

Statusbericht zur Normung

Derzeit sind folgende wichtigen Themen in Bearbeitung:

- ◆ Zapfwellen und deren Schutzeinrichtungen
- ◆ Sicherheit von Mähreschern
- ◆ 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 „Arbeitsicherheit“.

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.

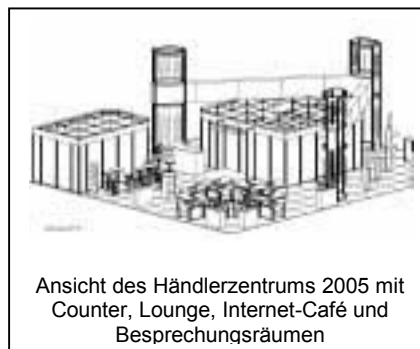
Themenbereich 3: **Messen und Kongresse**

Welche Messen der Verband wie bestreitet und welche Kongresse und Veranstaltungen er 2004/05 durchgeführt hat und 2006 plant, ist unter Themenbereich 3 zusammengestellt. Alle Berichte sind auch archiviert auf www.landmaschinenverband.de.

Agritechnica 2005: Verband präsent wie nie

Präsenz auf der wichtigsten Branchenmesse in Europa ist für den deutschen Landmaschinenverband und seinen europäischen Dachverband CLIMMAR natürliche Pflichtaufgabe. 240.000 Besucher werden erwartet, darunter bis zu 40.000 Ausländer. Mit „Händlerzentrum“, „Gebrauchtmaschinen-Zentrum“, „Ausbildungszentrum“ sowie dazwischen der „Plaza“ für Branchen-Events – alles in Halle 5 – sind die spezifischen Themen und Interessen der Fachbetriebe so aktuell und umfassend wie noch nie berücksichtigt; hier geht ein dickes Lob an die DLG.

Das **Händlerzentrum** ist dabei der Stand des Verbands in seiner ganzen Breite, also von Bundes- und Landesverbänden bis Innungen: es liegt er-



Ansicht des Händlerzentrums 2005 mit Counter, Lounge, Internet-Café und Besprechungsräumen

neut in exponierte Lage in Halle 5, zusammen mit dem DLG-International Centre und bietet ein vielseitiges Beratungsangebot, Übersetzungsdienste, Internet-Café, Besprechungsräume, Meetings oder einfach nur: „My home on the fair“. Vom Umfang wird es etwas größer als 2003 und in Richtung Plaza geräumig offen. Externe und Be-

rater aus der Verbandsorganisation stehen Ihnen zur Verfügung: für Ihre Ost-Kontakte und eventuelle Kontaktanbahnungen haben wir die OSTEUROPA-AGENTUR der Niedersächsischen Kammern gewinnen können, unser Partner zur Versicherungsoptimierung ASSEKURANZ SERVICE NRW GMBH kommt, ebenso ADOLF SCHEUER für der Fachbetriebe Steueroptimierung, DR. CHRISTIAN OSTERMANN berät in Händlervertragsfragen und MANFRED LORENZEN zu Jobbörse und Vertragsnetzaufbau; auch alle anderen verbandliche Kernthemen (AGB, Sozialrecht, Tarife, Arbeitsschutz, Betriebsvergleiche, Internet, Umweltschutz, Ausbildung, etc.) sind besetzt – jeder Landesverband ist zwei Tage vor Ort präsent, die Niedersachsen als „Heinspieler“ neben dem Bundesverband sogar die gesamte Messe.



Seit 1995
Software für
Landmaschinenhändler

**AGRI
TECHNICA**

Halle 5 • Stand D36

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

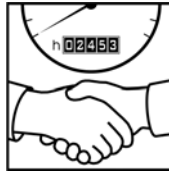


Kurz nach der agritechnica 2003 starteten die Planungen für 2004

Das **Ausbildungszentrum** wird betrieben von den sechs Meisterschulen aus Lüneburg, München, Kirchheim, Breisach, Bayreuth und Oberursel, federführend betreut durch die HwK Lüneburg-Stade. Hier gibt es ausführliche Beratung zu allen Aus- und Wei-

terbildungsthemen: Berufs- und Nachwuchswerbung, Prüfungsvorbereitung, ÜBL, Karriereplanung, Elektro-Fachkraft, Meisterkurse – eben alles!.

Das **Infozentrum Gebrauchtmaschinen** – erkennbar an diesem neuen Zeichen – ist eine Weltneuheit: Auf etwa 30 Standr-Ständen geht es um Gebrauchte, dort sind alle Angebote rund um die Gebrauchten (Finanzierung, Versicherung, Transport und Logistik, Zollwesen, Preisfindung) zu finden und natürlich viele Händler und



online-Börsen. Das Konzept „Alles aus einer Hand“ hat sich voll bewährt. Mittendrin, auf der sog. **Plaza** können Händler und Kunden den Handel gleich perfekt machen, eben „Hand drauf“. Auf der Plaza werden auch events stattfinden wie u.a.:

- Verleihung von „Service-award“, „homepage-award“ und „Mitarbeiter des Jahres“ am Sonntag, 6.11. ab 18.00
- Die Ehrung der „Bundes- und Landessieger Land- & Baumaschinen“ im PLW 2005 am Dienstag, 8.11.2005 ab 17 Uhr, sponsored by ASSEKURANZ SERVICE NRW GMBH

2. Händlertag Land- & Baumaschinen mit & bei Claas



Assistiert wurde der H.A.G.-Präsident dabei von vier absoluten Branchenprofis: ADOLF SCHEUER, des Verbandes Papst für Steuerfragen im Fachbetrieb, zeigte, was man heute schon tun kann, um morgen steuerlich noch gesund zu sein. RALF HARDERS von der deutschen Niederlassung der Ritchie Bros. stellte Auktionen als Vertriebsalternative vor, wie sie wenige Tage später in Meppen erstmals stattfanden. AXEL WÖLM

zeigte den Verbandsmitgliedern ihren kostenlosen Zutritt zu www.metallundmehr.net und was das Clubkonzept „Metall und mehr“ an geldwerten Vorteilen bei Verbrauchsgütern und Dienstleistungen bieten hat. Und RA DR. CHRISTIAN E. OSTERMANN erklärte die im Vertragshändlervertrag begründeten vielfältigen Rechte, Pflichten und Grenzen, die es für beide Parteien zu beachten gilt.





IBS Machines

Software, die Ihr Geschäft versteht

IBS Machines ist die leistungsfähige Branchenlösung für den Bau- und Landmaschinenhandel. Sie verbindet die Anforderungen modernster Informationstechnologie mit den speziellen Erfordernissen und Bedürfnissen des Bau- und Landmaschinenhandels. Mit der Branchenlösung IBS Machines optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse und sichern Ihre Marge.

Ihre Branchen-Vorteile:

- Margenkontrolle über den gesamten Verkaufsprozess
- Optimierte Ersatzteilverfügbarkeit
- Individuelles An- und Abbauen von Maschinenkomponenten
- Altteilhandlung einschließlich Rücknahme
- Modernes Lagerwesen
- Professionelle Reparaturverwaltung
- Umfassende Einkaufsplanungsfunktionen
- Durchgängige Transparenz
- Integrierte Internetfunktionen



„Durch die Einführung der IBS-Software wurden in den Fricke-Niederlassungen Lagerbestände reduziert, und der Kundenservice wurde optimiert.“

Margenkontrolle und Liefersicherheit wurden durch den IBS-Software-Einsatz wesentlich verbessert. Als nächster Schritt wird die IBS-Software in unseren ausländischen Niederlassungen eingeführt.“

Hans-Peter Fricke, Geschäftsführer, Wilhelm Fricke GmbH & Co. KG

World Leading Distribution and Supply Chain Software



International Business Systems (IBS) GmbH

Deelbögenkamp 4c • D-22297 Hamburg • Tel. +49(0)40 5 14 51-0 • Fax +49(0)40 5 14 51-111
 ibsinfo@ibs-software.de • www.ibs-software.de



Powerful software
Passionate people

Handwerkertag Land- und Baumaschinen 2005



Zum – nunmehr schon dritten – „Handwerkertag“ lud BIM ALFRED VAN DEN BERG Ende April 2005 nach Kirchheim. Pünktlich zum Start der Prüfungsrunde nach neuer Verordnung

konnte der Kongress allen Ausbildungs-Aktivisten noch einmal einen Überblick über alle wichtigen und Ausbildungs-relevanten Themen geben: Bundes-einheitliche Prüfungsvorschläge, das neue ÜBL-Schema, Erfahrungsberichte über gelaufene Prüfungen, die neuen Agrartechnischen Lehrbriefe, der neue Leistungswettbewerb, etc. Auch Aspekte links und rechts rückten ins Licht: Austauschprogramm in Europa, Entwicklung der Ausbildung in und durch Europa, Servicetechniker, Berufsbildbewerbung auf Messen,

Anregungen zur Innungsarbeit und vieles mehr.



Highlights dabei waren sicherlich die Auftritte von ZDH-Vizepräsident HANS WERNER BONJEAN und CLIMMAR-Generalsekretär GILBERT DAVERDISSE.

Landtechnische Unternehmertage 2005 letztmals am Tegernsee

Noch ganz zu Jahresbeginn, wenn die Silvesterkracher noch nicht ganz verhallt sind, war die Zeit, wenn sich an die 300 Persönlichkeiten aus der Branche – Händler, Hersteller, Dienstleister – am Tegernsee trafen. „Trafen“, weil die LTU-Tage beginnend im Januar 2006 in den (zu dieser Zeit für Fahrvergnügen geschlossenen) Europapark Rust umziehen; passend zum Umzug auch die neuen Webseiten www.ltu-tage.landmaschinenverband.de.



2005 legte DR. BERNARD KRONE dar, was uns an Innovation und Entwicklung in der Zukunft erwartet, AGCO CEO MARTIN RICHENHAGEN die Ziele und

Strategie eines Vielmarkenherstellers;



DR. LUIGI COPPA erläuterte das Mehrmarkenkonzept von Argo.

In einem ganz neuen Format namens „Paroli“



diskutierte der Past-President des Welt-Agrarjournalistenverbandes HANS-HEINRICH MATTHIESEN mit Lemken-GF DR. FRANZ-GEORG VON BUSSE über Zukunft und Ziele eines mittelständischen Themenexperten. Im Teil für Handel und Handwerk analysierte H.A.G.-Präsident ULF KOPPLIN den Exportmarkt für deutsche Schlepper, bevor TOBIAS EICHBERG das neue Infozentrum Gebrauchtmaschinen auf der agritechnica vorstellte. Schier die Luft weg blieb vielen Kongress-Teilnehmern beim Bericht von ZSOLT HARSANYI, Händlerkollege aus Ungarn und CLIMMAR-Vizepräsident, angesichts des rasanten Aufstiegs seines Unternehmens Axial.



DLG-Präsident PHILIP FREIHERR VON DEM BUSSCHE schließlich warb überzeugend für den Agrarstandort Deutschland und Europa.

Vom 12. bis 14. Januar 2006 werden die Landtechnischen Unternehmertage erstmals im Europapark Rust stattfinden. „Bad Wiessee“ war Inbegriff der LTU-Tage geworden, letztlich in seinen Entwicklungsmöglichkeiten doch beschränkt. Nach der Teilnehmerumfrage wollte nur ein Drittel weiter dort bleiben. Der Beirat der LTU-Tage hat den letzten Kongress ausgewertet und mit Blick auf die Meinungsbildung der Teilnehmer den Standortwechsel für gut und richtig befunden - auch was die Konditionen angeht. Ganz wichtig war ihm dabei, die Kongressstruktur ansonsten so detailgenau wie möglich beizubehalten. In punkto Kosten, Organisation und Logistik werden die LTU-Tage attraktiver, es wird erstmals möglich, alles in einem – allerdings riesigen – Hotelkomplex zu konzentrieren. Die Anreise vereinfacht sich, der Flughafen rückt näher, ebenso Autobahn und IC-Bahnhof. Die Entfernungen aus Deutschland sind zumindest nicht länger geworden. Der traumhafte Elsass liegt vor der Tür, der Europapark selbst ist zu dieser Zeit geschlossen.

Personalmarketing
LMV
Lorenzen
LMV - Consulting
www.LMV-Consult.de · 02921-9695530



Keine Kompromisse...

...mit NewWork, der modisch lässigen, praktischen und professionellen Berufskleidung von boco. Abgestimmt auf die moderne Arbeitswelt – robust und bequem. Jetzt informieren:

Freecall **0800 / 26 26 111**

Internet **www.boco.de**

HTS Deutschland GmbH & Co. KG, Dreieich

boco

Zukunftsthema heute angehen „Elektronik in der Landtechnik des 21. Jahrhunderts – Chancen für Fachbetriebe“

Die Theorie: Tageskongress in Augsburg

EDV, Elektronik und Computersteuerungen haben in der Landtechnik bereits heute einen hohen Stellenwert, kaum eine Maschine kommt „innen ohne“ aus. Künftig wird diese Bedeutung jedoch massiv zunehmen, denn seit diesem Jahr sind alle Landwirte EU-weit verpflichtet, ihre Produktion lückenlos zu dokumentieren. Doch nicht nur die Datenerfassung auf Mähdrescher, Schlepper, Spritze, Düngestreuer & Co. steht damit im Mittelpunkt. Auch die gezielte Steuerung der Maschinen auf Basis der erfassten Daten rückt näher denn je.

Welche Bedeutung ISOBUS erhält und wie weit die Hersteller bei einheitlichen Datenstandards schon sind, erläuterten die Referenten anlässlich der Agrar-Computertage im Februar 2005 in Augsburg. Auch Autopilot-systeme und Telemetrie bieten erhebliches Potenzial für Fachbetriebe: Wer künftig erfolgreich Landmaschinen verkaufen will, muss sich umfassend mit diesen Themen auseinandersetzen, muss „Kompetenzzentrum Elektronik“ werden und so Kundenbindung

und -zufriedenheit erhöhen. 80 Teilnehmer zeugen von stark gestiegenem Themenbewusstsein für dieses Zukunftschancen.

Die Praxis: 1. Elektronik-Praxistag

Nach der Theorie die Praxis: Ende August 2005 im Thüringischen Dorsdorf trafen sich etwa 120 Händler zum Praxis-Check. „Elektronik in der Landtechnik bietet dem Fachhandel die Möglichkeit, Kunden langfristig zufrieden zu stellen und neue zu gewinnen. Voraussetzung dafür ist großes



In der Halle hatten mehrere Aussteller ihr Produktprogramm aufgebaut, um die Funktionsfähigkeit des Isobus bei Gerätesteuierungen zu demonstrieren.

Foto: AGRARTECHNIK

Fachwissen“, ist die unbestritten richtige These von DIETER DÄNZER, Chef-

redakteur der AGRARTECHNIK, die zusammen mit dem Landmaschinenverband Kongress und Praxistag ausrichtete. Jeder Teilnehmer konnte die neue Technik selbst „erfahren“:

- ◆ *Automatische Lenksysteme:* Parallelfahrer-systeme mit Leuchtbalkenanzeige bis hin zu GPS-gesteuerten vollautomatischen Lenksystemen steigern Arbeitsleistung und Komfort bei Schleppern und selbstfahrenden Erntemaschinen.
- ◆ *ISOBUS:* Über die ISOBUS-Steckdose lassen sich Traktoren und Anbaugeräte verschiedener Hersteller koppeln und als Arbeitseinheit betreiben.
- ◆ *Ferndiagnose, Fernwartung:* Mit der Fernwartung können Daten aus dem CAN-Bus der Maschinen ausgelesen werden. Über Mobilfunk und Internet sind die Daten jederzeit abrufbar.
- ◆ *Nachrüstsysteme:* Sensoren, Displays, Terminals, GPS-Empfänger, Lenksysteme. Hier eröffnen sich für den Fachhandel zahlreiche Möglichkeiten!

Resale 2005 in Karlsruhe: Weniger Landtechnik

Verhalten positiv äußerten sich die verbliebenen Aussteller mit Landtechnik-Schwerpunkt auf der RESALE 2005 zum Messeerfolg: „Man muss sehen, was sich aus der Nachbearbeitung herausholen lässt“. Gegenüber 2004 ist die Zahl der Landmaschinen-Fachbetriebe, die als Aussteller oder -gruppen auf der Resale waren, deutlich zurückgegangen. Entsprechend zufrieden waren die verbliebenen. Kritikpunkt ist insbesondere die Lage der Ausstellung, deren Landtechnik-Nachfragerkern aus Osteuropa kommt. „Hier liegt Karlsruhe eben 400 km in der falschen Richtung“, heißt es hierzu oft.

Dennoch ist eine Präsenz des Verbandes deshalb nahezu unerlässlich, um den Fuß in der Tür zu halten und die vielen Kontakte zu ausländischen Botschaften, Kammern und Multiplikatoren auszubauen und das Angebot deutscher Gebrauchstechnik im Ausland positiv zu bewerben. Hier spielen auch entwicklungspolitische Elemente eine wichtige Rolle, H.A.G.-GF ULRICH BECKSCHULTE: „Gute Gebrauchte, wie sie bei deutschen Händlern regelmäßig stehen, sind im Ausland oft ohne Alternative – preislich erschwinglich, technologisch hochwertig, jedoch ohne den neusten Schnickschnack, in

Wartung und Ersatzbedarf händelbar. Folgegeschäfte sind die Regel.“

Die Besucherzahlen der Resale sind 2005 gegenüber 2004 wieder leicht gestiegen, das Niveau der Nachfrage ist hoch und kompetent. Die Zeiten, in denen der Kunde den Rucksack mit Dollarnoten aufmachte, sind allerdings auch vorbei. RESALE-Besucher sind vorwiegend Ex-/Importprofis für Maschinen aller Art – also im Kern nicht Branchenspezifisch.

Die Resale 2006 wird vom 18. bis 20. April erneut in Karlsruhe stattfinden.

CLIMMAR-Kongress 2005 in Bern (CH)



Die deutsche Delegation beim CLIMMAR-Kongress 2005 (v.r.n.l.): BIM Alfred van den Berg, Ludger Gude, Thomas Fleischmann und Ulrich Beckschulte

Einmal jährlich kommen die Händler der europäischen Schwesterverbände im CLIMMAR in einer europäischen Metropole zusammen. 2003 war es Lissabon, 2004 Dublin, 2005 Bern und 2006 geht's nach Berlin. In der Schweiz 2005 führte BIM Alfred van den Berg die deutsche Delegation an.

Dreisprachig werden alle Kongressbeiträge während des offiziellen Teils simultan übersetzt, nachher im gemütlichen Teil geht's auch mit Händen und Füßen weiter... Man trifft sich,

knüpft Kontakte, tauscht Lehrlinge und Ideen aus, koordiniert die gemeinsame Interessenvertretung.

Jeder Händler sollte einmal an einem CLIMMAR-Kongress teilgenommen haben. Es lohnt sich einfach immer irgendwie. Und im Herbst 2006 schon gar, wenn CLIMMAR in Deutschland Station macht. Mehr zu CLIMMAR ab S. 48.