Mitgliedern, bestehen. Sozialtraining, Garantien, Sicherheit, Kommunikation, Zufriedenheitsindex, internationale Beziehungen (CLIMMAR), Gebrauchtmaschinen, junge Händler, spezielle Jobs, Garten, Wirtschaft und Management.

SEDIMA ist zudem auf der SIMA Show vertreten, ebenso auf Fachmessen wie, wie SPACE, Sommet de l'élevage, SITEVI oder aber auf Berufs- und Orientierungsmessen für die jungen Leute.

NAME

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

PRÄSIDENT

Pierre Prime



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



Jährliche Verkäufe von Neumaschinen	2014	2015	2016
Traktoren	24 948	24 890	22 653
Weinberg- und Obstgarten Traktoren	3 386	3 699	4 091
Kleintraktoren	4 286	4 521	4 271
Erntemaschinen	2 292	2 006	1 821
Rundballenpressen	2 204	2 168	2 302
Teleskoplader	3 205	3 570	3 987
Landwirtschaftliche Anhänger	9 081	9 153	8 864





Verbandsstruktur

Die Struktur der Firmen und ihrer Verbände in Deutschland unterscheidet sich sehr von unseren Schwester Verbänden in Europa: Die regionalen Firmen, die in unserer Branche arbeiten, vereinigen sich in einem regionalen Angestellten Zirkel „Innung“. Alle Innungen eines Landes bilden einen Landesinnungsverband und diese bilden wiederum den national relevanten „LandBauTechnik-Bundesverband“ (LBT). Das heißt, dass der LBT formal 12 Mitglieder hat, aber aus über 4.300 Firmen besteht, die mit landwirtschaftlichen Geräten, Landschaftsbau-, Bau-, und Kommunalmaschinen handeln. All diese Mitglieder kümmern sich zudem ebenfalls um den Service. Baumaschinen Firmen (Industrie) und Lohnunternehmer (bilden die wichtigste Kundengruppe) gehören allerdings nicht zu den Mitgliedern. Alles in allem deckt der LBT etwa 60 % der Firmen, und über 90 % der Marktanteile ab.

Über 600 dieser Firmen haben exklusive Verträge mit den wichtigsten Traktorenmarken, den sogenannten A-Händlern. Diese sind normalerweise größer, erwirtschaften mehr Umsatz und sind in den meisten Fällen in sogenannten „Marken Verbänden“ organisiert. Auf der anderen Seite gibt es auch einen speziellen Tochter Verband für die Händler, die sich auf Garten- und Landschaftsbau und Kommunalmaschinen konzentrieren, die sogenannte „Bundes-Fachgruppe-Motorgeräte“.

Deutschland

In Deutschland gibt es 4.330 aktive Firmen mit 44.000 Angestellten, die 2015 einen Umsatz von 9,1 Milliarden Euro erwirtschaftet haben. 3.600 dieser Firmen sind Ausbildungsbetriebe mit insgesamt 7.700 Auszubildenden. Nur 1% der Lehrlinge ist weiblich.

Markt und Branche

In Deutschland bauen inzwischen nur 286.800 Landwirte 16.725,00 ha Land an, die durchschnittliche Größe eines Hofes beträgt 58,3 ha. In Ostdeutschland ist die durchschnittliche Größe des Bauernhofs 232 ha, im Süden 37 ha und im Norden 70 ha. Das heißt, dass sowohl die Kundendichte, als auch die Tätigkeitsfelder enorm variieren. Wenn wir den nationalen Durchschnitt mit dem der gesamten A-Händler vergleichen, gibt es dort noch weitaus mehr Unterschiede.

Die aktuellen Verbandsposten

LBT's wichtigste Aufgabe ist die Qualifikation des Betriebspersonals, das heißt: angefangen bei den Grundlagen, bis ins gesamte Leben hinein. Deshalb ist LBT viel damit beschäftigt, kontinuierlich Basisqualifikationen für seine Lehrlinge zu entwickeln. Dasselbe ist für die zukünftigen Schritte des Branchenführers notwendig. LBT entwickelte den offiziellen Abschluss „Servicetechniker“ – ein sehr intensiv fokussierter Experte aller technischer

NAME

LandBauTechnik-Bundesverband e.V.

PRÄSIDENT

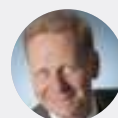
Ulf Kopplin



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Michael Oelck



ADRESSE

Huttropstraße 58,
D-45138 Essen, Germany

TELEFON

+49 201 89624-0

E-MAIL

info@landbautechnik.de

INTERNETSEITE

www.landbautechnik.de



Händler von landwirtschaftlichen Geräten in Deutschland: Grundstrukturen	Alle Firmen	Exklusive Firmen (A-Händler)
Landwirte pro Betrieb	65	567
Ag-Area pro Betrieb	3.863	33.584
Neuzulassungen von Traktoren pro Betrieb	9,3	80,7
Gebraucht-Traktor Verkäufe pro Betrieb	18	159
Anzahl Traktoren pro Betrieb	323	2.811
Angestellte pro Betrieb	10,1	44,1
Umsatz pro Betrieb	2,1	14,7
Lohnunternehmer pro Betrieb	0,8	6,7

Gegenstände, was immer mehr und mehr in spezialisierten Workshops gebraucht wird. Sogar das Qualifizierungssystem für die höchste mögliche Qualifizierung, „Meister“ wird regelmäßig von LBT überarbeitet. Die Ergebnisse dieser Anstrengungen sind enorm: Der landwirtschaftliche Geräteservice ist einer der wenigen Berufszweige Deutschlands, der von Jahr zu Jahr seit 1995 wächst. Ein sehr wichtiger Gegenstand ist unsere Werbekampagne für die Branche und seine Ausbildungsberufe „Starke Typen“, die fast von der ganzen Branche unterstützt wird.

LBT ist ein Partner der Agritechnica und regionalen Messen, wie die DemoPark (Garten- und Kommunaltechnik), EuroTier (Tierhaltung) oder Re-TEC (Gebrauchsmaschinen).



MEGFOSZ (Nationaler Verband des landwirtschaftlichen Werkzeugs und der Maschinenhändler)

MEGFOSZ wurde am 19. Mai 1999 mit dem Zweck gegründet, berufliche Interessen der ungarischen, landwirtschaftlichen Werkzeug- und Maschinenhändler zu vertreten, gemeinsame Ziele zu schaffen und zu realisieren.

Eine wichtige Aufgabe des Verbandes ist es, Grundnormen der Arbeitsabläufe seiner Mitglieder zu bestimmen, die Rechtslage bekannt zu machen und an Vorbereitungen für Gesetzesänderungen mitzuwirken. Im Zuge der Effizienzsteigerung vertritt der Verband die Meinungen von Mitgliedsfirmen, in Bezug auf Erlaubnis- und Kontrollaufgaben der landwirtschaftlichen Werkzeug- und Maschinenhändler. Sie beeinflussen aber auch andere Aspekte des Maschinenvertriebs (Subvention, Kredit, Mieten), um für seine Mitglieder einen Mehrwert zu schaffen.

Eine andere Aufgabe des Verbandes ist es, Datenbanken zu kreieren, diese zu präzisieren, kontinuierlich aktualisieren, zu bedienen, auszuweiten und für seine Verbandsmitglieder bereitzustellen.

Hinzu kommen Analysen des in- und ausländischen Marktes und Weitergabe dieser, im Rahmen professioneller Foren oder anderer Plattformen. Ein weiteres Tätigkeitsfeld ist die Organisation von Events und Messen rund um landwirtschaftliche Geräte, sowie der Promotion des Maschinenvertriebs.

Der Vorstand von MEGFOSZ wurde 2012 neu gewählt. Der neue Vorstand arbeitet intensiv an einer Neuorganisation des Verbands Betriebs und kann bereits erste Ergebnisse aufweisen. Die Zahl der Verbandsmitglieder hat kontinuierlich zugenommen. Im Jahr 2012 hatte der Verband 60 Mitglieder und 2016 bereits 95 Mitgliedsfirmen. Drei weitere Kandidaten warten momentan auf eine Aufnahme. Die Organisation ist zweifellos stärker und erfolgreicher geworden.

Der jährliche Umsatz von MEGFOSZ Mitgliedern, betrug 2015 circa 800 Millionen Euro, 2016 bereits ca. 717 Millionen Euro.

Das entspricht mehr als 90 % der Marktanteile. Dieses Wachstum zeugt von der Stärke der Verbandsmitglieder. 2016 wurden 2.279 Neue Traktoren verkauft (Quelle: AKI Statistiken). Außerdem waren 2016 ca. 3.200 Menschen in 238 Firmen beschäftigt und es gab 320 Lehrlinge.

MEGFOSZ ist eine Non-Profit Organisation, die 2014 das Programm: „Sei ein landwirtschaftlicher Ingenieur“, gegründet hat. Das Hauptziel ist die Promotion der Branche mit Hilfe von über 100 Partnern, wie beispielsweise dem Ministerium für Landwirtschaft, der ungarischen Landwirtschaftskammer, der MKB Bank Zrt., der ungarischen Vereinigung für Landmaschinenhersteller und nahezu allen landwirtschaftlichen Mittelschulen.

Ziele unseres Programms

- MEGFOSZ möchte den landwirtschaftlichen Nachwuchs sichern: Mechaniker, Ingenieure, Maschinenbediener usw.
- Zunahme des Ansehens landwirtschaftlicher Berufe.
- Einstellungsrate des landwirtschaftlichen Sektors fernab der Hauptstadt Budapest verbessern.
- Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Leistungen durch die längerfristige Sicherung adäquater Experten verbessern.

Unsere Pläne für 2017: An den Erfolg der Maschinenarbeiter anzuknüpfen und eine kontinuierliche positive Entwicklung der Branche zu gewährleisten. Zudem möchten wir unsere Zusammenarbeit mit Verbänden und nationalen landwirtschaftlichen Kammern, sowie Ministerien fördern. Die Kooperation wird Felder wie Subventionen, Register Regulationen und Straßenverkehrsteilnahme der Landmaschinen beeinflussen.

Eine Zusammenarbeit mit der MKB Bank Zrt., kann zudem als einzigartig angesehen werden, da es bis dato in diesem Umfang nur vereinzelt derartige Kooperationen in der Branche gibt.

NAME
MEGFOSZ

PRÄSIDENT
Zsolt Harsányi



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Viktor Medina



ADRESSE
Páter Károly u. I. Aula 129 –
H-2100 Gödöllő, Hungary

TELEFON
+36 205 100 417

E-MAIL
info@megfosz.com

INTERNETSEITE
www.megfosz.com



Messen

Zum Zwecke der Budgetoptimierung unserer Mitglieder, empfiehlt MEGFOSZ seinen Mitgliedern, sich auf die drei größten Events zu konzentrieren:

- AgrárgépShow, Budapest
- Alföldi Állattenyésztési Napok, Hódmezővásárhely
- MEGFOSZ Szántófeldői AgrárgépShow, Mezőfalva





UNACMA, die nationale Union der Landmaschinenverkäufer, ist die italienische Vereinigung, für Händler, Werkstätten und Ersatzteihändler für die Landwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau, Forstwirtschaft, Bewässerung und Viehzucht. Sie wird einheitlich durch nationale Gebiete präsentiert und vereint die lokale ACMA (Landmaschinen-Verkäufer-Verband) und einzelne Unternehmen. Zwischen 2016 und 2017 hat sich die Vereinigung hauptsächlich auf die Durchsetzung des italienischen Gesetzes in Bezug auf die Landmaschinen Inspektion fokussiert.

Kennzahlen des Bereiches

In Italien gab es 2.300 Händler. Das beinhaltet auch Händler, die ausschließlich Gebrauchsmaschinen, Zubehör, Systeme sowie Equipment für den Gartenbau verkaufen. Es gibt nicht mehr als 400 Händler, die mit Traktoren, Mähdreschern und anderen Geräten handeln. UNACMA hat etwa 200 Mitglieder mit einem Gesamtumsatz von 80 % der Gesamtbranche. Die Zahl der Beschäftigten pro Händler beträgt 8,3. In den vergangenen 15 Jahren gab es einen Rückgang von 50 % bei den Traktor Verkäufen (mit konstanter Anzahl an Händlern).

Laut den Daten von FederUnacoma beträgt die Anzahl der Neutraktoren, die in 2016 verkauft wurden, 18.341, also im Vergleich mit 2015 ein Rückgang von 0,5%. Diese Zahl enthält aber auch unverkaufte Traktoren, die während der letzten 3 Monate angemeldet wurden. Es gibt gute Gründe, um einen weiteren Rückgang im Bereich der Traktor Verkäufe zwischen 2017 und 2018 zu erwarten.

Trotzdem sieht man auch auf dem landwirtschaftlichen Markt den Prozess der fortschreitenden Digitalisierung kommen. Das Ministerium für Landwirtschaft, Lebensmittel und Forstwirtschaft hat für 2020 das Ziel gesetzt, dass die Zunahme des Gebrauchs der Präzisionslandwirtschaft bis 2020 von 2 % auf 10 % steigen soll.

Tätigkeiten der national repräsentativen Organisationen

UNACMA unterstützt die Mitglieder auf nationalen Messen, Ausstellungen und lokalen Veranstaltungen. Der Verband kümmert sich um die Erhöhung von Gewinnmargen, konzentriert sich aber ebenfalls auf Ausbildung und Sicherheit seiner Mitglieder. In Bezug auf Ausbildungsaktivitäten, gilt Mech@grillJOBS als das wichtigste und erfolgreichste Projekt.

Ziel dieses Projekts ist es, Studenten des italienischen Technik Instituts aufzuklären, welche Fähigkeiten sie benötigen, um Fachkräfte innerhalb ihres Bereichs werden zu können. Während der EIMA Ausstellung haben über 600 Studenten und 30 Lehrer aus verschiedenen Mittelschulen an den projektbezogenen Workshops teilgenommen.

In Zusammenarbeit mit der INAIL (die nationale Institution für Sicherheit am Arbeitsplatz), befasst sich die UNACMA mit berufsfördernden Kursen. Das Ziel des Programms ist es, die Händler und die Teilnehmer des Workshops über das italienische Gesetz der landwirtschaftlichen Maschineninspektion zu unterrichten.

Am 16. Oktober 2016 organisierte die UNACMA die 63. Veranstaltung des CLIMMAR-Kongresses in Venedig, auf der über 80 Delegierte und 40 teilnehmende Partner aus 16 europäischen Ländern teilgenommen haben.

Weitere Informationen

UNACMA ist sowohl Partner von ENMA (Italienische Gesellschaft für landwirtschaftliche Mechanisierung und Ingenieurwesen, die als eine Zertifizierungsgesellschaft im Bereich des landwirtschaftlichen Ingenieurwesens für das Ministerium für Landwirtschaft und seine Mitglieder arbeitet), als auch von CONFCOMMERCIO (Die italienische Konföderation der Unternehmen, die sehr aktiv Lobbying rund um die Institutionen betreibt).

NAME
UNACMA

PRÄSIDENT
Roberto Rinaldini



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Gianni Di Nardo



ADRESSE
Via Spinoza 28,
00137 Rome, Italy

TELEFON
+39 068 74 20 010

E-MAIL
segreteria@unacma.it

INTERNETSEITE
www.unacma.it



Die Vereinigung wirbt für die Etablierung einer „GRUPPO MACCHINE“, die alle wichtigen Verbände der Maschinenbranche vereint.



LTRTA ist eine freiwillige, nicht behördliche Organisation, die 1999 von 6 Mitgliedern als Vertreter der Branche gegründet wurde. Sie vereint die Gruppierungen der Hersteller landwirtschaftlicher Geräte, Händler, Serviceanbieter, Experten und anderen interessierten Einzelpersonen. Hierzu zählen auch juristische Personen, die sowohl die Entwicklung der Branche fördern, als auch gemeinsame Kooperationen und die berufliche Entwicklung.

Eine der ersten Aufgaben der Organisation war die Lobbyregulierung landwirtschaftlicher Maschinenhändler, um Lager für Kunden zu etablieren. Da Lettland nicht der EU angehörte mussten sie Vorteile erarbeiten, sowie die Steuerzahlungen bis zum Verkaufszeitpunkt aufschieben. Nun arbeitet LTRTA mit anderen landwirtschaftlichen NGOs zusammen, um EU-Regeln auch als nationale Verordnungen durchführen zu können. Zudem bemühen wir uns um Gesetzesänderungen, um die landwirtschaftliche Branche zu fördern. LTRTA ist zusammen mit den Spezialisten des landwirtschaftlichen Ministeriums in der Gutachterkommission technischer Hochschulen aktiv, um die EU Rechte und Verordnungen und die im Gesetz existierenden Änderungen durchzuführen. In Zusammenarbeit mit dem ländlichen Support Service von Lettland, arbeitet die LTRTA an Regelungen zum Erhalt von EU-Mitteln. Zudem wollen sie das Traktor Fahrtraining, sowie die den Lizenzerwerb

verbessern. Die LTRTA organisiert in Zusammenarbeit mit den Bildungsinstitutionen Wettbewerbe für junge Mechaniker.

LTRTAs Ziele und Statistiken:

- Interessen der Landmaschinenhersteller und Händler zu vertreten – Arrangement eines klaren und umfassenden behördlichen Systems, das landwirtschaftliche Geräte und einen Servicemarkt enthält, in dem Dienstleistungen von einem verantwortlichen und kompetenten Personal erbracht werden, in Zusammenarbeit mit gut informierten und gleichermaßen verantwortlichen Landwirten
- Verbesserung der landwirtschaftlichen und technischen Bereitstellung und Qualität der Dienstleistungen in Lettland
- Unsere Mitglieder in Verhandlungen aller Institutionen und Organisationen repräsentieren, die Mitgliederinteressen betreffen – Landwirtschaftliches Ministerium, Parlament der Landwirte (NGO), CLIMMAR und Landwirte der Nichtregierungsorganisation des beratenden Gremiums
- Anzahl der Landwirte: 83.386
- Durchschnittliche Farmgröße: 27,2 ha

NAME
LTRTA

PRÄSIDENT
Guntis Tigeris



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Normunds Žunna



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

TELEFON
+371 27853206

E-MAIL
birojs@ltrta.lv

INTERNETSEITE
www.ltrta.lv



	Lettland	LTRTA Mitglieder
Im Unternehmensregister aus Lettland registriert	258	30 (11,6%)
Umsatz	€520,8 Millionen	€323,1 Millionen (62,0%)
Anzahl der Angestellten	1.900	710 (37,4%)

	2014			2015			2016		
	Gebraucht	Neu	Neu %	Gebraucht	Neu	Neu %	Gebraucht	Neu	Neu %
Traktoren	723	332	31,47	914	607	39,91	1342	613	31,36
Erntemaschinen	176	125	41,53	208	118	36,20	258	120	31,75
Bagger	232	123	34,65	169	151	47,19	137	86	38,57
Forstmaschinen	51	25	32,89	56	30	34,88	59	28	32,18
Selbstfahrende Lader	114	123	51,90	101	161	61,45	117	138	54,12
Traktor-Anhänger	120	547	82,01	165	757	82,10	181	708	79,64



Schlüsselzahlen und Profile der Auftragnehmer

Fédération des Entreprises du Machinisme Agricole et Industriel du Grand-Duché de Luxembourg (FEMAL) hat 16 Händler (90% aller eingetragenen Händler in Luxemburg) und nahezu 260 Angestellte.

Der Beruf des Mechanikers für landwirtschaftliche oder Weinbaumaschinen wird durch ein Gesetz geregelt. Der Aufgabenbereich liegt demnach in der Instandhaltung und der Reparatur von Maschinen und Geräten sowie technischen Installationen jeglicher Art für Landwirtschaft, Weinbau, Forstwirtschaft, Gartenbau - deren Zubehör - und der Herstellung von Ersatzteilen.

Um in diesem Beruf arbeiten zu können, ist es notwendig, neben einer 3-jährigen Ausbildung in einem Betrieb und Berufsschule, der Erwerb eines DAP (Diplom der beruflichen Eignung).

Um sich in diesem Beruf zu bewähren, muss der Kandidat nach 3 Jahren Berufserfahrung, einen zusätzlichen Meisterabschluss vorweisen.

2014 betrug der gesamte Umsatz des Sektors 180 Millionen Euro. Es wurden 183 Traktoren, 16 Erntemaschinen und 100 andere landwirtschaftliche Maschinen verkauft.

Die meisten Händler sind KMU's mit rund 10 Angestellten. Ihre Unternehmen finden sich meistens in den nördlichen, ländlichen Teilen des Landes.

Zu den Kunden von FEMAL-Mitgliedern gehören meistens Landwirte, Kommunalverwaltungen, Bauunternehmen, sowie Inhaber von Wäldern und Weinbergen. Diese sind wichtige Betriebe der östlichen regionalen Landwirtschaft.

Die Anzahl der landwirtschaftlichen Unternehmen sinkt jährlich (15-20 Firmen pro Jahr). Dies hat natürlich einen negativen Effekt auf den Verkauf von Landmaschinen. Der neue Plan für die landwirtschaftliche Entwicklung (PRD) reduziert die Abnahme der Landmaschinen auf ein Minimum. Innerhalb von 7 Jahren kann die Abnahme maximal 20.000 € erreichen.

Diese negativen Tendenzen zeigen sich auch in dem Verkauf von Landmaschinen:

	2016	2015	2014	2013	2012
Traktoren	160	168	183	229	172
Erntemaschinen	4	5	17	12	23
Teleskopklader	69	65	126	170	157
Feldhäcksler	7	4	2	12	8

Aktivitäten der national vertretenden Organisationen

2016: Die Interessen der Mitglieder werden auf nationaler und lokaler Ebene gewahrt. Zum Beispiel auf der nationalen, landwirtschaftlichen Ausstellung in Ettelbruck im Juni, Teilnahme am CLIMMAR Kongress in Venedig, sowie bei der Organisation der „Woche der Landmaschinen“, die in allen Unternehmen der Föderation im Dezember stattfindet.

Projekte für 2017: Nationale Präsentation der Mitglieder in der Regierung, auf der Second-Hand-Markt Organisation von Landmaschinen und auf der nationalen, landwirtschaftlichen Ausstellung in Ettelbruck im Juni, sowie auf der Organisation des Klima Kongresses 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

INTERNET SEITE
www.femal.lu





Fedecom ist die niederländische Organisation für Hersteller, Importeure und Händler im Bereich Landwirtschaft, Material Handling und Baugeräte. Sie hat 960 Mitglieder, die über 85 % des gesamten Sektors abdecken. Seitdem es keine vorgeschriebene Straßen Registrierung mehr gibt, gibt es keine exakten Informationen über die verkauften Maschinen. Trotzdem nehmen die Mitglieder an einer freiwilligen Umfrage teil, die - in Einhaltung mit den europäischen Wettbewerbsregeln - 12 Monate nach dem Registrierungsdatum veröffentlicht wird. Die höchste Schätzung des Umsatzes in diesem Bereich beträgt 3,5 Milliarden Euro. Über 16.000 Menschen sind angestellt. In den letzten Jahren wurden zwischen 2.500 und 3.250 Geräte pro Jahr verkauft. Die Anzahl an Bauernhöfen hat bis 2016 abgenommen, nun sind es 64.000 und über 2.500 Lohnunternehmer. Das Geschäft der Lohnunternehmer ist - seitdem Landwirte immer mehr als Manager statt als Feldarbeiter fungieren - relativ wichtig geworden. Sie entscheiden täglich, ob sie „etwas anschaffen, oder verkaufen sollen“. Die Preise für die landwirtschaftlichen Flächen sind extrem hoch, durchschnittlich etwa 57.000 € pro ha.

Fedecom konzentriert sich auf die folgenden 5 Bereiche:

- Landwirtschaftliche Geräte
- Rind-und Molkerei-Landwirtschaftsgeräte
- Material Transport und Industrie Equipment
- Kommunalfahrzeuge und Rasenpflege Equipment
- Gartenhaus- und Gewächshaus Equipment

Die Aufgabe von Fedecom ist es, die Mitglieder darin zu unterstützen, ihr Geschäft tagtäglich zu verbessern. Wir versuchen das auf unterschiedlichen Wegen, zum Beispiel durch das Lobbying (auch in der Politik) und bei Regierungsgremien; durch Werkzeuge (Marktinformation und

Statistiken, Benchmarking und generelle Geschäftsinformationen) und das Unterstützen/Service (Ausstellung, Bewerben, sowie Ausbildung und Qualitäts Inspektionssysteme). Unsere Hauptziele sind: Ausreichend qualifizierte Angestellte, Sicherheit und Maschinensicherheit während des Gebrauchs und im Verkehr, Performance Verbesserung des Mitglieder Geschäfts und das Promoten des Geschäfts.

In unserer Fedecom Akademie bilden wir Studenten und erfahrene Arbeiter aus. Ein wichtiger Teil der FEDECOM Akademie ist die „Lebenslange Unterstützung“ unseres Mentors Plus Konsultanten. Sie besuchen 6-mal im Jahr über 400 Studenten und Angestellte, um ihren Ausbildungs Effekt zu optimieren. Mit dem VA-Keur haben wir unser eigenes Instrument zur Zertifikation. Auch wenn das jährliche Testen nicht zu dem niederländischen Mandat gehört, sind über 30 % unserer Mitglieder VA-Keur-zertifiziert und führen über 140 Tausend Inspektionen jährlich durch, um sowohl die Arbeiter- als auch die Maschinensicherheit zu verbessern.

Fedecom besitzt und organisiert 2 große nationale Ausstellungen:

- Agro Techniek Holland für Landwirtschafts Equipment
- GroenTechniek Holland für städtisches und Rasenpflegeequipment

Beide Ausstellungen sind Outdoor-Events und werden periodisch alle 2 Jahre organisiert. Sowohl Mitglieder, als auch Nichtmitglieder von Fedecom nehmen an diesen Veranstaltungen teil. Fedecom hat enge Beziehungen mit anderen Branchenorganisationen, die (Lohnunternehmer), LTOs (Landwirte) und GMVs (verarbeitende Industrie) beinhalten. Bei wichtigen Themen betreiben wir Lobbying in der Politik. Wie jede andere Branchenorganisation auch, ist Fedecom über das Jahr hinweg Gastgeber vieler Mitgliedertreffen. Alle interessierten Mitglieder werden mit einer Menge wertvoller Informationen versorgt.

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



Der Präsident der Fedecom ist Erwin Ros. Er ist Managing Director von Kamps de Wild Holding, einer Tochtergesellschaft von Royal Reesink. Der Direktor von Fedecom ist Gerard Heerink.





Große Größe gibt viel Kraft

Dieses Motto wird von den Firmen promotet, die sich 1998 entschieden haben, die polnische Finanzkammer der Landmaschinen und deren Ausstattung zu gründen (PIGMIUR). Das Motto ist immer noch gültig. Heutzutage ist die Kammer in der Industrie, die sich um ihre Interessen kümmert, sehr bedeutend.

PIGMIUR ist eine unabhängige Organisation, die aus 76 Firmen des Bereichs Landmaschinen und Geräte besteht. Die großen Hersteller vor der Haustür sind Mitglied, wie auch die Maschinenlieferanten und die Vertretungen internationaler Marken von Landmaschinen und deren Zubehör. Die Mitglieder der Kammer haben 33 Fabriken im Land und 11.200 Mitarbeiter. Das gesamte, jährliche Einkommen dieser Betriebe betrug 2015 8,75 Milliarden €.

Industrielle Fakten in 2016

- 2016 waren 9.607 landwirtschaftliche Neutraktoren registriert. 3.489 Geräte weniger als 2015 (minus 26,6 %)
- 8.952 Traktoren hatten nationalen Ursprung und 655 Geräte (11 %) wurden importiert
- Die Verkaufszahlen der importierten Gebrauchtmotoren sind 2016 fast unverändert geblieben, sie betragen 12.589 Geräte (186 Geräte weniger als 2015)

Was sind die Gründe für diese schwierige Marktsituation?

Die polnische Maschinen- und Ausstattungsindustrie ist stark von externen Finanzierungen abhängig, vor allem von Subventionen der EU. Im Moment wartet die ganze Industrie auf eine Mobilisation der Gelder von dem kommenden ländlichen Entwicklungsprogramm, das von 2014 bis 2020

stattfinden wird. Die Landwirte suspendieren Investitionen und denken über ihre Einsatzgebiete nach. Die Situation wurde auch von dem Ablauf der landwirtschaftlichen Produkte, im Speziellen durch die tiefen Verkaufspreise von Milch, beeinflusst, was bewirkt hat, dass die Investitionen in die eigenen Gelder begrenzt wurden.

Ausstellungen

Mazurskie AGRO SHOW (Mazurian AGRO SHOW)

Die Hallenausstellung der Landmaschinen wird schon seit 2015 in Ostróda (Nordpolen) mit 200 Ausstellern, 40.000 Besuchern und 37.000 m² gesamtter Ausstellungsfläche organisiert.

Zielone AGRO SHOW (Green AGRO SHOW)

Wird den Viehzüchtern und den Milchbauern mit Demonstrationen, 35.000 Besuchern und 15.000 m² Ausstellungsfläche (Gesamtfläche 45 ha) zugeschrieben.

AGRO SHOW

Die AGRO SHOW ist die größte landwirtschaftliche Außenausstellung in Europa, die seit 1999 mit über 900 Ausstellern (100 von außerhalb), 150.000 Besuchern und 150.000 m² Ausstellungsfläche organisiert wird.

Bildung & Ausbildung

- MECHANIK NA MEDAL (PERFECT MECHANIC) – der Wettbewerb ist für die Angestellten des Services für Landmaschinen und deren Ausstattung bestimmt
- MŁODY MECHANIK NA MEDAL (PERFECT YOUNG MECHANIC) – der Wettbewerb ist für Studenten landwirtschaftlicher Schulen bestimmt, die ihre Zukunft als Mechaniker für Landmaschinen planen
- SERWIS NA MEDAL (PERFECT SERVICE) – der Wettbewerb ist dafür da, die besten Servicepunkte in Polen auszuzeichnen und die Servicequalität innerhalb dieser in ganz Polen zu verbessern

NAME

Polnische Finanzkammer für Landmaschinen und deren Ausstattung

PRÄSIDENT

Aleksandra Gralik



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT

Renata Arkuszewska



ADRESSE

ul. Poznańska 118,
87 – 100 Toruń, Poland

TELEFON

+48 56 651 47 40

E-MAIL

biuro@pigmiur.pl

INTERNETSEITE

www.pigmiur.pl



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

- ACADEMY OF COMMERCE AND MANAGEMENT – das Ausbildungsprojekt ist für Mitglieder der Kammer gedacht, die im Rahmen derjenigen, die die Ausbildungen für Angestellte des wirtschaftlichen Departements und für das Mittel und Zu-Level Management, durchführen
- FIRM FRIENDLY FOR AGRICULTURAL EDUCATION – Gegenstand des Projekts ist es, aktuelle und moderne Ausbildungsmaterialien zu liefern, die von mit der Kammer verbundenen Firmen, vorbereitet werden.



AGRION – die slowenische Vereinigung der landwirtschaftlichen Technologielieferanten

AGRION – der slowenische Verband der landwirtschaftlichen Technologielieferanten – wurde 1994 gegründet. Er verbindet 50 der wichtigsten Importeure, Händler und Hersteller von Landmaschinen. Die Mitglieder der AGRION haben circa 800 Angestellte.

1995 haben wir damit angefangen, eine praktische Demonstration der Landmaschinen zu organisieren, auf der Landwirte die Möglichkeit bekommen haben, zu verstehen, wie individuelle technologische Gleise funktionieren. Die Veranstaltung, "Fodder Plant Field Day", wurde im Zentrum der Slowakei organisiert und findet seitdem jedes Jahr wieder statt. Die Gastgeber der Veranstaltung sind Mitglieder der einzigen Fakultät, die sich im Bereich Landmaschinen spezialisiert hat und sogar einen Expertenworkshop anbietet. Das Ziel der Veranstaltung ist es, die Arbeit verschiedener technologischer Gleise den Landwirten zu präsentieren. Der "Fodder Plant Field Day" wird regelmäßig von mehr als 20 Firmen besucht, die insgesamt fast einhundert Maschinen präsentieren.

Eine andere wichtige Veranstaltung ist der Maisfeldtag, der im September organisiert wird. Das im Herbst angelegte Datum ermöglicht es, Technologien vorzustellen, die für die Maisernte, den Ackerbau und den Pflanzenschutz benutzt werden. Zusätzlich zu der kommentierten Maschinenvorstellung hat die Veranstaltung auch eine Auslage von circa 150 Mais-Mischformen von Samenfirmen der Weltklasse.

AGRION war lange ein Teil der Organisation AGROKOMPLEX, eine Fachmesse für Landmaschinen, die seit 1974 jeden August stattfindet. AGRION hat zudem die Gründung einer speziellen Fachmesse für Landmaschinen angeregt. Die AGROKOMPLEX, wird seit 2006 zweimal jährlich abgehalten.

Neuerdings will der Verband auch ein Programm für Mittelschulen vorbereiten, AGROMECHATRONICS. Diese moderne Spezialisierung beruht auf den neuesten Erkenntnissen im Bereich der Landmaschinen. Der Inhalt des Studienprogramms wird von den Mitgliedern der Firma AGRION selbst überwacht. Zu ihren Pflichten gehört es, Lehrer auszubilden, Ausbildungsmaterialien zur Verfügung zu stellen, Maschinen an die Schulen zu verleihen und ihnen bei ihrer praktischen Erfahrung zu helfen. Die ersten Studenten werden in drei ausgewählten Schulen, im September 2017 mit dem Programm beginnen.

Das Ziel des Sekretariats von AGRION ist es, den Mitgliedern des Vereins Informationen über Traktoren Verkäufe, Hilfe bei Maschinen Einkäufen und Bildungs Tätigkeiten zu Verfügung zu stellen. Jährlich werden zu diesem Thema circa 40 Infoblätter mit Übersichten veröffentlicht.

AGRION organisiert ein breites Sortiment an Tätigkeiten, weshalb es in den letzten Jahren eine stetige Zunahme an Angestellten gab, die sich für unseren Service und die Präsentationstätigkeiten interessieren.

Informationen über die slowenische Landwirtschaft

Agrarland:	1,9 Millionen Hektar
Bebaubares Land:	1,35 Millionen Hektar
Anzahl der Angestellten:	52.000
Number of farms	24.473
Legale Entitäten:	2.276
Das durchschnittliche Feld der Bauernhöfe	80 Hektar
Das durchschnittliche Feld der legalen Entitäten:	695 Hektar
Wert der landwirtschaftlichen Produktion:	1,96 Milliarden Euro
Getreideproduktion:	1,124 Milliarden Euro
Tierproduktion:	836 Millionen Euro
Traktorenverkäufe über 50 HP (2016):	779

NAME
AGRION

PRÄSIDENT
Ján Jech



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT
Juraj Huba



ADRESSE
Rybárska 37,
949 01 Nitra, Slovakia

TELEFON
+421 911 986 603

E-MAIL
agrion@agrion.sk

INTERNETSEITE
www.agrion.sk

AGRION
ZDRUŽENIE DODÁVATEĽOV
PŮDOHOSPODÁRSKEJ
TECHNIKY V SR





Über MaskinLeverantörerna (ML)

Gegründet 1948

ML besteht heute aus sechs verschiedenen Bereichen. Die Mitglieder teilen sich auf in Lieferanten und Händler für folgende Bereiche: Bauzubehör, Gabelstapler, Straßeninstandhaltung Equipment, Landmaschinen oder auch professionelles Rasen- oder Gartenequipment.

Der landwirtschaftliche Sektor innerhalb von ML zählt 77 Händler, 47 Importeure und Hersteller unter seinen Mitgliedern (Zahlen von Januar 2017). ML repräsentiert mit circa 90% den gesamten landwirtschaftlichen Bereich in Schweden.

ML ist ein Forum für die Zusammenarbeit und den Austausch von Erfahrungen, und ein Gremium für die Behandlung allgemeiner Verkaufsfragen. Der Fokus liegt darin, allgemeine Begriffe die Lieferung und die Beratungsthemen betreffend zu entwickeln und im besten Interesse der Mitglieder Statistiken und Koordination der nationalen Fachmessen zusammenzustellen.

Die tägliche Arbeit wird von einer Administration in Stockholm betrieben.

Tätigkeiten von MaskinLeverantörerna (ML) 2016

Anfang Juni hat ML die erste nationale Ausstellung für mobile Maschinen, bei der es nur Mitgliedern erlaubt war, auszustellen, organisiert: „Svenska Maskinmässan“. Die Ausstellung wurde in Solvallas Pferderennbahn außerhalb von Stockholm abgehalten. Sie wurde sowohl von Ausstellern, als auch von Besuchern begrüßt und hat über 12.000 Besucher angezogen.

Eine andere große Ausstellung 2016, war die landwirtschaftliche Messe „Elmia Lantbruk“ (Elmias Landwirtschaft). Diese Messe wurde im Oktober in Jönköping, im Süden von Schweden abgehalten und hat 20.000 Besucher angezogen. Dieses Mal wurden alle Bereiche der schwedischen Landwirtschaftsindustrie präsentiert. Eine noch größere und vollständigere Ausstellung als zuvor.

NAME

ML

PRÄSIDENT

Carl Lindell



GENERALSEKRETÄR

/ KONTAKT
Lina Tuveesson
Hallman



ADRESSE

Klara Norra Kyrkogata 31,
104 22 Stockholm, Sweden

TELEFON

+46 8 508 938 80

E-MAIL

info@maskinleverantörerna.se

INTERNETSEITE

www.maskinleverantörerna.se



Kennzahlen in Schweden

	2015	2016
Traktoren	2681	2965 (+11%)
Erntemaschinen	195	216 (+11%)
Saatmaschinen	423	468 (+11%)
Rundballenpresse	275	294 (+7%)
Pflüge	462	413 (-11 %)
Umsatz der Mitgliedsfirmen (Händler)	9.295.000.000 SEK = 981.238.000 €	-





Agrotec Suisse, der Verband des schweizerischen Landmaschinen Geschäfts

Agrotec Suisse ist die schweizerische Vereinigung der Landmaschinen Verbände. Sie hat über 600 Mitglieder und ist Teil der Dachorganisation AM Suisse. Agrotec Suisse ist für die technische Ausbildung der Landwirtschaft, Bau- und Gartenmaschinen-Mechaniker, sowie Hufschmiede im Grundbereich und weitere, höhere Ausbildungen verantwortlich. Zusätzlich hält die Agrotec Suisse eine große Menge an Services in den Bereichen der beruflichen Sicherheit, Wirtschaft, Erfahrungsraum und legalem Service bereit. Die schweizerische Landmaschinenbranche ist im Vergleich zu anderen europäischen Ländern eher minimalistisch strukturiert. Etwa 20 % der Agrotec Suisse Firmen stellen mehr als 10 Leute an. Im Jahr 2015 haben unsere 600 Mitglieder rund 4.800 Angestellte und 1.200 Lehrlinge. Die Mitglieder sind spezialisierte Vertretungen zum Verkauf von Landmaschinen, Landmaschinenverkäufer und – Importeure mit ihren eigenen Stützpunkten in den Bereichen der landwirtschaftlichen und kommunalen Maschinen, sowie dem Gartenmaschinen Equipment. Einige Firmen üben in verwandten Bereichen noch zusätzliche Tätigkeiten aus.

Eine kurze Geschichte von AM Suisse

1891 wurde der Schweizer Verband der Schmiede und Wainwrights gegründet, kurz vor dem Schweizer Verband der Locksmiths. 1972 haben sie sich zu der Swiss Metal Union zusammengeschlossen. Seitdem wurden die Interessen von Landwirtschaft-, Metallbau- und Hufschmied-Organisationen von einer Dachorganisation gewahrt. Über 125 Jahre wurde die Arbeit der Organisation von Kernthemen des Geschäfts Managements, der Berufsausbildungen und des Lobbyings dominiert. 2016 wurde die Vereinigung in AM Suisse umbenannt. Heute repräsentiert es die Interessen von 1.900 Mitgliedsfirmen und 22.000 Angestellten.

Sie generieren einen Umsatz von über 5 Milliarden CHF und bilden mehr als 4.300 Lehrlinge aus. Dieses Jahr hat AM Suisse über 10 Millionen CHF in die Erweiterung des Berufs Zentrums in Aarberg investiert.

Strukturen der Landwirtschaft

Die schweizerische Landwirtschaft zeichnet sich durch ihre Vielfältigkeit aus. Die Produktionszweige erstrecken sich von Landwirtschaft Milch- und Viehzucht (Alpbetriebe eingeschlossen) bis hin zu speziellem Getreide-, Wein- und Fruchteanbau. Aktuell gibt es in der Schweiz noch immer nahezu 53.000 Bauernhöfe in der Plateau Region, sowie in den Bergen. Die durchschnittliche Größe eines Bauernhofs beträgt 20 Hektar. Gehälter und Kosten in der Schweiz sind sehr hoch. Die Umwelt- und Tier Vorschriften sind die strengsten weltweit und auch das Niveau der landwirtschaftlichen Mechanisierungen ist relativ hoch. Lohnunternehmer übernehmen einen zunehmenden Anteil an landwirtschaftlicher Arbeit.

Der schweizerische Landmaschinenmarkt

Die Schweiz wird oft als das "Land der Milch" bezeichnet. Obwohl die Viehwirtschaft ein außenstehendes Element der schweizerischen Landwirtschaft ist, die durch das familiäre Landwirtschaft-Business charakterisiert wird. Investitionen in Technologie für den Viehbestand machen einen beträchtlichen Teil der Industrie aus. Schweizerische Milchhersteller investieren zunehmend in automatisierte Systeme: so sind bereits mehr als 600 Milch-Roboter im Gebrauch. Die Bedeutung der Produktion des Viehbestands spiegelt sich auch in dem Marktvolumen der Demarkationsliniemaschinen wieder, die in der Season von 2015/16 über 4.300 Geräte betrug. Mit 2.200 Geräten ist die Anzahl von Maschinen innerhalb des landwirtschaftlichen Traktoren Marktes 2016 um 13% im Vergleich zum letzten Jahr gesunken. 50 % der verkauften Traktoren befinden sich in dem Segment zwischen 100 und 140 hp, 30 % im Bereich unter 100 hp und 20 % über

NAME

Agrotec Schweiz
Ein professioneller Verband der AM Suisse

PRÄSIDENT

Jörg Studer



GENERALSEKRETÄR / KONTAKT

Werner Berger



ADRESSE

Chräjeninsel 2,
CH-3270 Aarberg, Switzerland

TELEFON

+41 32 391 99 44

E-MAIL

agrotecsuisse@amsuisse.ch

INTERNETSEITE

www.agrotecsuisse.ch



149 hp. Die Strukturen im schweizerischen Maschinenhändler Netzwerken sind der zunehmenden Dynamik ausgesetzt. Die traditionelle Rollenverteilung zwischen Importeuren, Händlern und – in manchen Fällen – Kunden entwickelt sich stetig weiter. Es gibt einen bemerkbaren Trend zu immer größeren und professionellen Strukturen.





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 Industrie, 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 Ingenieur Sektor, hat über 3.000 Händler, mit einem Überschuss von 25.000 Angestellten im Industriesektor, der jährlich 4 Mrd. £ erwirtschaftet (4,8 Mrd. €). Es gibt ca. 1.200 Händler, die insgesamt 700 Traktoren Lizenzen besitzen.

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

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)

Gremium ist verantwortlich für die Pflege 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

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

hauptsächlich auf die ländlichen Gebiete beschränken, konzentriert sie sich auch auf Ostanglien (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

Anmeldungen 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



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 Gewinn von 550 Mio. £ (660 Mio €). Trends prognostizieren eine Verkaufszunahme von roboterähnlichen Rasenmähern, sowie batteriebetriebener, tragbarer Werkzeuge. Die Entwicklung geht zu batteriebetriebenen, größeren Maschinen.



Ergebnisse des 63. CLIMMAR Kongresses – 20. bis 23. Oktober 2016

Während der 63. Veranstaltung des jährlichen CLIMMAR Kongresses, der in Venedig (Italien) vom 20. – 23. Oktober 2016 abgehalten wurde, haben 19 nationale Händlerverbände über die Zukunft der landwirtschaftlichen Händler Organisationen diskutiert. Mit schwierigen Marktbedingungen, fortlaufenden Neuorganisationen der Verteilungskanäle und der neu aufkommenden, europäischen RMI Verordnungen, ist die Landwirtschaft ständig dabei, sich zu verändern.

Der 63. Kongress wurde von einer italienischen Mitgliedsvereinigung UNACMA, organisiert. Zusammenfassend repräsentierten alle 70 Teilnehmer, die Abgeordneten der Händler aus ganz Europa. Verschiedene Sprecher dieser Länder haben dort ihre Ergebnisse und Sorgen bezüglich der nationalen Märkte zum Ausdruck gebracht. Besonders willkommen waren die Repräsentanten des chinesischen Land-

Landwirte in ganz Europa gibt, was logischerweise für weniger Anfragen neuer Traktoren und Maschinen sorgt. In Deutschland, berichtet beispielsweise der LandBauTechnik-Bundesverband einen durchschnittlichen Rückgang innerhalb des regional führenden Marktes. Umgekehrt aber gründen nationale und neue Firmen neue Vertriebs Kanäle. Ein Beispiel hierfür ist die Groupe Dubreuil, die Autohäuser und Airline-Transporte betreibt und außerdem viele erfolgreiche Verkaufs Vertretungen, wie Case IH und New Holland angezogen hat und jetzt 23 Outlets besitzt.

Sowohl in Italien, als auch in Schweden haben verschiedene Traktoren- und Maschinenhersteller mit direkten Verkäufen angefangen. In Italien gehören verschiedene Hersteller (wie MaterMacc und Goldoni) nun zu chinesischen Herstellern. Einer der größten New Holland Händlern hat sein Geschäft geschlossen und nun füllen



maschinenvertriebs Verbands (CAMDA), die den Kongress als mögliche Einladung einer Mitgliedschaft bei CLIMMAR, besucht haben.

Niedrige Warenpreise stressen Vertriebskanäle

Niedrige Preise für Waren wie Milch, Fleisch und Acker Produkte haben dazu geführt, dass es niedrigere Löhne für

andere Marken die Lücke.

Trotz der sich wieder stabilisierenden Marktbedingungen erfährt der Danish Dansk Maskinhandlerforening ein Abfuhr in Verkaufsvertretungen. Viele Marken, wie zum Beispiel AGCO, Claas, John Deere und Väderstadt organisieren ihrer Vertriebskanäle massiv und schnell neu. Ein Drittel der AGCO Händler ist gegangen und LMB Danmark A/S hat die Claas Importeure übernommen. Am meisten fällt die neue Strategie von John Deere auf, der seine kompletten Importeur- und Verkauf-Vertretungen zu den Semler

**-GENERALSEKRETÄR
/ KONTAKT**

Jelle Bartlema



TELEFON

+31 (0)65 180 39 15

E-MAIL

bartlema@fedecom.nl

Gruppen, den Importeuren der Volkswagen Gruppe, übertragen hat.

Ähnlich wie großen Firmen, leiden kleine Märkte auch unter harten Marktbedingungen. Belgian Fedegrim spricht von einem Rückgang von bis zu 15% und auch in Luxemburg sind die Verkäufe drastisch gesunken. Traktoren Verkäufe sind von 229 Maschinen 2013, auf 124 im Oktober 2016 gesunken. Erntemaschinen gingen von 12 Verkäufen (2013) auf 4 Maschinen und Feldhäcksler von 12 (2013) auf 2 Maschinen im Jahr 2016, zurück. Import in Grauzonen von Neu Traktoren und Maschinen verursacht zunehmend Probleme in einem Großteil der europäischen Länder. Die österreichische Vereinigung ARGE berichtet von einem Drittel weniger Traktor Neuzulassungen im Jahr 2016. Ein größeres Problem ist aber der durchschnittliche Brutto Profit von 1,9%, der Händlerfirmen. Ein besorgniserregender Anteil von 34% macht mit ihren Operationen Verluste.

CLIMMAR wird weiterhin Lobbying betreiben und sich für die Interessen der Mitgliedsfirmen innerhalb von Europa einsetzen. Es werden auch in Zukunft wichtigen Tätigkeiten nachgegangen, um zu helfen, die optimalen Bedingungen für die Mitglieder zu schaffen.

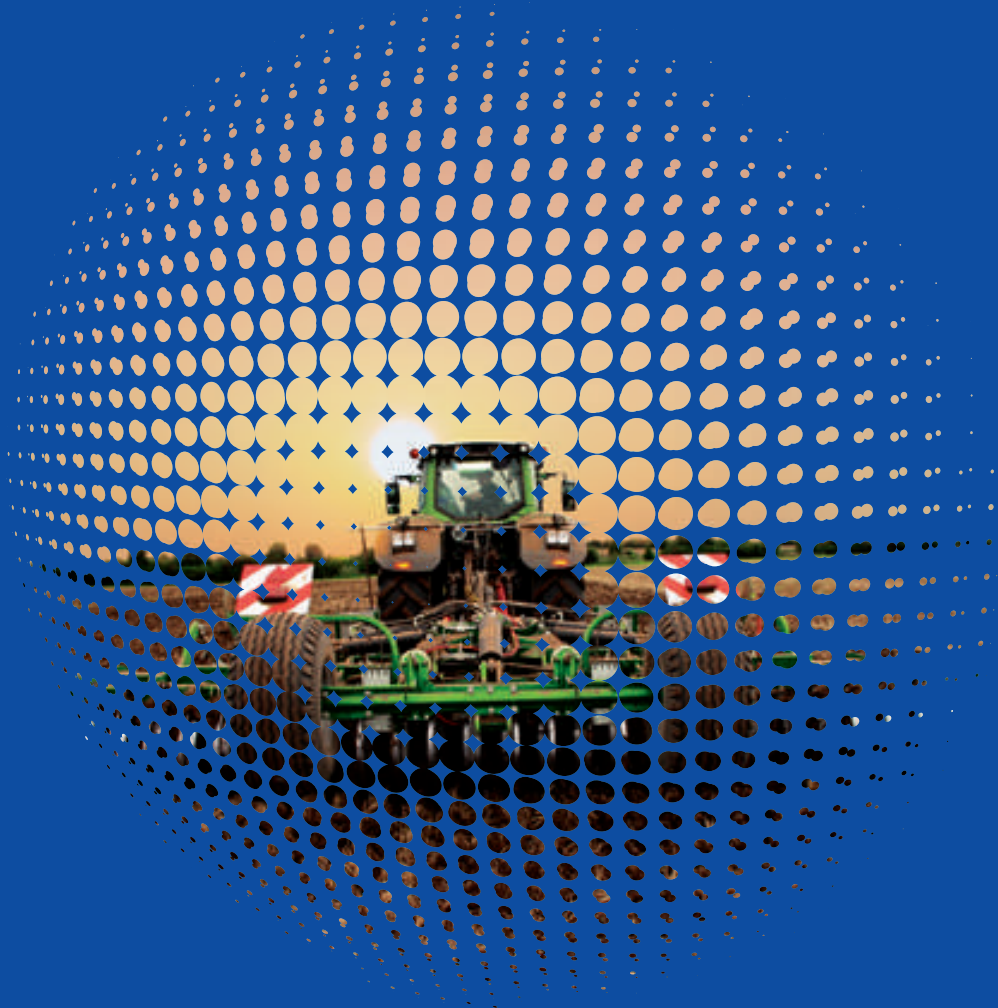
CLIMMAR Kongress vom 20.-23. Oktober 2016, Venedig





AGRI TECHNICA^{DLG}

THE WORLD'S NO. 1



GREEN FUTURE – SMART TECHNOLOGY

Join us at the world's largest agricultural machinery trade fair!

2017

WHERE INNOVATION MATTERS.

12–18 NOVEMBER HANOVER, GERMANY | PREVIEW DAYS 12/13 NOVEMBER

www.agritechnica.com | facebook.com/agritechnica | made by DLG

CLIMMAR Kongresse im Lauf der Jahre

Einmal im Jahr versammeln sich die Mitglieder von CLIMMAR zum Kongress in einem der Mitgliedsländer. Die erste Veranstaltung des Kongresses wurde 1953 in Paris (Frankreich) abgehalten. Der neueste Kongress hat vom 20. - 23. Oktober 2016 in Venedig (Italien) stattgefunden. Die Veranstaltung von 2017 ist für den 5. - 23. Oktober 2017 in der Stadt Luxemburg geplant. FEMAL, war als nationale Branchenorganisation "Fédération des Entreprises du Machinisme Agricole Luxembourgeois" für die Organisation des 64. CLIMMAR Kongresses verantwortlich.

Der Kongress ist nicht nur eins der Highlights der Tätigkeiten von CLIMMAR, sondern spielt auch eine wichtige Rolle bei der Festlegung von Strategien und Tätigkeiten CLIMMAR's als einer Branchenorganisation und zudem der Tätigkeiten vieler anderer Arbeitsgruppen. Während des Kongresses werden relevante, internationale Themen angesprochen, mit dem Ziel, Erfahrungen zu steigern, zu teilen und innovative Techniken im Vertriebsgeschäft zu entwickeln und moderne Technologien in die landwirtschaftliche Mechanisierung zu integrieren. Sowohl interne, als auch

eminente externe Sprecher und Gäste sind auf den Kongress aufmerksam geworden. Die Veranstaltung von 2016 in Venedig zog 70 Teilnehmer, inklusive der Abgeordneten der europäischen Händler, sowie verschiedene Sprecher an.

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)



Qualifizierte Leads direkt auf Ihre Website!

LECTURA Market bringt Kunden direkt zu Ihnen

1. Listen Sie Ihre Maschine auf LECTURA Market. Es ist sicher, dass sie Aufmerksamkeit bekommt.
2. Wir leiten den Traffic und alle Leads auf Ihre eigene Website weiter. Hier finden die Käufer detaillierte Informationen.
3. Im nächsten Schritt verkaufen Sie Ihre Maschine!

Für mehr Informationen besuchen Sie

www.lectura-market.de



30% Rabatt
für CLIMMAR Mitglieder

GEBRAUCHTMASCHINEN VERKAUFEN IST KEINE ZAUBERKUNST

DIE BERATUNG GIBT ES **GESCHENKT**

- Individuelles Coaching: Die eigene Sichtbarkeit bei Google verbessern
- Exklusiver Zugang zur TM Academy – Selling Online (Videos and PDF)
- **30 % Rabatt** auf TradeMachines Einträge *(erwähnen Sie „CLIMMAR“)*

+49 30 39 87 53 33

hk@trademachines.com

trademachines.com

Ein Service von  **TradeMachines**

KUHN, the pioneer, the innovator.



50
YEARS
OF INNOVATION
DISC MOWER

Der meistgekaufte Scheibenmäher der Welt

#DASMähwerk

Stay connected



www.kuhn.com

Die KUHN-Scheibenmäher stehen für 50 Jahre Innovationen, um Ihre Anforderungen an Futterqualität, Leistungsfähigkeit und Rentabilität zu erfüllen. Entscheiden Sie sich, wie bereits viele andere vor Ihnen, für Spitzenleistungen!

Pflanzenbau | Tierhaltung | Landschaftspflege

be strong, be **KUHN**