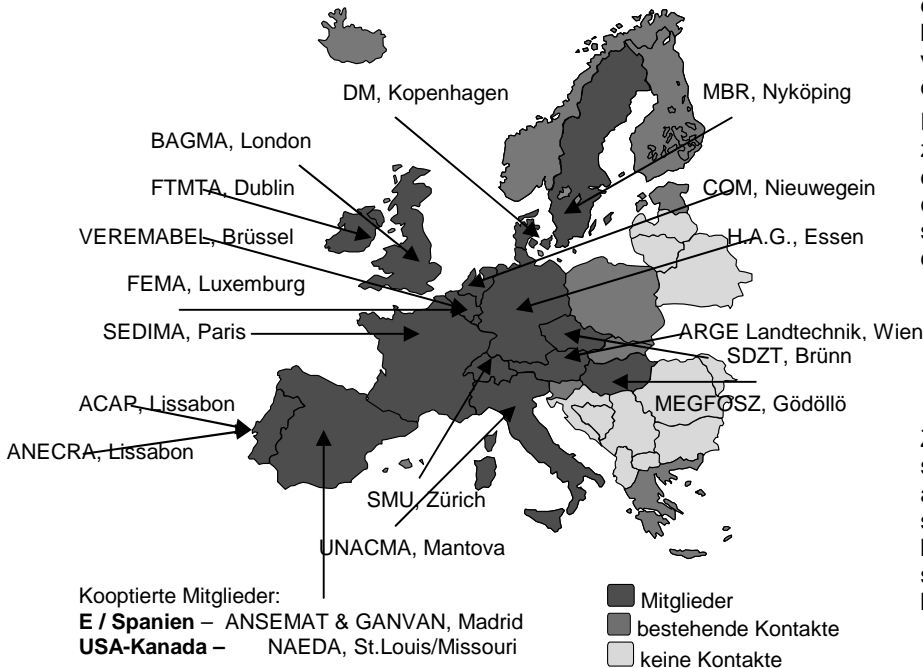


Bericht des europäischen Landmaschinenverbandes CLIMMAR



CLIMMAR ist der Zusammenschluss der nationalen Landmaschinenverbände Europas, eine Arbeitsgemeinschaft von mittlerweile 16 Verbänden aus 15 Ländern.

Das Generalsekretariat wird derzeit vom französischen Schwesterverband geleitet, Präsident ist der französische Händlerkollege Michel Monsel, die Verbandsaktivitäten organisiert Generalsekretär Gilbert Daverdisse aus der Pariser Zentrale:

6, boulevard Jourdan
 F-75014 Paris
 Tel: 0033/33153628700
 Fax: 0033/33145884218
climmar@sedima.fr / www.climmar.com

Zuletzt im Oktober 2003 hat mit GANVAN der spanische Verband seine Mitgliedschaft beantragt. Kontakte zu vielen anderen – insbesondere in Ost- und Nordeuropa – Verbänden bestehen zum Teil, oft werden sie noch gesucht. Zum nordamerikanischen Partnerverband NAEDA bestehen gute Verbindungen.

CLIMMAR-Kongreß 2004 in Dublin: Europas Händler an „landtechnischer Wiege“

Wussten Sie, dass landtechnische Branchen-Koryphäen wie HARRY FERGUSON, HENRY FORD oder CYRUS McCORMICK eigentlich Iren oder mindestens irischer Abstammung waren? Mit viel Stolz darüber in der Stimme begrüßten SIMON CROSS (Vorsitzender; Hersteller), EDWIN PRATT (Stellvertreter; Händler und Kongressleiter) und MICHAEL MORONEY (Geschäftsführer) vom irischen Schwesterverband FTMTA die etwa 60 CLIMMAR-Kollegen anlässlich des 52. CLIM-

MAR-Kongresses in Killashee House nahe Dublin.

Irland war nach 1980 wieder Gastgeber eines CLIMMAR-Kongresses, im Oktober 2005 geht's in die Schweiz in die Nähe von Bern.

H.A.G.-Präsident KOPPLIN freute sich, CLIMMAR für 2006 oder 2008 die Bereitschaft des deutschen Verbandes avisieren zu können, den Jahreskongress auszurichten.



Was macht CLIMMAR eigentlich? Was bietet CLIMMAR jedem einzelnen Fachbetrieb?

Aus den Ergebnissen der Workshops und aus den Kongressbeiträgen kann jedes Mitglied eines der 15 CLIMMAR-Mitgliedsverbände seinen „Honig saugen“. So erarbeitete sich CLIMMAR bei den Workshop-Foren im April und Oktober 2004 und auf dem Kongress 2004 in Dublin die folgenden Themen: CLIMMARs Ausrichtung zielt vor allem auf die Branchenvertretung in Europa nach außen – CLIMMAR bearbeitet Basisprobleme, denkt und bereitet diese vor. Doch auch jeder einzelne kann Nutzen aus CLIMMAR ziehen:

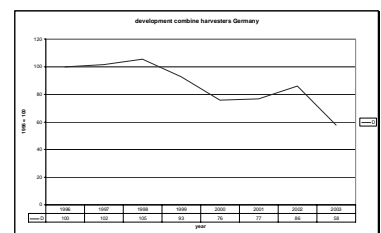
Veranstaltungen

Jährlich zweimal treffen sich die CLIMMAR-Vertreter in Frühjahr und

Herbst zum „Workshop Forum“ und im Oktober zur „Vollversammlung“, dem Kongress. Zu letzterem sind alle Fachbetriebe Europas eingeladen. Die Kongressbeiträge aus Dublin 2004 sind komplett verfügbar, bitte wenden Sie sich an info@landmaschinenverband.de. Dieser Jahresbericht stellt einige Spotlights dar.

Landmaschinen-Marktübersichten

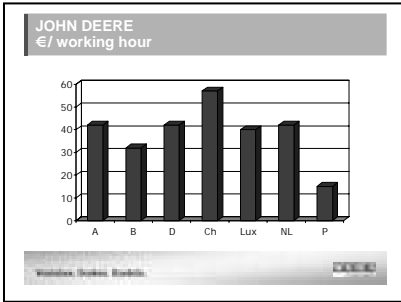
Zu den Branchensegmenten – Schlepper, Mähdrescher, Pressen und Häcksler – stellt CLIMMAR jährlich nach Ländern die Absatzzahlen zusammen, zumeist mit einem Ranking nach Fabrikaten, analog den deutschen Daten ab S. 60. Diese Daten werden auf dem Kongress als „Model A“ umfassend kommentiert.



Garantieleistungen im Vergleich

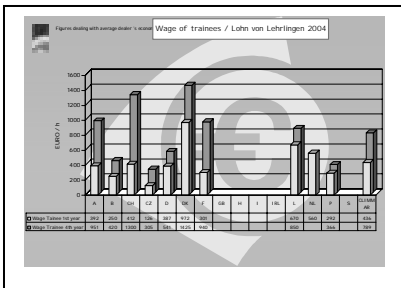
Bei der Vergütung von Garantiarbeiten erstatten die Hersteller nicht die betrieblichen externen Sätze. Die Garantie-Konditionen der einzelnen Her

steller werden auf dem Kongress in „Model E“ ausgewertet.



Struktur- und Leistungsvergleich des Handels

Die verschiedenen nationalen Mitgliederstrukturen – Durchschnittsgrößen, -Mitarbeiterzahl oder -Umsatz – vergleicht „Model D“, daneben auch Umsatz-, Kosten- und Ergebnisstrukturen der Händlerschaft sowie separat der A-Händler; auch Löhne, Verrechnungssätze und Werkstattkosten vergleicht Model D, daneben Leistungs- und Bilanzkennziffern.

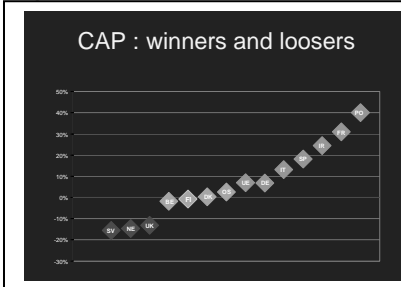


Quartalsweise Europäische Branchenkonjunktur

Seit 1997 erstellt CLIMMAR quartalsweise Konjunkturergebnisse. Diese Umfragen weisen die wichtigsten Tendenzen der nationalen Branchensituation (Umsatz nach Sparten, Kosten, Ergebnisse, Lager, Mitarbeiter, Investitionen) aus. Die Ergebnisse werden als „Model B“ kommentiert.

Landwirtschaft in Europa

Einer der spannendsten Kongressbeiträge ist jedes Jahr wieder der Blick



auf die Entwicklung der nationalen Landwirtschaften und ihre Auswirkungen auf Landmaschinenmärkte und die Struktur ihrer Player. Einige Daten sind ab S. 52 zusammengefasst.

Messewesen – Flagge zeigen für die Branche

Als Verband der europäischen Fachbetriebe zeigt CLIMMAR verstärkt Präsenz auf den wichtigsten Fachmessen der Branche, jeweils vertreten durch die Verbände des Gastgeberlandes. Wenn Sie also auf agritechnica, SIMA, agromek oder anderen nationalen Landtechnikmessen das CLIMMAR-Signet sehen, schauen Sie einmal bei den Kollegen herein.



Internationale Fabrikatsvereinigungen

Mit der fabriksweisen Interessenvertretung befasst sich dieser Arbeitskreis, er will analog zur deutschen ARGE in den anderen Ländern die Gründung analoger Gruppierungen forcieren. Nationales wie internationales Ziel ist hierbei das Miteinander der Partner auf handels- und Herstellerseite „auf Augenhöhe“. CLIMMAR will dabei helfen, entweder eigene nationale Strukturen aufzubauen oder die A-Händler anderer Länder durch Integration in die existierenden deutschen Strukturen zu unterstützen (was insbesondere dann Sinn macht, wenn kein Sprachenproblem existiert und wenn die regionalen Zuständigkeiten beim Hersteller dieselben sind). Internationale Kollegen sind daher auf Anfrage bei den deutschen Mitglieder- versammlungen willkommen, in Frankreich werden die Kollegen von SEDIMA eine analoge Umsetzung für das Französisch sprechende Europa angehen. Wichtig ist jedenfalls immer ein Aspekt: Fabrikatsvereinigungen mit Zukunft müssen immer von einem externen Branchenprofi geleitet werden (natürlich kontrolliert von einem Vorstand aus Händlern), dürfen jedoch nie den Händler selbst nach vorn stellen. Diese Form von Interessenvertretung – am ehesten zu beschreiben mit „Beirat“ oder „dealer-club“ ist in der Vergangenheit immer gescheitert.

Ausbildungssysteme / Lehrlingsaustausch

Wer als Lehrling (darunter natürlich insbesondere Junioren von Betrieben) gern einmal für ein paar Wochen in ein anderes EU-Mitgliedsland gehen will, kann dies über diverse EU-Förderprogramme – bspw. LEONARDO – tun; dasselbe gilt für Lehrer. In- nung oder Landesverband können dies organisieren, CLIMMAR liefert die Kontakte. Der französische Schwes-

terverband SEDIMA ist hier besonders aktiv, er hat bereits um die 25 Lehrlinge europaweit platziert, darunter 10 bei deutschen Kollegen. Doch kann CLIMMAR das (Kontakte herstellen für private Austausch) auch ohne – oftmals sehr zeitaufwändige – Förderprogramme.

Lobbying in Brüssel

Der Workshop „Lobbying / Law“ beobachtet, was sich in den europäischen Entscheidungsgremien in Kommission und Parlament so tut, er sucht nach Möglichkeiten Branchen-spezifischer Einflussnahme und schlägt den Mitgliedern gemeinsame Statements vor. Zur neuen EU-Kommission bestehen bereits gute Kontakte.

Wenn Mitglieder Bedarf an Recherche zu bestehenden Fördermöglichkeiten hat, Probleme mit Marktzugang aufgrund von EU-Vorgaben hat: bitte einfach melden, wir leiten dies dann weiter. Aktuell angefragt sich Harmonisierungsfragen in Sachen Pflanzenschutzgerätekontrollen, Abgasuntersuchung und Möglichkeiten zur europaweit vereinheitlichten Anwendung der Differenzbesteuerung für Gebrauchtmaschinen.

Gebrauchtmaschinenpreislisten

Diese Arbeitsgruppe befasst sich mit dem Vergleich von Gebrauchtmaschinenpreislisten, sammelt und vergleicht Preise und Preisermittlung nationaler Preislisten. Letztliches Ziel ist eine europäische Preisübersicht wichtiger Kern-Maschinen.

Workshop „E-Commerce“ vergleicht online-Börsen

Die Arbeitsgruppe E-Commerce vergleicht die nationalen online-Börsen für Gebrauchtmaschinen und – sofern existent – Überstandsteile und stellt sie einander anhand vieler Kriterien dezidiert gegenüber; eine über-nationale Zusammenarbeit einzelner Börsen ist gewünscht. CLIMMAR selbst strebt keine eigene Börse an.

EDI –

Internationalisierung angelaufen

Im Workshop EDI geht es darum, analog zu den bereits bestehenden Ansätzen von Deutschland und Frankreich runde Branchentische einzurichten, bei denen man die monetären und organisatorischen Vorteile für Handel und Industrie deutlich machen kann. Dazu gibt es auf www.edi-agrartec.com eine Übersicht, wer bereits in welchem Teilbereich via EDI mit wem kommuniziert (auch in English); dort liegt auch eine Kosten-Nutzen-Übersicht bereit.

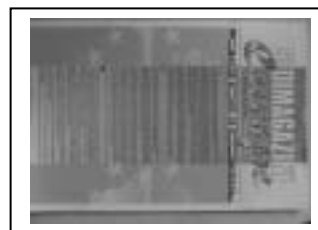
Gebrauchtmaschinen-Verfolgbarkeit

Im Workshop „Tracabilité / Tracking / Verfolgbarkeit“ diskutiert CLIMMAR über Möglichkeiten, eine Maschinenhistorie für Gebrauchtmaschinen zu schaffen, die illegale Praktiken bei der Wiederveräußerung verhindern hilft, bspw. wenn eine Maschine mit 8000 h in einem anderen mit 2500 h auftaucht. Diese Art „Recycling“ könnte durch eine Art Zertifikat verhindert werden, das die jeweiligen Händler untereinander führen. Das kann sogar gehen bis zu einem „Markenzeichen“, das CLIMMAR nur an solche GM-

Händler vergibt, die sich überprüfbar an definierte Qualitätskriterien halten. CLIMMAR wird dazu Branchen ansprechen, die das bereits machen; auch der Zusammenarbeit mit den Herstellern über Fabrikatsvereinigungen wird dabei eine besondere Bedeutung zukommen.

Öffentlichkeitsarbeit / CLIMMAR-Website

CLIMMAR's Webseite www.climmar.com wird künftig wieder aktiv gepflegt.



Parallel dazu plant CLIMMAR eine Mitgliederzeitschrift CLIMMAGAZINE mit Beiträgen in sieben Landessprachen; zum 50.sten Geburtstag hatte CLIMMAR ja bereits ein erstes Exemplar herausgegeben. Zudem wird es eine CDROM mit allen Beiträgen der jeweiligen CLIMMAR-Konferenzen geben.

Wie arbeitet CLIMMAR?



CLIMMAR versteht sich als Arbeitsgremium aller Mitglieder: Jeder Mitgliedsverband hat ein Thema, ein „Baby“, einen Workshop, das er voranbringen soll – betreut von einem Ehrenamtlichen aus dem Präsidium. Zweimal jährlich werden Zwischenberichte gegeben, zwischendurch arbeitet jedes Team unter Einbezug auch externer Experten selbständig, zielgerichtet und organisatorisch betreut vom Generalsekretariat.



Präsident Michel Monsel (l.) und seine Stellvertreter Zsolt Harsanyi, Hans Holm und René Diederich

Die Workshops:

Thema	Inhalt	Ansprechpartner
Branchendaten, Marktanalysen Betriebsvergleiche Konjunktur	Gesamtmarkt – Model A Branchenkonjunktur Handel & Handwerk – Model B Betriebsvergleiche – Model D Garantiekonditionen – Model E Landwirtschaft	Piet Almeloo, COM, Niederlande Poul Kjaergaard, DM, Dänemark Ulrich Beckschulte, H.A.G., Deutschland Dr. Manfred Kandelhart, ARGE Landtechnik, Österreich Michel Bombon, SEDIMA, Frankreich
Fabrikatsvereinigungen	Förderung der Gründung nationaler Fabrikatsvereinigungen; Koordination internationaler Zusammenarbeit	Thomas Fleischmann, ARGE FV in der H.A.G., Deutschland
Ausbildung / Austauschprogramme	Vergleich der Ausbildungssysteme; Bewerbung von und Unterstützung bei Austauschprogrammen	Gilbert Daverdisse, SEDIMA, Frankreich
Rechtsfragen & europäisches Lobbying	Situationsvergleiche und Lobbying zu Branchenthemen auf EU-Ebene	Tom Antonissen, VEREMABEL, Belgien
GM-Preislisten	Vergleich der nationalen Preislisten	Piet Almeloo, COM, Niederlande
E-Commerce	Vergleich nationaler Maschinen- und Teile-Börsen	Ulrich Beckschulte, H.A.G., Deutschland
EDI – Hersteller-Händlerkommunikation	Bewerbung der Nutzung standardisierter Kommunikation mittels EDI; Koordination nationaler Aktivitäten	Ulrich Beckschulte, H.A.G., Deutschland
GM-Verfolgbarkeit	Systematisierung der Verfolgbarkeit von Gebrauchtmaschinen	René Diederich, FEMAL, Luxemburg
Internetauftritt	www.climmar.com - Betrieb, Pflege und Ausbau	Andreas Furgler, SMU, Schweiz
neu: Motorgeräte	Marktdatenvergleich & gemeinsame Aktivitäten	noch offen