

Themenbereich 2: **Verbandsdienstleistungen für Betriebe**

Welche Materialien, Dienstleistungen und Angebote jedes Mitglied nutzen kann, ist unter Themenbereich 6 zusammengestellt. Sie sind archiviert auf www.landmaschinenverband.de, dessen Menüführung und Bedienung umgehend erläutert ist.

Verbandsauftritt www.landmaschinenverband.de reorganisiert: Intranet-Konzept



Damit jedes Mitglied jeder LMM-Innung sein Recht auf Branchen- und Arbeitgeber-spezifische Information durch seinen Verband in vollem Umfang nutzen kann, hatte der Bundesverband H.A.G. seinen Internetauftritt am 1. August 2003 völlig neu gestaltet. Seitdem hat jedes Mitglied seinen eigenen Zugang und eigene Rechte. Ein Leitfaden für die Nutzer stellt alles Neue übersichtlich zusammen.

Seite bauen lassen, die „dynamisch angelegt“ ist: Man kann eigene Infos einstellen, muss es aber nicht, kann vielmehr auf die bei Kollegen und Bundesverband vorhandenen Infos zurückgreifen. Damit verschafft sich jede Innung einen tatsächlich fachspezifischen Webauftritt mit vielerlei Funktionen, ohne selbst einen Handschlag dafür tun zu müssen. Für Landesverbände und Innungen, die dies Nutzen

Das Webkonzept ist Datenbankbasiert,

d.h.: Jeder Landesverband und jede Innung kann sich unter einer kostenlosen sub-domain XY.landmaschinenverband.de

(XY z.B. = nrw, san oder rlp) für einmalig € 1500,- eine eigene

wollen, gibt es noch viele weitere Vorteile, z.B. Mitgliederdatenpflege, Schnellinfos, etc. Infos jederzeit unter Tel.: 0201/8962422.

Heute sind nach dem seit 1999 entwickelten Konzept bereits online: Thüringen (www.vlt.landmaschinenverband.de), NRW (www.nrw.landmaschinenverband.de) und Niedersachsen-Bremen (www.landmaschinenverband-nb.de), weitere sind „auf dem Sprung“.

Im Februar 2005 hat die Geschäftsstelle in Essen auf Beschluss der Delegiertenversammlung den Einzelversand von Infos eingestellt und stellt alle Infos nur noch online ein; jeden Montag generiert sich aus alles Neuheiten der abgelaufenen Woche ein Newsletter, der allen Landesverbänden und Ausschussmitgliedern zugeht.

Die Verbandsberater sammeln und dokumentieren heute ihr jeweiliges Fachwissen in der Branchen-internen Wissensdatenbank LIS (Landmaschinen-Informationssystem).



**Partner des
Landmaschinenfachhandels**

Kramp 
www.kramp.com

Neues Angebot: **Branchen-nahes Versicherungspaket über neuen Partner**



für Konzeption, Vermittlung und Betreuung von Firmenversicherungen

Mit der ASSEKURANZ SERVICE NRW GMBH, einer Tochter ihres NRW-Landesverbandes, konnte der Bundesverband H.A.G. Mitte 2005 einen interessanten Kooperationspartner für Konzeption, Vermittlung und Betreuung von Firmenversicherungen

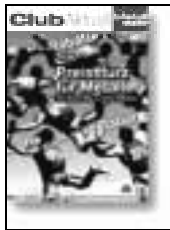
(auch Privatversicherungen der Inhaber und Familienmitglieder) gewinnen. Versicherungsexperte ROLF JANSEN (Foto) dazu: "Ein durchschnittlich versicherter Betrieb kann mit unserem neuen Paket oder auch Einzelsparten hieraus bis zu 50% seiner Kosten bei vergleichbaren Leistungen einsparen." Zu Beginn bringt der neue Partner auch gleich einen 1a-Rahmenvertrag für die Betriebsversicherungen der Mitgliedsbetriebe mit: Infos unter

0180/2000372 oder versicherung@landmaschinenverband.de.

Besonders hervorzuheben ist die ASSEKURANZ SERVICE NRW GMBH auch wegen ihre Sponsorings des Bundessiegers Land- & Baumaschinen 2005

Auch für Mitglieder von Landmaschineninnungen:

Clubkonzept „Metall und mehr“ bietet geldwerte Vorteile durch Mitgliedschaft



Seit Jahresmitte 2004 stehen allen LMM-Innungsmitgliedern über die Nutzung der Clubmitgliedschaft bei „Metall & mehr“ kostenlos zusätzliche geldwerte Vorteile offen. Motto: „Mitgliedschaft rechnet sich“.

Und so funktioniert Metall & mehr

Durch die Bündelung des Einkaufsvolumens beziehen Clubmitglieder Waren und Dienstleistungen zu Großabnehmerkonditionen. Über 30 Partner ermöglichen ein Einsparvolumen von mehreren 1.000.- € jährlich, ein großes LMM-Mitglied spart bereits heute allein über Tankkartenrabatte jährlich € 2.500,-. Bei Werkstattausrüstung und Firmenwagen geht's ähnlich zu – dabei jedoch nie zu Lasten des Kfz-Kollegen. Zudem gibt es Club-Aktionen mit monatlich

wechselnden Aktionen der Club-Partner. Vorteile gibt's auch bei „allgemeinen Kosten“, z.B. Mobil-Telefonen (Hardware und Tarife bei E-Plus), Festnetz-Telefonkonditionen (primus) oder Strom (Yello) zu über die allgemeinen Rabatte hinausgehenden Clubkonditionen.

Und so einfach geht's!

Der Zugang zu den Clubleistungen erfolgt für Mitglieder der Landmaschineninnungen zunächst ausschließlich über das Internet. Die Clubleistungen sind ganz einfach zu sehen, jedoch immer online: Auf der Startseite von www.landmaschinenverband.de erscheint direkt nach dem Einloggen (mit Ihren „normalen“ Zugangsnummer und -Kennwort) das Logo von Metall & mehr. Dort draufklicken, es erscheint eine kleine Zwischenseite mit Erläuterungen und fertig: Einmal eingeloggt stehen allen Innungsmitgliedern alle Metall & mehr - Leistungen offen; in der Regel tritt man mit den Club-Partnern direkt in Verbin-

dung. Überall gibt es ein „Und so einfach geht's“, mit detaillierter Beschreibung, was zu tun ist, um in den Genuss der Clubleistungen zu gelangen.

Ganz schnell geht es natürlich auch direkt: www.metallundmehr.net.



Bitte wenden Sie sich bei Fragen direkt an das Clubbüro, Ingrid Körner, Ruhrallee 12 in 45138 Essen, Tel.: 01805/778797 oder Fax: 01805/778791 oder E-Mail club@metallundmehr.net.

Code of conduct zwischen Hersteller- und Händlerverband in Frankreich aus 2004

In Frankreich gibt es seit 1998 anlässlich des Kongresses von Handel und Herstellern in Lyon eine Vereinbarung zwischen allen Branchenverbänden, die bestimmte Verhaltenscodices für bestimmte Situationen enthält, den "code of conduct". Dieser wurde zuletzt 2004 um das Institut einer Schlichtungsstelle erweitert. Er enthält viele Selbstverständlichkeiten, aber eben auch viele vertrauensbildende Maßnahmen, mit denen die französische Indu-

strie sich vor dem inländischen Handel ggü. Ausländern profiliert, die aber das Leben beider miteinander durchaus vereinfachen. Ein wichtiger Bereich dabei ist auch die Regelung kostendeckender Garantievergütung, wie sie bei nachweisbarer Aufwandsdarstellung einklagbar würde. Der Verband wird sich dem Thema 2006 verstärkt

widmen. Der "Code" ist mittlerweile komplett übersetzt, die komplette Info auf www.landmaschinenverband.de, Rubrik "Europa – Climmar – Export".

Personalmarketing
Lorenzen
L M V - Consulting
www.LMV-Consult.de · 0 29 21-9 69 55 30

Neue Infos, Checklisten, Merkblätter und Leitfäden

Der Verband hat 2005 sein Programm an Checklisten, Leitfäden und Hinweisen erheblich erweitert, alle Mitglieder können sie aus www.landmaschinenverband.de (die Leitfäden sind zumeist im Reiter „Service“ rechts oben unter „Leitfäden“ gelistet; andere news erscheinen in den etwa 20 Rubriken auf der Startseite, von wo sie nach einiger Zeit in das Archiv verschwinden, jedoch jederzeit über „Suchwörter“ aktiviert werden können) mit ihrer Zugangskennung downloaden. Jedes Innungsmitglied hat seinen eigenen Zugangscodex, Fragen dazu unter 0201/89624-0 oder info@landmaschinenverband.de.

Landtechnikthemen

- ◆ **Schleppermarkt 2004/05:** Zulassungen, Bestand, Gebrauchte u.v.m. (s. auch S. 60)
- ◆ **Pflanzenschutzgeräte-Kontrollentgelte** nach Ländern
- ◆ **Übersicht Stundenlöhne und Verrechnungssätze** am 1.7.2005 nach Ländern
- ◆ **Übersicht Werkstattproduktivität 2004** nach Betriebsgrößen
- ◆ **Übersicht Umsatz-, Kosten- & Ergebnisstrukturen 2004** nach Betriebsgrößen
- ◆ **Übersichten Spartenrechnung und Kennziffernanalyse** im Fachbetrieb 2004 nach Betriebsgrößen
- ◆ **Checklisten Gebrauchtmaschinen** für die professionelle Hereinnahme von Schleppern, Mähdreschern, Pressen und Häckslern

Unternehmer- & Arbeitgeberthemn

- ◆ **Übersicht Landmaschinentarife zum Stichtag 1. Juli 2005**
- ◆ **Sicherheitshinweise bei Transport von Gasflaschen**
- ◆ **Kalkulationshilfe zur Kostenverteilung auf Sparten**
- ◆ **Kompndium „Geringfügige Beschäftigung“**
- ◆ **Leitfaden „Befristeter Arbeitsvertrag“** mit Vertragsmuster
- ◆ **Übersicht EU-Förderprogramme für den Mittelstand (KMU)**
- ◆ **Leitfaden Gewährleistungsrecht** seit 2002
- ◆ **Leitfaden Datenschutzbeauftragter** mit Muster für Aushang im Betrieb
- ◆ **Leitfaden Alterseinkünftegesetz** ab 1.1.2005 mit Übersicht betriebliche Altersvorsorge
- ◆ **Aufhebungsvertrag** - Merkblatt und Vertragsmuster
- ◆ **Leitfaden Kündigungs- & Befristungsrecht**
- ◆ **Leitfaden „Unternehmensnachfolge“**
- ◆ **Checklisten zur Vorbereitung des Erbfalls**
- ◆ **Faltblatt Neuregelung der Handwerkerrentenversicherung 2005**
- ◆ **Checklisten Notfallplan Betriebliche und private Notfallvorsorge**
- ◆ **Leitfaden Fernabsatzgesetz** für Betriebe mit erheblichem Anteil E-Commerce
- ◆ **Info-Flyer Elektronische Steuerprüfung 2005**
- ◆ **Leitfaden Restart - die zweite Chance - 2005**

Zur Infosuche (Themenbaum) auf www.landmaschinenverband.de.



Lassen Sie sich nichts
vom Pferd
erzählen ...

Kommunikation
im Agrarbereich
muss nicht langweilig sein.
Und erst recht nicht teuer!
Wenn Sie einen Partner haben,
der was von der Branche versteht.
So wie wir.
Kreativ, pragmatisch und effizient!

triogroup

Käfertaler Straße 190 · 68167 Mannheim
Tel.: 0621 / 33 840-152 · Fax: 0621 / 33 840-710
agrart@trio-group.de · www.trio-group.de

Landtechnik · Agrarchemie · Saatgut · Futtermittel

Terminvorschau des Bundesverbandes H.A.G. für 2006:

- Kongresse:**
- LANDTECHNISCHE UNTERNEHMERTAGE 12.-14. Januar 2006 in Rust
 - 16. Bundestreffen MOTORGERÄTE-FACHBETRIEBE am 22./23.1.2006 in Eisenach
 - Händlertag LAND- & BAUMASCHINEN (vormals Händlerkongress, etwa 11/2006 in BaWü, noch offen)
 - 54. CLIMMAR-Kongress vom 12. bis 15. Oktober 2006 in Berlin
- Messen:**
- RESALE vom 26. bis 28. April 2006 in Karlsruhe
 - GAFA vom 3. bis 5. September 2006 in Köln, Händlerzentrum der BuFa-MOT in Halle 6

Seminare / Workshops:

Termin	Thema	Zum Inhalt	Fachliche Leitung
9.2.2006 Frankfurt	Markenwechsel	Wie finde ich den für mich und meine Mitarbeiter und Kunden richtigen neuen Partner?	Dr. Adolf Forster
14.2.2006	Einkauf	Im Einkauf liegt der Gewinn – Bin ich hier schon so gut wie ich sein könnte?	Thomas Finkbeiner
15.2.2006 Kassel	Messewesen	Kostengrab Messe? Wie richtig planen, vorbereiten, schulen, Gespräche führen, nacharbeiten	Thomas Finkbeiner
16.2.2006 Kassel / 22.2. 2006 Bonn	Erfolgsorientierte Entlohnung	Kohle regiert die Welt: Nichts regt die Phantasie mehr an als Geld – warum also nicht den gesamten betrieb am Erfolg beteiligen	Manfred Lorenzen
21.2.2006 Kassel	Agenturgeschäft im Landmaschinenhandel	Der Klassiker: Bei (fast) jedem Gebrauchtmaschinengeschäft 7% mehr reinholen – legal aber gekonnt	Adolf Scheuer
7.3.2006 Hannover	Lager- / Teilebewertung & Steuerprüfung	Wenn der Steuerprüfer kommt knöpft er sich zuerst das Lager vor, immer! Was tun?	Adolf Scheuer
8.3.2006 Kassel	Strategieworkshop	Wie meinen Betrieb als Marke in der Region etablieren	Roland Schön

Pflichttermine für Fachbetriebe: Elektro-Fachkraft MOTORGERÄTE



Presseberichte wieder dieser vom September 1994 dürfen nicht passieren. Passiert Elektro-Fachkräften auch nicht. Unsere Kurse an den sechs bekannten Kursstätten basieren auf den BG-Richtlinien BGV A2. Die Elektro-Fachkraft für MOTORGERÄTE kann seine betriebseigenen ortsveränderlichen Elektrowerkzeuge – diese stehen ansonsten alle 6 Monate zum Wartungstermin beim Elektriker an – selbst warten.

Fachkraft innerbetrieblich „bestellen“

Eine Firma, in der so geschulte Mitarbeiter Elektroprüfungen durchführen, muss diese Personen schriftlich zur Elektro-Fachkraft für MOTORGERÄTE bestellen und die Tätigkeiten dort beschreiben. Mustertexte dazu gibt es bei der BuFa-MOT.

Nicht alle alten Testgeräte reichen heute noch aus, im Einzelfall können neue eingesetzt werden (die Schulungsstätten führen Beispiels-



listen) müssen oder die fehlende Leistungsfähigkeit der alten Tester muss über Ergänzungs-ausrüstungen (Leckstromzangen) kompensiert werden.

Über 2000 Kandidaten haben seit 1994 an dieser wichtigen Maßnahme teilgenommen. Jährlich werden bundesweit jährlich etwa 20 Grund- und ebenso viele Auffrischkurse angeboten, schließlich hat sich herumgesprochen, dass jeder, der Elektrogeräte wartet und instand setzt, Elektro-Fachkraft sein muss, über die dazugehörige Messtechnik verfügen muss, die Dokumentation sehr ernst nehmen muss – schließlich ist „Elektro“ ein besonders sensibler Bereich, gerade für Privatkunden mit Elektro-Gartentechnik. Das kann und darf nicht jeder. Und man kann und sollte damit positiv werben. Die Termine und Kontakte:

	Kontakt	Vorbereitungslehrgang (4 Tage)	Auffrischungslehrgang (alle 3 Jahre 1 Tag)
Düsseldorf	T.: 0 201/89624-17 F: 0201/89624-24 info@bufamot.de	14.-17.12.2005 18.-21.01.2006 15.-18.02.2006 26.-29.04.2006 13.-16.12.2006	14.01.2006 11.02.2006
Halle	T.: 03923/2411 Fax: 03923/ 760034 VLT.SAN@t-online.de	8.-11.11.2005	7.11.2005
Hannover	T.: 0511/693636 Fax: 0511/697933 info@lmv.metallhandwerk.de	9.-12.1.2006	17.1.2006 18.1.2006
Nürnberg	T.: 0911/5309-293 F: 0911/5309-180 jens_schmidt@HWK-Mittelfranken.de	bietet keine Vorbereitungslehrgänge mehr an	auf Anfrage
Stuttgart	T.: 0711/167790 F: 0711/45860-93 schartel@vdaw.de	14.-17.11.2005 21.-24.11.2005 20.-23.2.2006 6.-9.3.2006 13.-16.11.2006	11.11.2005 18.11.2005 3.3.2006 4.3.2006 17.11.2006
Travemünde	T.: 0431/98169-0 Fax: 0431/ 93877 landmaschinen@bf-handwerk.de	9.-12.11.2005	8.11.2005

WIR MACHEN IHREN ERSATZTEILEN BEINE!

Ein logistisches Dienstleistungssystem sorgt für besseren Zustellservice, mehr Auslastung und mehr Wirtschaftlichkeit in Sachen After-Sales-Distribution. TNT Logistics Innigh t ist der deutsche Marktführer mit Agrartechnik-Spezialisierung und starker internationaler Anbindung.

Ersatzteile für die Agrar-Branche sind zeitkritische und kostenintensive Komponenten, die nach besonderen Lösungen verlangen. Sie unterscheiden sich in Gewicht, Größe oder Wert, haben aber eines gemeinsam: Sie werden am Einsatzort dringend benötigt. TNT Logistics Innigh t nutzt die Nacht für die Verteilung dieser sensiblen Komponenten, vom Kleinteil bis zum Mähderschermesser, und sorgt dafür, dass sie den mehr als 30.000 Sendungsempfängern dann zur Verfügung stehen, wenn die Arbeit beginnt.

Das Unternehmen hat das leistungsfähigste Netz für den Transport in der After-Sales-Logistik, das es derzeit in Europa gibt: flächendeckend in Deutschland und mit optimalen Laufzeiten in 24 weiteren europäischen Ländern. Im Agrar-Bereich arbeitet Innigh t für mehr als 20 Originalteile-Hersteller, für die wichtigsten Zulieferer und für fast alle Genossenschaften.

Die Innigh t Transportdienstleistungen erhalten durch marktconforme Servicelevels eine hohe Flexibilität, die somit für jeden Kunden individuelle Lösungen bieten. Vor allem verschiedene Zustellzeiten, wobei im Nacht-express als Standard bis spätestens 8 Uhr morgens zugestell t wird, machen Innigh t zum Schlüssel für die Verfügbarkeit des richtigen Teils am richtigen Ort zum richtigen Zeitpunkt. Denn nicht nur die Abholung kann in bestimmten Zeitenstern individuell vereinbart werden. Auch bei der Zustellung stehen zahlreiche Varianten zur Verfügung, um die Abläufe jedes Kunden optimal zu unterstützen. Es werden die Händler und Lohnunternehmer direkt beliefert oder es werden individuelle Abstellplätze ohne persönliche Übernahme genutzt.

Dennoch muss kein Kunde auf lückenlose Dokumentation verzichten, denn TNT Logistics Innigh t hat ein eigenes Tracking & Tracing-System über GPS entwickelt.

Innigh t kennt durch lange Kooperation die Anforderungen der Agrar-Branche und hat daraus maßgeschneiderte Spezialdienste, wie den Erntedienst entwickelt. So werden bei diesem Service zur Haupternte Ersatzteile auch am Wochenende zugestell t. Durch vereinbarte Zustellzeiten ist eine optimale Planung von Reparaturen möglich. Auch Nachnahme, Retourenmanagement und Einsatz von Mehrwegboxen sind im Spezialdienst für die Agrar-Branche möglich. TNT Logistics Innigh t ist 24 Stunden an 365 Tagen im Einsatz.

TNT Logistics Innigh t ist aus dem Zusammenschluss der deutschen Marktführer in der After-Sales-Distribution, NWS und NET, entstanden und wurde 2003 von TPG in die Organisation von TNT N. V. Logistics integriert. Als Systemlösung für den Transport von zeitkritischen Gütern bildet Innigh t einen Teil der umfassenden After-Sales-Logistik von TNT Logistics.

Themenbereich **Export / Außenwirtschaft als Schwerpunkt aufgegriffen**

Seit 2004 intensiviert der Bundesverband auf Initiative seines neuen Vorstandes die Thematik „Export/Außenwirtschaft“. Den Export anzukurbeln, ihn für auch das Gros der deutschen Landmaschinen-Fachbetriebe interessant und zugänglich zu machen, hat der Verband auf der **AGRITECHNICA** in Zusammenarbeit mit der DLG erstmals das „Infozentrum Gebrauchtmaschinenhandel“ konzipiert, das den Nachfragern aus dem Ausland das Komplettprogramm von der Maschinen über Finanzierung bis zum Transport bietet und damit auch kleineren Händlern der Zugang zu den Märkten erleichtert. Auch auf dem verbandlich betreuten „Händlerzentrum (beide in Halle 5) wird es eine Geschäfts- und Kontaktabahnungsstelle Osteuropa geben, die Grundlagen des Osteuropageschäfts vermitteln will und Kontakte anbahnen kann.

Seit 2004 erstellt der Verband einen „Infodienst Export / LIMMAR / Europa“ eingerichtet, mit u.a.:

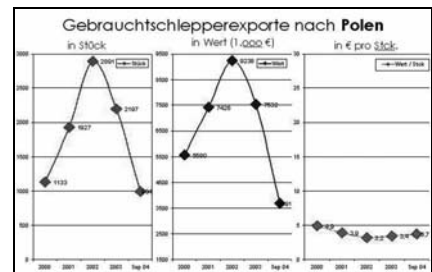
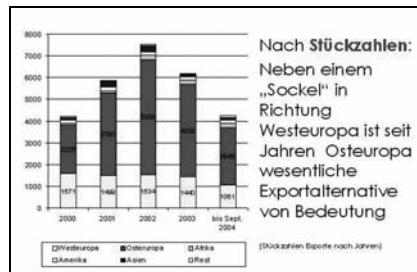
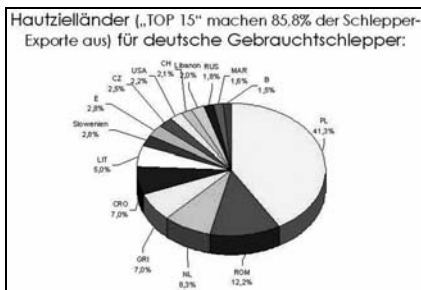
- **Messekalender Landtechnik** in (Ost-)Europa 2006/07
- **Leitfaden EU-Osterweiterung - Investitionen in den neuen EU-Mitgliedsstaaten** - Überblick über rechtliche Rahmenbedingungen für Investitionen in 8 neuen osteuropäischen EU-Staaten sowie in Russland und Ukraine
- **EURO-Infos** mit Neuheiten aus Zollwesen, Förderprogramme, Kontaktgesuchen, darunter konkrete betriebliche Maschinenanfragen aus dem europäischen Ausland
- Alles auf www.landmaschinenverband.de, Rubrik „Export / LIMMAR / Europa“.

Marktanalyse: **Deutscher Gebrauchtschlepper-Export**

Anlässlich der Landtechnischen Unternehmertage in Bad Wiessee 2005 analysierte H.A.G.-Präsident ULF

Davon gelangten in den letzten Jahren gerade 6.200 Einheiten ins Ausland, also 8%. Rechnerisch haben sie einen

zu Land erhebliche Unterschiede, die – z.B. im Falle der Niederlande – nur den Schluss zulassen, dass ein er-



KOPPLIN das Exportgeschehen von Schleppern aus Deutschland in den Jahren 2000 bis September 2004: Insgesamt stehen in Deutschland 1,77 Mio. Schlepper im Bestand. Fast zwei Drittel davon entfallen alleine auf die fünf Fabrikate KHD, Fendt, Case-IH, John Deere und MF. Daraus wechseln jährlich um die 75.000 Schlepper ihren Besitzer, rechnerisch etwa 19 pro Fachbetrieb.

Wert von 55 Mio. €, pro Stück also knapp 9.000 €. Nach Wert gerechnet gehen fast die Hälfte nach Osteuropa, nach Stückzahlen sogar zwei Drittel. Dabei ist der Wert pro nach Westeuropa exportierter Einheit ist zwischen 2000 und 2004 beständig gestiegen (und beträgt heute im Durchschnitt 17.000 €/Stck.); das Wertniveau der nach Osteuropa exportierten Einheit beträgt weniger als die Hälfte: 7.500 €/Stck. Jedoch gibt es hier von Land

heblicher Teil der dorthin exportierten deutschen Gebrauchten letztlich in Osteuropa landet, dieser Markt als Direktmarkt also an den deutschen Händlern vorbeigeht.

In der Summe machen die TOP 15 Zielländer nach Stückzahlen 86% und nach Wert 75% aller Gebrauchtschlepperexporte aus. Die komplette Analyse auf www.landmaschinenverband.de, oben links Suchbegriff „Export“ eingeben.

Verrechnung von Lehrlingsleistungen und -arbeitszeiten

Welche Stundenverrechnungssätze berücksichtigen, wenn die Auszubildenden "produktiv" eingesetzt werden? Eine generelle Regelung dazu gibt es nicht, so dass es zu Meinungsverschiedenheiten bis Zivilprozessen kommen kann.

Bei größeren Betrieben fallen die Kosten für die Lehrlinge in die Gemeinkosten, so dass die Azubi-Leistungen nicht gesondert ausgewiesen werden. Bei kleineren Betrieben dagegen werden diese Kosten direkt verrechnet. Nach einem Erlass des (damaligen) Bundesministeriums für Wirtschaft und Finanzen (BMWF) vom 17. Juli 1972 konnten bei öffentlichen Aufträgen folgende Grundbeträge angesetzt werden:

- 1. Lehrjahr: 45 Prozent des jeweiligen Facharbeiter- bzw. Gesellenlohnes
- 2. Lehrjahr: 55 Prozent des jeweiligen Facharbeiter- bzw. Gesellenlohnes
- 3. Lehrjahr: 65 Prozent des jeweiligen Facharbeiter- bzw. Gesellenlohnes

Mit diesem Erlass wurde die Problematik der Verrechnung von Leistungen eines Auszubildenden pragmatisch gelöst und - obwohl bereits aufgehoben - findet sein materieller Inhalt weiterhin Anwendung, weil praxisnah und interessengerecht. In Ermangelung einer Neuregelung könnte empfohlen werden, gerade um Auseinandersetzungen im Betrieb bzw. Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden, in Anlehnung an die damals getroffene Verrechnungslösung zu verfahren. Dieser Teil des Erlasses ist daher von weiten Teilen der Handwerkerschaft auch gegenüber den privaten Auftraggebern übernommen worden und findet heute noch Anwendung.

Die komplette Info auf www.landmaschinenverband.de, Rubrik „Land- & Baumaschinen-Berufe“.

Pflanzenschutzgeräte-Kontrollen

Jährlich stellt der Bundesverband H.A.G. die aktuellen Pflanzenschutzgeräte-Kontrollergebnisse zusammen und veröffentlicht sie unter www.landmaschinenverband.de.

Feldspritzenkontrollen: Ergebnisse 2004

2004 wurden 80.967 Geräte zur Prüfung vorgestellt, damit 60,5% des gesamten geschätzten Spritzenbestandes (von 133.900 Geräten) in Deutschland. Mit 51,0% aller Geräte waren knapp die Hälfte schon bei Vorstellung in Ordnung, immerhin 0,5% (also gut 450 Stück) waren trotz Reparaturen nicht mehr flott zu bekommen. Wie wichtig die Durchsetzung der obligatorischen Gerätekontrolle durch fachkompetenten Service der Fachbetriebe ist, zeigt sich bspw. in Brandenburg: von den dort vorgestellten 476 Geräten waren gerade 171 in Ordnung, nach Behandlung durch die Fachbetriebe waren alle wieder einsetzbar.

Klassische Fehlerfelder sind die Querverteilung und Düsen (18,6% aller Fehler) sowie Leitungssysteme (15,4%) und die Armaturen (10,4%).

	BB	BW	BY	HS	MV	NS	NW	RP	SA	SH	SL	SS	TÜ	Σ, Ø
kontr. Geräte 2004	476	9104	34050	6173	876	13933	7472	3475	1034	2732	207	937	496	80.967
vorher i.O. (%)	35,9				44,8	46,9	55,9	45,2	55,7	64,9	18,8	52,1	44,0	51,0
danach i.O. (%)	100		99,5		99,1	99,2	99,8	99,8	99,0	99,5	100	100	99,8	99,5
% an allen Geräten	52,9	50,6	68,1	49,4	62,6	77,4	49,8	43,4	57,4	54,6	24,4	78,1	41,3	60,5
Kontrollen 2003	400	7180	19364	4282	700	8100	4953	3221	617	1870	149	377	494	51715
2002	422	10418	35174	5945	769	12564	6352	3631	1067	2583	234	868	499	80.526
2001	445	7456	18527	3887	733	7345	5408	3515	622	1575	167	331	514	50538
2000	437	8972	29926	5093	523	10728	7223	2877	1040	2603	254	726	568	70975
1995	146	4316	6040	1319	267	6677	3288	1545	321	1120	35	79	308	25479
1990		2905	10165	2536		6761	3985	658		1993	85			29088
1985		3338	11115	1533		6282	3456	1205		1824				28753

Raumsprühenkontrollen: Ergebnisse 2004

Sprühgeräte, mit denen im Wein-, Obst- und Hopfenanbau Pflanzenschutzmittel ausgebracht werden, müssen seit dem 1. Mai 2002 in anerkannten Kontrollbetrieben alle zwei Jahre auf "Herz und Nieren" überprüft werden, also auf verschleiß- und alterungsbedingte Mängel an Pumpen, Gebläsen und Düsen. Der technisch einwandfreie Zustand wird anschließend ebenfalls durch eine Prüfplakette dokumentiert.

In Deutschland gibt es gut 48.090 Sprühgeräte die Länderzahlen sind teilweise geschätzt; diese wurden bisher – wenn überhaupt – nur freiwillig geprüft. 2004 lief die Übergangsfrist ab, nun sind alle Geräte alle zwei Jahre vorzustellen, 2004 war das erste „komplette“ Prüffahr: 26.567 Geräte wurden geprüft (Vorjahr: 4267), das entspricht 55,3% von insgesamt 48.090 Sprühen. Bundesweit waren gerade 33,2% (also: 8820) aller vorgestellten Geräte schon bei Vorstellung in Ordnung, 0,2% (also 53) waren trotz Reparaturen nicht mehr „flott“ zu bekommen.

	BB	BW	BY	HS	MV	NS	NW	RP	SA	SH	SL	SS	TÜ	Σ, Ø
kontr. Geräte 2004	31	8699	3500	612	42	669	305	12350	61	17	0	167	114	26.567
vorher i.O. (%)					62,0	45,4	53,8	31,2		35,3	35,7	49,7	87,7	33,2
danach i.O. (%)	100				98,0	98,6	100	99,9	96,7	100	100	98,2	100	99,8
Geräte gesamt	90	25000	5000	1000	43	1200	315	15000	100		20	200	120	48090
Kontrollen 2003	25	2065	606	76	33	136	11	1076	95	48	14	63	19	4267
2002	47	1868	1595		33			682	25	19		159	100	4528

Erläuterungen: BB - Brandenburg; BW - Baden-Württemberg; BY - Bayern; HS - Hessen;

Quellen: **BBA / H.A.G.**

MV - Mecklenburg-Vorpommern, NS - Niedersachsen; NW - NRW; RP - Rheinland-Pfalz; SA - Sachsen-Anhalt; SH - Schleswig-Holstein; SL - Saarland; SS - Sachsen; TÜ - Thüringen

Die alten Zöpfe müssen ab!

Mit unserem modernen Warenwirtschaftssystem **AMS Faktura** haben Sie endlich wieder Zeit, Geld zu verdienen - den Rest erledigt unsere Software.



AMS Faktura
Das Warenwirtschaftssystem für
Motoristen und Landmaschinenhändler



C.O.S.

DATEN
TECHNIK
MÜLLER



Mit uns in eine neue Zukunft.

Datentechnik Müller GmbH | 07171/60050 | www.dtm-software.de | C.O.S. Software GmbH | 06071/30960 | www.cos-software.de

Statusbericht zur Normung

Derzeit sind folgende wichtigen Themen in Bearbeitung:

- ◆ Zapfwellen und deren Schutzeinrichtungen
- ◆ Sicherheit von Mähdreschern
- ◆ Mechanische Schnittstelle zum Traktor
- ◆ Beleuchtung und Kenntlichmachung von Landmaschinen
- ◆ Hydraulische Schnittstelle zum Traktor
- ◆ Frontlader Kuppelkonsole
- ◆ Kugelkopfkupplung 80

Neue Unfallverhütungsvorschriften:

Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitsicherheit (BGV A 2)

Die bisherige BGV A 2 "Elektrische Anlagen und Betriebsmittel" wird zukünftig als "BGV A 3" geführt. Die "BGV A 2" trat 1. Januar 2005 in Kraft. Das Unternehmermodell alter Prägung (Metall BGen 4x2 Tg.) wird es in der neuen "BGV A 2" nicht mehr geben, die Berufsgenossenschaften haben sich auf alternative Betreuungsmodelle verständigt. Darin enthalten sind Motivations- und Informationsmaßnahmen, Durchführung der Betreuung im Betrieb und Qualitätssicherung. Die komplette Info auf www.landmaschinenverband.de, Rubrik „Arbeitssicherheit“.

Internationale Beleuchtungsaktion

Fester Bestandteil der H.A.G.-Information ist der Aufruf zur „Internationalen Beleuchtungsaktion“ – hier sind unsere Landesverbände, Obermeister etc. die Werbemittelbestellung in die Betriebe zu streuen angehalten. Warum? In den zurückliegenden Jahren wiesen ca. 35% der überprüften Fahrzeuge Beleuchtungsmängel auf; mit Ihrer fachlichen Hilfe helfen Sie, die Mängelquote zu reduzieren – zumindest im ländlichen Raum.



10 Jahre
SEWIGA
Software-Team GmbH
www.sewiga.de

Seit 1995
Software für
Landmaschinenhändler

 **AGRI
TECHNICA**

Halle 5 ● Stand D36

Tel. : (06821) 97288-10
Fax : (06821) 97288-88
email : info@sewiga.de