

Aus der
Geschäftstätigkeit
der
Verbände
des
Landmaschinen-Handels und -Handwerks
2004

INHALT

Textteil:

Das macht der Bundesverband H.A.G. - Aktivitäten auf Bundesebene:

Verbandsorgane und Verbandsleben / Interna / Personalien	4
Partner aus Handwerk / Politik / Wirtschaft / Verbände / Externa	14
Beruf / Ausbildung	16
Management / Betriebsführung	22
Technik / Normung / Arbeitssicherheit	29
Verbandsprogramm für Fachbetriebe	31

Berichte aus den Landesverbänden	35
Bericht des europäischen Verbandes CLIMMAR	49

Statistikteil:

Daten zur Landwirtschaft	52
Daten zur Landmaschinenindustrie	57
Daten zum Landmaschinenmarkt 2003/2004	65
Daten über die Landmaschinen-Fachbetriebe - Darstellung nach Ländern	66

Orgateil:

Organigramm des Verbandes	4
Organigramm des H.A.G.-Vorstands	11
Geschäftsstelle Essen – Das Team im Bundesverband stellt sich vor	12
Who is who im Verband – Verzeichnis der Landesverbände	34
Übersicht Materialien für Fachbetriebe	61
Bestellschein	70

**Ein Bericht für die Fachbetriebe
und Branchen-Interessierte**

Copyright 2004 by Hauptarbeitsgemeinschaft des
Landmaschinen-Handels und -Handwerks (H.A.G.) und ihrer Landesverbände

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung

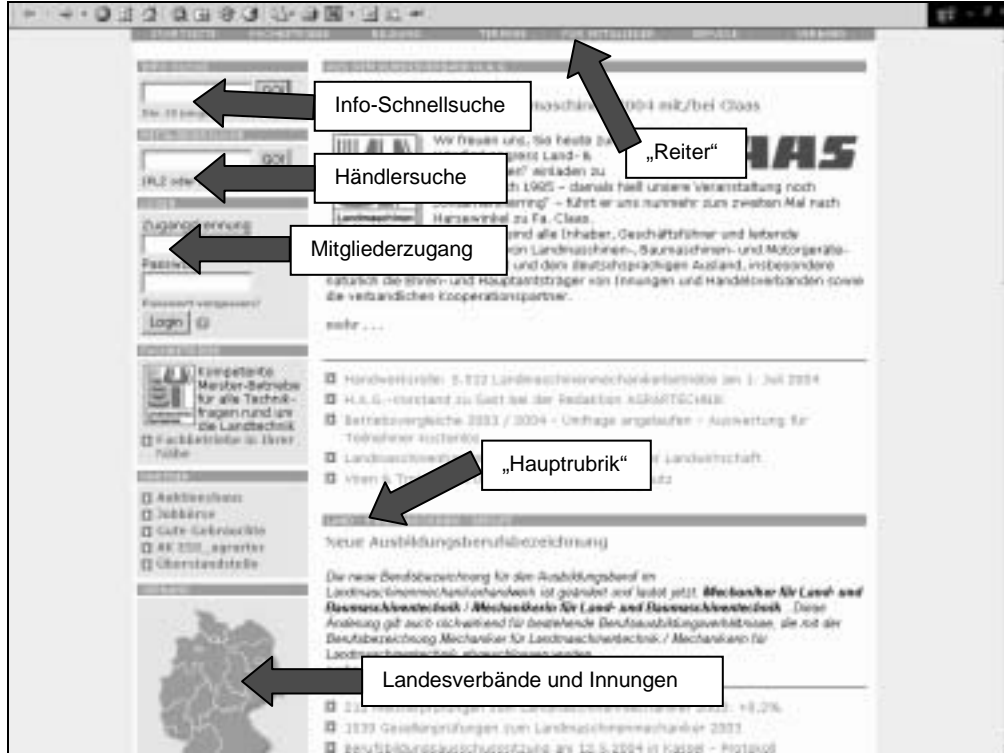


Themenbereich 6: **Verbandsprogramm für Betriebe**

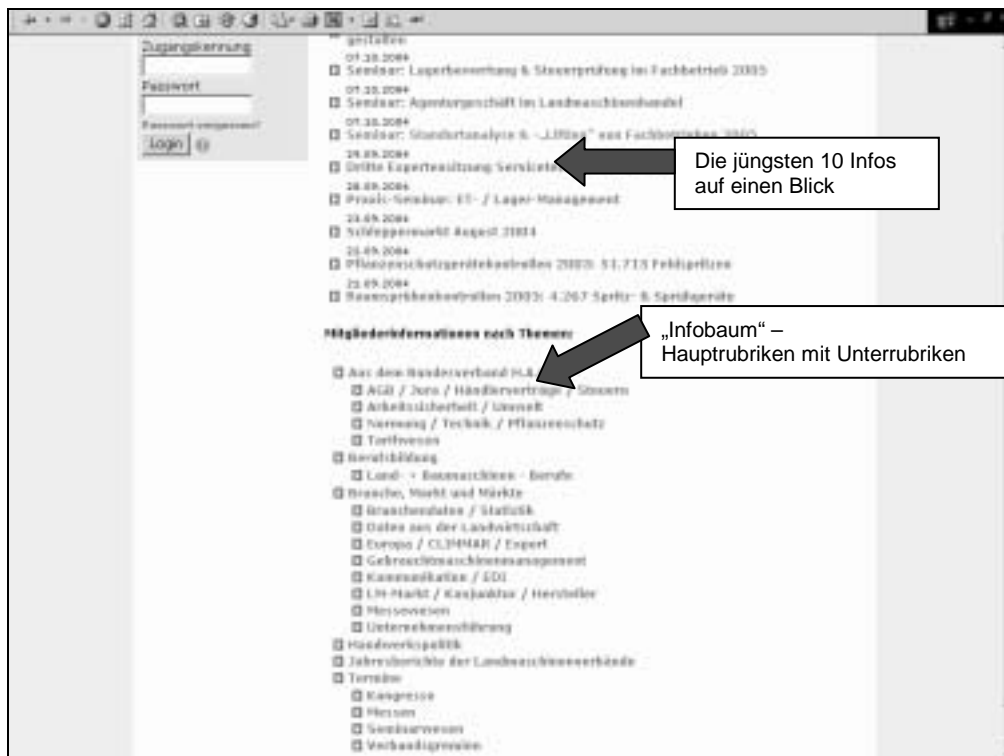
Welche Materialien, Dienstleistungen und Angebote jedes Mitglied nutzen kann, ist unter Themenbereich 6 zusammengestellt. Sie sind archiviert auf www.landmaschinenverband.de, dessen Menüführung und Bedienung umgehend erläutert ist.

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. Jedes Mitglied hat seitdem seinen eigenen Zugang und eigene Rechte. Ein Leitfaden für die Nutzer stellt alles Neue übersichtlich zusammen.



Das ist die Startseite, sie ändert ihr Aussehen dynamisch. Es gibt etwa 10 **Hauptrubriken** mit Infos: die oberste meist mit Erläuterung, die anderen nur mit Überschrift. Die meisten sind nur für Mitglieder. Oben sind „**Reiter**“ mit weiteren, zumeist öffentlich zugänglichen Seiten. Jeder Betrieb kann sich mit seiner **individuellen Zugang** einloggen, dort seine Daten pflegen (z.B. Maschinen- und Leistungsangebot) und im Archiv recherchieren. Die **Infosuche** geht ganz einfach: Entweder per Suchwort in der **Info-Suche** oder man klickt auf den Reiter „Mitgliederservice“, dort „Informationen“



Und es erscheint der sog. „**Infobaum**“ – die Gliederung aller verbandlichen Mitglieder-Infos. Für Häufigbesucher reicht jedoch der Blick nach oben, wo die jeweils letzten 10 eingestellten Infos mit Datum aufgeführt sind. Und auf der Landkarte geht es direkt zu den **Landesverbänden und Innungen** – auf für Ihre Kunden interessant, da direkt verknüpft mit der „**Händlersuche**“

Alle Mitglieder von Landmaschinen-Innungen haben ein Recht auf einen eigenen Zugang; bitte fragen Sie bei Innung, Landesverband oder Bundesverband (Tel.: 0201/8962422 oder info@landmaschinenverband.de) nach. Zunehmend mehr Landesverbände arbeiten auf der gleichen Datenbank, so dass jede Adresse nur einmal gepflegt werden muss. Ein

Leitfaden hilft bei den ersten Schritten. Analog zum Info-Archiv, in dem alle Infos des Bundesverbandes seit 1998 auch weiter zur Verfügung stehen, gibt es ein Datenbanksystem speziell für die Berater aus Landes- und Bundesebene: das **LIS** (Landmaschinen-Informationssystem). Mit diesem System sind die Berater untereinander vernetzt und können parallel über viel

KnowHow von Fachkollegen anderer Länder mitnutzen.

Für jedes Mitglied wird es zunehmend wichtiger, mit allen Betriebsdaten zu Programm, Serviceumfang, Fabrikanten und Maschinenpalette eingetragen zu sein – monatlich schauen auch viele Landwirte und vor allem Interessenten an Gebrauchten sich Adressen aus, die sie ansprechen wollen.

Terminvorschau des Bundesverbandes H.A.G. für 2005:

(Sämtliche offiziellen Termine des Bundesverbandes und seiner Repräsentanten und Gremien sowie vieler Landesverbände und Innungen finden Sie auch immer auf www.landmaschinenverband.de, Reiter „Termine“.)

- Kongresse:**
- LANDTECHNISCHE UNTERNEHMERTAGE am 7./8. Januar 2005 in Bad Wiessee
 - 15. Bundestreffen MOTORGERÄTE-FACHBETRIEBE vom 30.1. bis 1.2.2005 in Kufstein
 - 3. HANDWERKERTAG LAND- & BAUMASCHINEN (vormals Obermeistertag, Termin und Ort noch offen)
 - 3. Tageskongress von AGRARTECHNIK und Verband:
NEUE GESCHÄFTE MIT ALTEN KUNDEN oder EXPORTPRAXIS (Thema, Termin und Ort noch offen)
 - 53. CLIMMAR-Kongreß vom 6. bis 9. Oktober 2005 in Bern (CH)

- Messen:**
- RE SALE vom 18. bis 20. April 2005 in Karlsruhe
 - DEMOPARK vom 12. bis 14. Juni 2005 in Eisenach, Stand der BuFA-MOT im Hauptzelt
 - AGRITECHNIKA vom 8. bis 12. November 2005 in Hannover, Halle 5 im „Internationalen Händlerzentrum“ und im „Infozentrum Gebrauchtmachines“

Seminare / Workshops:

Termin	Thema	Zum Inhalt	Fachliche Leitung
10.2.2005	Erfolgsorientierte Entlohnung im Fachbetrieb	Kohle regiert die Welt: Nichts regt die Phantasie mehr an als Geld – warum also nicht den gesamten betrieb am Erfolg beteiligen	Manfred Lorenzen
15.2.2005	Agenturgeschäft im Landmaschinenhandel	Der Klassiker: Bei (fast) jedem Gebrauchtmachinesgeschäft 7% mehr reinholen – legal aber gekonnt	Adolf Scheuer
16.2.2005	Lager- und Teilebewertung & Steuerprüfung – richtig gemacht	Wenn der Steuerprüfer kommt knöpft er sich zuerst das Lager vor, immer! Hier scheint es etwas zu holen geben....	Adolf Scheuer
17.2.2005	Unternehmensnachfolge – steuerlich richtig gestalten	Steuern kann man zahlen oder gestalten – gerade beim Generationenwechsel	Adolf Scheuer
22.2.2005	Kundendienst – mobil anbieten & vertraglich sichern	Die Werkstatt ist das „Herz“ des Unternehmens – warum es passiv lassen? Raus zum Kunden!	Dr. Adolf Forster
23.2.2005	Standort auf dem Prüfstand – Über „lifting“ mehr erreichen	Fachbetriebe sind an ihrem Standort gewachsen, „das ist eben so“. Gottgegeben ist das nicht immer, man kann mit wenig Aufwand viel erreichen	Dr. Adolf Forster
24.2.2005	ET-/Lager-Management – das Praktikerseminar	Das Lager ist die Cash-Cow im Betrieb, die Lageristen aber oft auf sich alleine gestellt. Wir wollen helfen.	Karsten Helper
25.2.2005	Freund oder Feinde? Vom Umgang mit Banken	Bankenmanagement ist Chefsache, nicht erst seit BASEL II. Wer morgen noch Geld zu vertretbaren Zinsen haben will, muss heute anfangen!	Manfred Schwarz



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's bei der BuFa-MOT.

Nicht alle alten Testgeräte reichen heute noch aus, im Einzelfall können neue eingesetzt werden (die Schulungsstätten führen Beispielslisten) müssen oder die fehlende Leistungsfähigkeit der alten Tester muss über Ergänzungs-ausrüstungen (Leckstrom-zangen) 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	15.-18.12.2004 19.-22.1.2005 23.-26.2.2005 20.-23.4.2005	15.1.2005 12.2.2005
Halle	T.: 03923/2411 Fax: 03923/ 760034 VLT.SAN@t-online.de	8.-11.3.2005 8.-11.11.2005	7.3.2005 7.11.2005
Hannover	T.: 0511/693636 Fax: 0511/697933 info@lmv.metallhandwerk.de	4.-7.4.2005	11.4.2005 12.4.2005
Nürnberg	T.: 0911/5309-293 F: 0911/5309-180 jens_schmidt@HWK-Mittelfranken.de	14.-17.3.2005	4.1.2005 5.1.2005 9.2.2005 10.2.2005
Stuttgart	T.: 0711/167790 F: 0711/45860-93 schartel@vdaw.de	21.-24.2.2005 14.-17.11.2005	25.2.2005 18.11.2005
Travemünde	T.: 0431/98169-0 Fax: 0431/ 93877 landmaschinen@bf-handwerk.de	24.-27.11.2004	auf Anfrage

Mitarbeiter-Ehrung mit Branchenbezug / Ehrung verdienter Verbandsleute

Landmaschinen-Fachbetriebe, die bei Ehrungen ihrer Mitarbeiter auf Urkunden von Kammern oder andere zurückgreifen, sollten wissen, dass es diese auch vom eigenen Berufsstand gibt.

- Für die Betriebe gibt es eine weitere Form der Ehrung: Zur **Auszeichnung verdienter Mitarbeiter** ab 10-jährigem Dienstjubiläum hält die H.A.G. eine spezielle Urkunde

nebst Nadel vor. Diese kann jeder Innungs-Mitgliedsbetrieb bestellen (Coupon S. 70).

Ebenso, wenn Innungen oder Verbände langjährige Aktivisten ehren: Zur Honorierung von Verdiensten um Landmaschinen-Handel und -Handwerk verleiht der Verband Ehrentitel, -urkunden und -nadeln:

- Die **Goldene Ehrennadel** wird auf Vorstandsbeschluss der H.A.G. für

Verdienste auf Bundesebene verliehen, antragsberechtigt sind Landesverbände.

- Über die Verleihung der **Silbernen Ehrennadel** entscheiden die Landesverbände und bestellen sie bei der H.A.G.-Geschäftsstelle.



Nadel und Urkunde zur Mitarbeitererhung



Silberne Verbandsnadel mit Urkunde zur Ehrung von verdienten Ehrenamtsträgern im Verband auf Innungs- und Landesebene