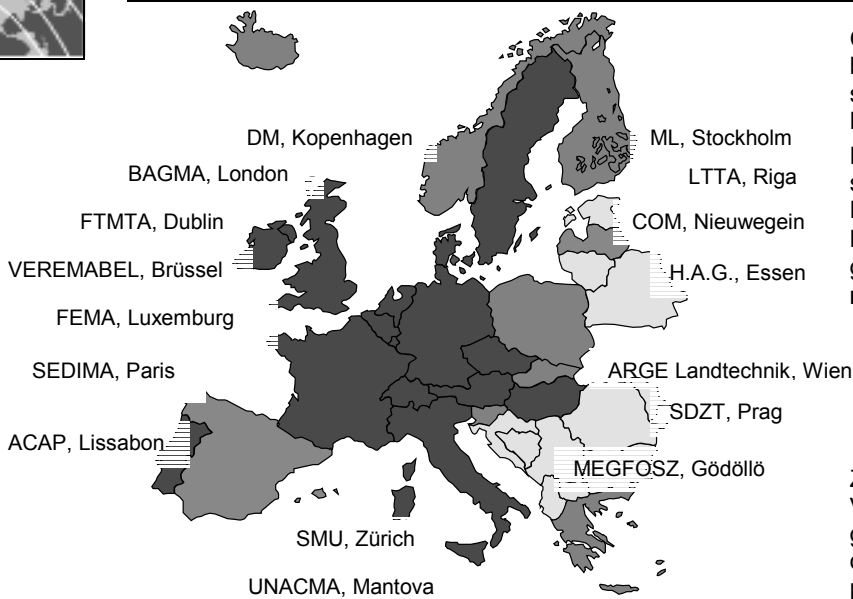


Bericht des europäischen Landmaschinenverbandes CLIMMAR



Kooptierte Mitglieder:
E / Spanien – ANSEMAT & GANVAN, Madrid
USA-Kanada – NAEDA, St.Louis/Missouri

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

Das Generalsekretariat wird vom französischen Schwesterverband SEDIMA 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: 0033/1/53628700
 Fax: 0033/1/45884218
climmar@sedima.fr / www.climmar.com

Zuletzt im Oktober 2005 hat mit **LTTA** der Verband aus Lettland Interesse an einer Mitgliedschaft geäußert. 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 2005 in Murten/Bern: Europas Händler zu Gast bei Freunden



„Zu Gast bei Freunden“ ist man als Kongress Teilnehmer im CLIMMAR eigentlich immer; besonderer Höhepunkt 2005 war der CLIMMAR-Alphornchor

Zu allen CLIMMAR-Kongressen sind alle Fachbetriebe Europas eingeladen.

Die Schweiz war nach 1990 – damals in Lugano – wieder Gastgeber eines CLIMMAR-Kongresses, etwa 60 CLIMMAR-Kollegen – Händlerkollegen und Verbandsvertreter aus 16 Ländern – trafen sich auf Einladung der Schweizerischen Metallunion

(SMU) im Oktober 2005 anlässlich des 53. CLIMMAR-Kongresses in Hotel Murtenhof über dem malerischen Murtensee im Seendistrikt des Kantons Fribourg. Die Kongressbeiträge aus Murten 2005 sind komplett verfügbar, bitte wenden Sie sich an info@landmaschinenverband.de. Dieser Jahresbericht stellt einige Spotlights dar.

CLIMMAR-Präsidium neu gewählt

CLIMMAR-Präsident **MICHEL MONSEL** wurde nach erfolgreicher erster Legislaturperiode im Präsidentenamt einstimmig wiedergewählt, ebenso **ZSOLT HARSANYI** als sein Stellvertreter; **EPKE DIJKTRA** vervollständigt das CLIMMAR-Präsidium, deren Geschäfte wie zuvor von Generalsekretär **GILBERT DAVERDISSE** wahrgenommen werden.



Das neue CLIMMAR-Präsidium 2005 bis 2007 (v.l.n.r.): Präsident Michel Monsel, Vize Zsolt Harsanyi, GS Gilbert Daverdisse und Vize Epke Diikstra

54. CLIMMAR-Kongress in Berlin

Mitte Oktober 2006 freut sich der deutsche Verband auf seine Gastgeberrolle, wenn er die europäischen Kollegen nach Berlin einlädt. 2007 geht's nach Belgien, 2008 nach Österreich, 2009 nach Frankreich und 2010 Dänemark.

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

Aus den Ergebnissen der Workshops und aus den Kongressbeiträgen kann jedes Mitglied eines der 16 CLIMMAR-Mitgliedsverbände seinen „Honig saugen“. 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:

- Kontakte zu Händlerkollegen
- Branchenadressen & Zeitschriften
- Markt- und Betriebsdaten
- Austausch für Lehrlinge und Lehrer

Messewesen –

Flagge zeigen für die Branche

CLIMMAR zeigt verstärkt Präsenz auf den wichtigsten Fachmessen der Branche, jeweils organisiert und ver-

treten durch die Verbände des Gastgeberlandes; gern besucht von CLIMMAR-Präsident **MICHEL MONSEL**, so auf der agritechnica 2005 am Mittwoch zum internationalen Pressegespräch. Wenn Sie also auf agritechnica, SIMA, agromek oder anderen nationalen Landtechnikmessen das CLIMMAR-Signet sehen, schauen Sie einmal bei den Kollegen herein.

Landmaschinen-Marktübersichten

Zu den Branchensegmenten – Schlepper, Mähdrescher, Pressen und Häcksler – stellt CLIMMAR jährlich nach Ländern die Absatzzahlen zusammen, zumeist mit einem Ranking nach Fabrikaten. Diese Daten werden auf dem Kongress als „**Model A**“ umfassend kommentiert, der Experte ist hier **PIET ALMELOO** aus den Niederlanden.

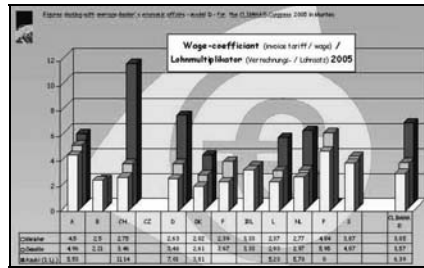
Quartalsweise EU-Branchenkonjunktur



Seit 1997 erstellt CLIMMAR quartalsweise Konjunkturergebnisse.

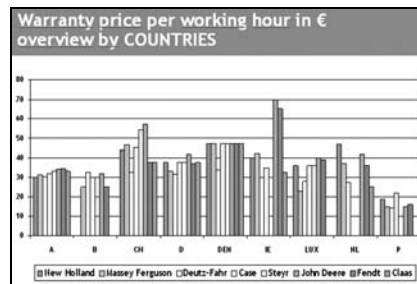
Diese Umfragen weisen die wichtigsten Tendenzen der nationalen Branchensituation (Umsatz nach Sparten, Kosten, Ergebnisse, Lager, Mitarbeiter, Investitionen) aus. CLIMMAR-Experte ist hier der dänische Kollege **POUL KJAERGAARD** mit seinem „**Model B**“.

Leistungsvergleich des Handels



Die verschiedenen nationalen Mitgliederstrukturen – Durchschnittsgrößen, -Mitarbeiterzahl oder -Umsatz – vergleicht **ULRICH BECKSCHULTE** von der deutschen H.A.G. in „**Model D**“, daneben auch Umsatz-, Kosten- und Ergebnisstrukturen der Händlerschaft sowie separat der A-Händler; auch Löhne, Verrechnungssätze und Werkstattdaten vergleicht Model D, daneben – zunehmend besser – Leistungs- und Bilanzkennziffern.

Garantiekonditionen im Vergleich



Wie arbeitet CLIMMAR?

CLIMMAR versteht sich als Arbeitsgremium aller Mitglieder: Fast jeder Mitgliedsverband betreut einen Arbeitskreis, in dem er – durchaus auch unter Einbezug auch externer Experten – selbständig arbeitet. **Die workshops:**

Thema	Inhalt	Ansprechpartner
Rechtsfragen & europäisches Lobbying	Situationsvergleiche und Lobbying zu Branchenthemen auf EU-Ebene	Tom Antonissen, VEREMABEL, Belgien
GM-Preislisten	Vergleich der nationalen Preislisten	Michel Monsel, SEDIMA, Frankreich
E-Commerce	Vergleich nationaler Maschinen- und Teile-Börsen / Aufbau europaweiter Strukturen	Ulrich Beckschulte, H.A.G., Deutschland
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
EDI – Hersteller-Händlerkommunikation	Bewerbung standardisierter Kommunikation mittels EDI; Koordination nationaler Aktivitäten	Ulrich Beckschulte, H.A.G., Deutschland
GM-Verfolgbarkeit	Systematisierung der Verfolgbarkeit von Gebrauchsmaschinen	René Diederich, FEMAL, Luxemburg
Internetauftritt	www.climmar.com - Betrieb, Pflege und Ausbau	Tom Antonissen, veremabel Belgien
Motorgeräte	Marktdatenvergleiche & Koordination gemeinsamer Aktivitäten	Andreas Furgler, SMU, Schweiz
Landmaschinen-Checks	Erhebung nationaler Prüfvorschriften an Landmaschinen / Vorschlagswesen zur Standardisierung	Ian Jones, BAGMA, UK
Branchendaten, Marktanalysen Betriebsvergleiche Konjunktur	Maschinenmärkte – Model A Branchenkonjunktur Handel & Handwerk – Model B Betriebsvergleiche – Model D Garantiekonditionen – Model E Landwirtschaft	Piet Almelo, COM, Niederlande Poul Kjaergaard, DM, Dänemark Ulrich Beckschulte, H.A.G., Deutschland Dr. Manfred Kandelhart, ARGE Landtechnik, Österreich Michel Bombon, SEDIMA, Frankreich

Bei der Vergütung von Garantiarbeiten erstatten die Hersteller nicht die üblichen betrieblichen Verrechnungssätze, Fahrtspesen oder Versandkosten, von Mietgeräten ganz zu schweigen; oder doch? **DR. MANFRED KANDELHART** aus Österreich erhebt für CLIMMAR übernational die Garantiekonditionen der einzelnen Hersteller in „**Model E**“.

Öffentlichkeitsarbeit / CLIMMAR-Website



CLIMMARs Webseite www.climmar.com wird künftig von TOM ANTONISSEN aus Brüssel gepflegt.

Parallel erstellt CLIMMAR eine Mitgliederzeit-schrift namens „CLIMMagazine“, deren jüngste Ausgabe vom April 2005 allen Mitgliedern kostenlos zur Verfügung steht. Zudem hat CLIMMAR soeben eine CDROM mit allen Beiträgen der CLIMMAR-Kongresse, -workshops und -Konferenzen (zumeist in Englisch, verschiedentlich auch in Deutsch u/o. Französisch oder Mischformen gehalten) herausgegeben – Bestellung formlos über den Bundesverband H.A.G..

Workshop-Foren

Jährlich zweimal treffen sich die CLIMMAR-Vertreter zum „Workshop Forum“. Hier diskutieren die Mitarbeiter der nationalen Verbände die in den einzelnen Workshops erzielten Ergebnisse und legen deren nächste Arbeitsziele fest. Je nach Thema ziehen die nationalen Delegationen auch externen Sachverstand hinzu. Die einzelnen Workshops befassen sich mit den folgenden Themen:

Die Arbeitsgruppe **E-Commerce** vergleicht die nationalen online-Börsen für Gebrauchtmachines und – sofern existent – Überstandsteile und stellt



Der Workshop „**E-Commerce**“ unter Vorsitz von **ULRICH BECKSCHULTE** tagte zuletzt im September 2005

sie einander anhand vieler Kriterien dezidiert gegenüber; eine übernationale Zusammenarbeit einzelner Börsen ist dabei gewünscht und bereits Realität. Darüber hinaus versucht CLIMMAR, über eine Art „Dach-Plattform“ das Angebot der vielen nationalen Mitglieder sowohl untereinander besser zu kommunizieren als auch in Richtung Osten stärker zu verbreiten.

Mit der fabrikatsweisen Interessenvertretung befasst sich der AK **Internationale Fabrikatsvereinigungen**, er will analog zur deutschen ARGE in den anderen Ländern die Gründung analoger Gruppierungen forcieren; dies ist zuletzt in NL gelungen. Nationales wie internationales Ziel ist hierbei das Miteinander der Partner auf Handels- und Herstellerseite „auf Augenhöhe“.

Neu ist der AK **Maschinen-Checks**: Hier erstellt der britische Kollege **IAN JONES** Übersichten darüber, was und

auf welcher gesetzlichen Basis es an nationalen Maschinenchecks bereits gibt und wie und von wem sie durchgeführt werden: Schlepper- und Anhänger-HU, Pflanzenschutzgerätekontrollen, aber auch Zukunftsthemen wie Abgasuntersuchungen.

Neu ist auch der AK **Motor- und Gartengeräte**, dem der Schweizer Kollege **ANDREAS FUGLER** vorsteht. Hier geht es zunächst darum, die einzelnen Märkte und ihre Player zu analysieren, um anschließend gemeinsame Aktionen anzuregen, bspw. Messeauftritte CLIMMARs auf GaFa und DemoPark.

AK Ausbildungssysteme / Lehrlingsaustausch: Wer als Lehrling (darunter natürlich insbesondere Junioren von Betrieben) gern einmal für ein paar Wochen in eine anderes EU-Mitgliedsland gehen will, kann dies über diverse EU-Förderprogramme – bspw. LEONARDO – tun; dasselbe gilt für Lehrer. Innung oder Landesverband können dies organisieren, CLIMMAR liefert die Kontakte. Der französische Schwesterverband SEDIMA ist hier besonders aktiv, er hat bereits um an die Lehrlinge europaweit platziert, darunter 20 bei deutschen Kollegen. Doch kann CLIMMAR das (Kontakte herstellen für private Austausche) auch ohne – oftmals sehr zeitaufwändige – Förderprogramme.

Der Workshop „**Lobbying in Brüssel**“ beobachtet, was sich in den europäischen Entscheidungsgremien in




Der Workshop „**Lobbying/Law**“ unter Vorsitz von **TOM ANTONISSEN** tagte erstmals im Februar 2005 in Brüssel

Kommission und Parlament so tut, er sucht nach Möglichkeiten Branchenspezifischer Einflussnahme und schlägt den Mitgliedern gemeinsame Statements vor. Zur neuen EU-Kommission bestehen bereits gute Kontakte.

Besonders aktiv ist die Arbeitsgruppe **Gebrauchtmachinespreislisten**, sie befasst sich mit dem Vergleich von Gebrauchtmachinespreislisten, sammelt und vergleicht Preise und Preisermittlung nationaler Preislisten. Letztliches Ziel ist eine europäische Preisübersicht wichtiger Kernmaschinen. In einem ersten Schritt werden auf www.climmar.com alle nationalen GM-Börsen gelistet, so dass ein erster Preisvergleich unter Marktbedingungen möglich wird. Doch hat der AK erheblich weiter gehende Ziele: ein eigenes europäisches Online-Preisermittlungssystem.

Im Workshop **EDI / Communication** 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 Englisch); dort liegt auch eine Kosten-Nutzen-Übersicht bereit.

Im Workshop „**Tracabilité / Tracking / Verfolgbarkeit**“ diskutiert CLIMMAR über Möglichkeiten, eine Maschinenhistorie für Gebrauchtmachines 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.



Ihre Homepage im Internet

Professionelles WebHosting

- schon ab 15 Euro monatlich
- eigene de-Domain
- unbegrenzt viele E-Mail-Adressen
- u. v. m.

Mehr Infos unter <http://www.hochhardt.de/hag>



HOCHHARDT & PARTNER
Kommunikation neu erleben

Hochhardt & Partner
Morianstraße 16
42103 Wuppertal

Fon 02 02 . 4 46 80 87
Fax 02 02 . 4 46 97 07
Mail info@hochhardt.de
Web www.hochhardt.de