



AGRITECHNICA

INTERNATIONALES HÄNDLERMAGAZIN



**GEBRAUCHTMARKT
FÜR TRAKTOREN IN
EUROPA**



**DLG-TRENDMONITOR
ERWARTUNGEN
EUROPÄISCHER
LANDWIRTE**



**EUROSKILLS
INTERNATIONALE
BERUFSMEISTERSCHAFTEN**



**NEUES HÄNDLER- UND
DIENSTLEISTUNGS-
ZENTRUM**





INTERNATIONAL

TRADE SHOWS



4–5 July 2015

Agro-Tech Minikowo
www.agro-tech-minikowo.pl



Poland



13–16 August 2015

DLG - ÖÇP Tarım ve Teknoloji Günleri
www.tarimtekgunleri.com



Turkey



27–30 August 2015

AgriPlanta Vest
www.agriplanta-vest.ro



Romania



16–18 September 2015

Forest Romania
www.forestromania.com



Romania



7–10 October 2015

AgroTech Russia
www.agrotechrussia.com



Russia



25–28 November 2015

Animall Antalya
www.dlgfuarcilik.com



Turkey



15–16 December 2015

Sino-German BioEnergy Annual Conference
www.biogaschina.com.cn



China



2–4 February 2016

AgroFarm
www.agrofarm.org



Russia



19–21 February 2016

FERMA
www.targiferma.com.pl



Poland



9–11 March 2016

BioEnergy Italy
www.bioenergyitaly.com



Italy

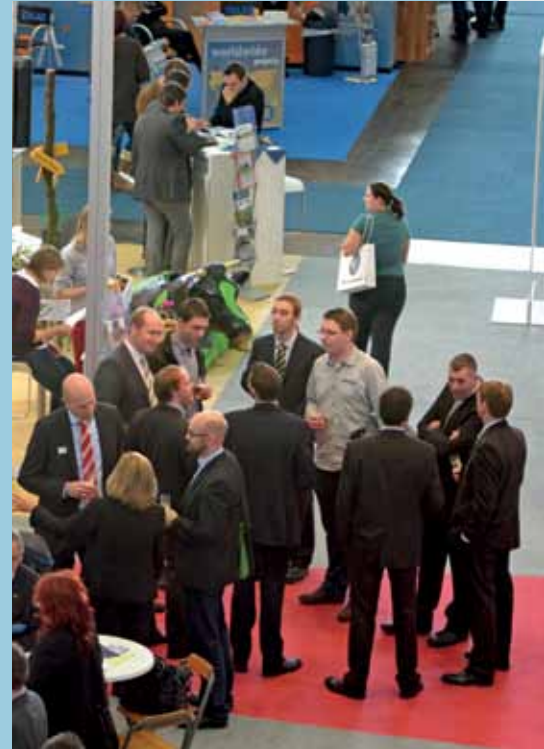
www.DLG-International.com



AGRITECHNICA

INTERNATIONALES HÄNDLERMAGAZIN

2015



- 04** Vorwort
- 06** Int. Händler- und Dienstleistungszentrum
- 07** „Was ist wo“ – Neues Fachgruppenkonzept
- 08** Die „neue“ Werkstatt LIVE 2015
- 10** Infozentrum Gebrauchtmaschinen
- 11** Berufskollegen zur AGRITECHNICA
- 12** Systems & Components
- 13** Campus + Karriere
- 14** DLG-Trendmonitor
- 16** Marktanalyse Gebrauchstraktoren
- 18** „EuroSkills“ – Int. Berufsmeisterschaften
- 20** DSI-Analyse
- 22** Wichtige Besucherinformationen

IMPRESSUM

Herausgeber:

DLG Service GmbH
Eschborner Landstraße 122
60489 Frankfurt

Redaktion:

Ulrich Beckschulte, LandBauTechnik-
Bundesverband e.V. / CLIMMAR
Heinzbert Mies, DLG Service GmbH
Rainer Rupalla, DLG-Verlag GmbH

Chefredakteurin:

Freya von Czettritz, DLG Service GmbH

Layout:

Andrea Trapani, DLG-Verlag GmbH

Verlag:

DLG-Verlag GmbH
Eschborner Landstraße 122
60489 Frankfurt

Druck:

Schleunungsdruck
Eltertstraße 27
97828 Marktheidenfeld

Bilder:

DLG Service GmbH
LandBauTechnik-Bundesverband e.V.



30 JAHRE DIE WELTWEIT FÜHRENDE MESSE

Liebe Händler,

30 Jahre AGRITECHNICA – seit 1985 findet alle zwei Jahre die bedeutendste Landtechnikmesse statt. Auch in diesem Jahr werden wieder rund **2.800 Aussteller** aus über **50 Ländern** erwartet. Auf der Weltleitmesse für Landtechnik werden die neusten Lösungen für die Zukunft der Pflanzenproduktion gezeigt. Die landtechnischen Innovationen in den 24 Hallen begeistern – ein weltweit einmaliger Ort für Kontakte, Inspiration und Information.

Die Attraktivität der Messe hat nochmal deutlich zugelegt, nicht nur bei den Landwirten, sondern auch bei Lohnunternehmen, Maschineringen und natürlich Ihnen, den Händlern als wichtiges Bindeglied zwischen Hersteller und Endkunde. Aus diesem Grund ist die Halle 2 der AGRITECHNICA dem Handel und Service gewidmet. Das **neue „Dienstleistungs- und Händlerzentrum“** steht Ihnen als Händler während der gesamten Messe zur Verfügung. Ob Börse für neue oder überjährige Bestands-Ersatzteile, Finanzierungs- oder Speditionsfragen – hier präsentieren sich Unternehmen, die Antworten auf Ihre Fragen liefern können. Hier ist der Treffpunkt für nationale und internationale Landtechnikhändler. Seien Sie herzlich willkommen und besuchen Sie uns in Halle 2.

In unmittelbarer Nachbarschaft befindet sich auch das **„Infozentrum Gebrauchtmachines“** mit über 50 Firmen, die gebrauchte Maschinen oder entsprechende Zusatzservices anbieten. Flankierend zu dem umfassenden Angebot in Halle 2 findet erneut die **einzigartige „Werkstatt Live“** statt – hier wird der Alltag in einer Werkstatt gezeigt und damit auch die Vielseitigkeit und die Attraktivität des Berufsbildes „Land- und Baumaschinenmechatroniker/in“. Für Sie als

potentieller Arbeitgeber eine einzigartige Plattform zur Information und Akquisition von Berufsnachwuchs. Infos dazu auf Seite 10/11.

Eine AGRITECHNICA-Neuerung ist in Ihrer Besuchsvorbereitung wichtig: **die VIP-Karte wurde durch den Gutschein abgelöst**. Bitte beachten Sie das vor Ihrer Reise, wenn Sie einen Gutschein für eine Tageskarte haben, muss dieser vorab online in eine Eintrittskarte umgewandelt werden. Auf Seite 23 finden Sie detaillierte Infos dazu.

Vieles bewährt, aber einiges doch neu – so präsentiert sich die AGRITECHNICA als lebendige, dynamische Weltleitmesse der Branche. Eine Messe, auf der der Landmaschinenhandel eine zunehmend wichtigere Rolle spielt und wo der gesamte Handel incl. seiner nationalen und internationalen Verbände seine eigene „Heimat“ hat.

Ich wünsche Ihnen nun eine spannende Lektüre zur Einstimmung auf das große Landtechnikereignis im November - wir freuen uns auf Sie in Hannover auf der AGRITECHNICA 2015!



FREYA VON CZETTRITZ
Projektleiterin AGRITECHNICA

AGRITECHNICA FÜR LANDTECHNIK

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen!

CLIMMAR geht es um die Verbesserung der Geschäftsbedingungen des Handels, um die Vereinheitlichung der Vorschriften in Europa und um die Förderung unseres Berufsstandes auf europäischer Ebene. Die diesjährige Agritechnica leistet dazu mit „Werkstatt LIVE“ (Halle 2) einen wesentlichen Beitrag. Hier werden auf einer großen Standfläche die Berufsbilder unserer Branche vorgestellt. Und hier gibt es auch einen Treffpunkt, wo Sie unsere neuesten Arbeitspositionen erfahren und uns mit Ihren Ideen unterstützen können: das Internationale Händler- und Dienstleistungszentrum in Halle 2. Dies bietet Climmar die Möglichkeit, Ihre und die Interessen Ihres Landesverbandes bestmöglich zu unterstützen.

Die Präsentation der Umfrageergebnisse des **Dealer Satisfaction Index (DSI)** wird ein wichtiger Schritt zur Verbesserung der Beziehung Händler-Hersteller sein. In den letzten Jahren haben wir große Verbesserungen bei denjenigen Herstellern beobachtet, die dieser Umfrage positiv gegenüberstehen. Dagegen wurde eine Abnahme der Zufriedenheit mit jenen Herstellern beobachtet, welche die Bedürfnisse ihrer Vertriebspartner ignorieren. Dieses Ergebnis hat nicht nur Bedeutung für die Zufriedenheit sondern auch für den Marktanteil. Die Ergebnisse sind eine Ermutigung, die Arbeit am Dealer Satisfaction Index (DSI) fortzusetzen. Deshalb bitten wir alle europäischen Vertragshändler, die Fragebögen ihres Landesverbandes auszufüllen. Besuchen Sie uns am Climmar-Stand in Halle 2, wo Sie sich über die Ergebnisse der Umfrage sowie über die Teilnahmemöglichkeiten am DSI informieren können.

Wir agieren in einem Umfeld voller Herausforderungen. Die EU-Verordnungen haben enorme Auswirkungen

auf unsere Geschäftstätigkeit. Aktuelle Themen sind die Verordnung über Fahrzeugreparatur- und -wartungsinformationen, die ab 2018 in Kraft tritt und die erhebliche Auswirkungen auf unsere Arbeit innerhalb der Dienstleistungskette haben wird. Der Dachverband Climmar bereitet sich mit Hochdruck auf diese Veränderungen vor, damit alle europäischen Handelspartner weiterhin ihren Service am Kunden erbringen können, ohne zu Investitionen gezwungen zu werden, die ihr Überleben gefährden.

Wir alle arbeiten in einer faszinierenden Branche. Wir tragen zur Grundversorgung der Weltbevölkerung bei – und stehen dabei im Spannungsfeld zwischen Produktivitätssteigerung und Respekt vor unserer Umwelt. Gemeinsam können wir dazu beitragen, dass diese Ziele im Sinne aller Beteiligten so klar wie möglich formuliert sind.

Mehr als 30.000 Händler aus der ganzen Welt kommen zur Agritechnica – ein klares Zeichen für den Stellenwert, den diese Messe für die Landwirtschaft hat. Die Messeverkaufszahlen bleiben derzeit hinter den Wunschzahlen zurück. Aber vielleicht dient eine Messe auch eher dazu, dass sich die Kunden einen Überblick darüber verschaffen, zu welchen Leistungen ihre Branche imstande ist. Und so macht sie Jung und Alt stolz, stolz darauf, ein Landwirt zu sein. Und sie gibt Anregung zu Produktionssteigerung und neuen Verfahren. Das tatsächliche Messeergebnis zeigt sich dann im Laufe des Jahres nach der Messe. Die Agritechnica als Treffpunkt für alle, die von und mit der Landwirtschaft leben – das ist dann Ihr größter Gewinn!

Bis bald in Halle 2!




ERIK HOGERVORST
CLIMMAR-Präsident



CLIMMAR

Centre de liaison international
de Marchands de Machines
Agricoles et des Réparateurs

CLIMMAR ist der internationale Dachverband der nationalen Branchenverbände Land- und Baumaschinen- sowie Gartengerätetechnik.



Neukonzeption des internationalen Händler- und Dienstleistungszentrums

Ulf Kopplin ist Präsident des deutschen LandBauTechnik-Bundesverbands und Vizepräsident des europäischen Branchen-Dachverbands CLIMMAR. Sein Unternehmen W. Doormann & Kopplin beschäftigt insgesamt 80 Mitarbeiter in drei Standorten an der Ostsee.

Herr Präsident Kopplin, auf der diesjährigen AGRITECHNICA sind LandBauTechnik-Bundesverband und CLIMMAR, das „Händler- und Dienstleistungszentrum“. Was ist das und was ist neu daran?

Kopplin: Handel und Handwerk erfüllen auf der AGRITECHNICA verschiedene Funktionen: Zunächst besuchen sie die Messe, daneben beraten sie aber auch Kunden auf den Ständen ihrer Fabrikate und geben sich viel Mühe, so viele Kunden wie möglich auf die Messe zu bringen; das ist auch bei den internationalen Kollegen nicht anders. Eine eigene Heimat auf der Messe haben sie jedoch alle nicht, einzige Ausnahme: das Händler- und Dienstleistungszentrum, wir nennen es „my home on the fair“. Das gibt es so schon seit 2003, jetzt kommt etwas Neues hinzu:

Speziell für die Branchen-Dienstleister, die von sich aus keinen eigenen Stand auf der AGRITECHNICA buchen würden – allein ist man zu klein, zu unattraktiv oder wird nur zufällig, und dann von den Falschen gefunden – haben sich Verband und DLG das neue „Händler- und Dienst-

leistungszentrum“ in Halle 2 ausgedacht. Hier finden diese zumeist kleineren Aussteller mit ihren speziell auf Handel und Handwerk zugeschnittenen Angeboten exakt ihre Zielgruppe vor.

Zielgruppe sind demnach ausschließlich Händler?

Kopplin: Was die Besucher betrifft: Genau, und zwar sowohl deutsche als auch alle internationalen Händler, unabhängig von jeder Mitgliedschaft. Natürlich gehören auch ihre Mitarbeiter, Partner und Kernkunden dazu; es ist ja „ihr Stand“. Händlern und Servicebetrieben wollen wir auf dem Stand ihre Basis geben. Und damit keinem langweilig wird, gibt es im Händler- und Dienstleistungszentrum – und das ist ebenfalls neu – eben eine Menge zusätzlicher Angebote.

Was genau sind das für Angebote?

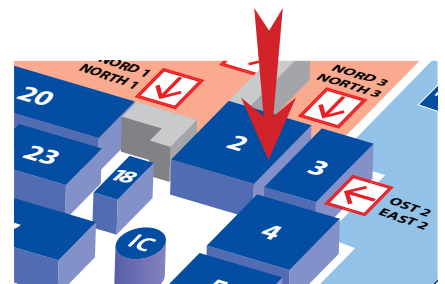
Kopplin: Die der Spezial-Dienstleister hatte ich schon genannt; sie werden mit Info-Theken außen rund um das Zentrum platziert. Für sie, aber auch für alle anderen gibt es Präsentationstechnik für punktuelle Impulsvorträge, einen Themenplan werden wir erst noch ausarbeiten. Aber auch für kleinere Meetings zwischendurch, z.B. von Fabrikatskollegen oder Innungsmitgliedern könnte man kurze Vorträge einbauen, auch spontan. Die nationalen und internationalen Beraterkollegen aus den jeweiligen Geschäftsstellen werden vor Ort sein und können, je nach Themenschwerpunkt, Mitglieder beraten – unser Kompetenzzentrum zu allen Fragen des täglichen Unternehmenseins.

Welche Dienstleister können wir im Zentrum erwarten?

Kopplin: Wir denken hier an alle, die speziell uns Fachbetriebe als Kunden sehen, also bspw. Gebrauchtmaschinenbewerter, Logistiker, Zollabwickler, Händler- und Netzentwickler, Versicherer, Spezialbanken, Aufbereiter, Werkzeugausrüster, online-Börsen, Personalentwickler, Einkaufskooperationen, Meister- und ST-Schulen, und auch sonst alle Kooperationspartner der Verbände. Wir werden sehen, wie es sich entwickelt; im ersten Versuch werden sich sicher noch nicht alle beteiligen, das neue Konzept braucht Zeit, sich zu bewähren und zu entwickeln.

Wo ist das Zentrum zu finden?

Kopplin: Wir sind in Halle 2 gesetzt, und das aus gutem Grund: im unmittelbaren Umfeld sind die zumeist kleineren Stände von Händlern, Händlergruppen oder Börsen im „Infozentrum Gebrauchtmaschinenhandel“ verortet und direkt nebenan tobt stündlich in der „Werkstatt LIVE“ der Bär – beide Formate haben wir gemeinsam mit der DLG ja über Jahre entwickelt, beide sind unsere gemeinsamen Kinder. Damit ist Halle 2 der Schmelztiegel für Handel und Handwerk, national wie international. Das sollte sich kein Kollege entgehen lassen.



Erstmals wird der chinesische Händlerverband CAMDA mit einem eigenen Stand im Händler- und Dienstleistungszentrum Präsenz zeigen. Nutzen Sie die Gelegenheit, neue Kontakte zu chinesischen Kollegen zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen.



„Was ist wo“ auf der AGRITECHNICA 2015

Interview mit Projektleiterin Freya von Czettritz

Freya von Czettritz ist seit 2010 Projektleiterin der AGRITECHNICA. Wir sprachen mit ihr über Änderungen und Neuerungen bei der AGRITECHNICA 2015.

Welche zentralen Änderungen gibt es im Fachgruppenplan 2015?

Freya von Czettritz: Das Messegelände ist auch dieses Jahr wieder voll belegt. Alle Aussteller sind wieder nach ihrer Produkt- bzw. Fachgruppe platziert. Die Fachgruppen dienen dem Besucher für eine schnelle Orientierung auf dem Messegelände. Traktoren und Mähdrescher, die als „Magneten“ für Besucher gelten, sind im Norden, Osten, Süden und Westen platziert. Der Bereich Bestellung und Pflege ist erstmals in den Hallen 8, 9, 11 und 12. Der sich rasant entwickelnde Bereich Agrarelektronik und -Software flankiert im südlichen Bereich der Halle 15. Die „Organische Düngung“ ist in diesem Jahr in den Hallen 21, 22 und 23 platziert. Somit in direkter Nachbarschaft zum Thema Bioenergie in den Hallen 18 und 23. Neu ist auch, dass das Freigelän-

de mit Forsttechnik-Demonstrationen unter dem großen Holzdach im Süden der Halle 26 platziert ist. Zusammen mit vielen Highlights der DLG ist dieser Bereich als AGRITECHNICA Plaza ein Anziehungspunkt für alle Besucher. Hier findet sich auch der neue Bereich Campus & Career mit den Themen Ausbildung, Beruf und Wissenschaft. Die Zukunft geht alle etwas an – so sind auch hier spannende Themen und Highlights für den Nachwuchs, Alumnis, Young Professionals als auch Ingenieure und Entwickler gebündelt.

Wo findet sich das Angebot für den Landmaschinenhandel bzw. was ist alles für den Handel von Bedeutung?

Freya von Czettritz: Alles für den Landmaschinenhandel ist in der Halle 2 zu finden. Von der Werkstattausrüstung, über die Grossisten bis hin

abgerundet. In unmittelbarer Nachbarschaft präsentiert der „Bundesverband LandBauTechnik“ zusammen mit der Landmaschinenindustrie das Berufsbild des Land- und Baumaschinenmechatikers. Wie in den vergangenen Jahren soll das erfolgreiche Konzept wieder viele junge Leute von der faszinierenden Welt der Landtechnik begeistert und ihnen die vielfältigen Berufschancen aufzeigen.

Thema „Nachwuchs für die Branche“: Welche Angebote gibt es auf der AT 2015 und wo findet man das?

Freya von Czettritz: Campus & Career - Ausbildung. Beruf. Wissenschaft. Erstmals in diesem Jahr organisiert die DLG mit der Campus & Career einen eigenen Karrierbereich auf der AGRITECHNICA. Damit wird Jobsuchenden und jungen Berufseinsteigern eine eindeutige Anlaufstelle zur beruflichen Orientierung in der Landtechnik- und Agrarbranche geboten. Die Campus & Career vereint alles rund um die Themen Beruf, Weiterbildung und Karriere sowie Forschung und Wissenschaft. Neben Ausstellerständen zur Personalrekrutierung präsentieren sich etablierte Angebote wie der Young Farmers Day, Campus und DLG Karriere- und Berufsberatung. Für alle technischen Interessierten bietet die oben genannte „Werkstatt Live“ in Halle 2 einen echten Blick hinter die Kulissen des Land- und Baumaschinenmechatikers. Wie der Beruf aussieht, welche Ausbildung man benötigt und was das Arbeitsfeld umfasst stellen hier junge Auszubildende und deren Betriebe dar.

zu dem neuen Händler- und Dienstleistungszentrum. Alle Themen wie Service, Lieferzeiten, Finanzierung uvm. die heute vom Handel erwartet werden, stehen hier auf der Tagesordnung. Das Ausstellungsangebot wird durch interessante Vorträge im Händler- und Dienstleistungszentrum



- A** DLG Stand
International Visitors' Lounge (P32)
Campus & Career (P33 + P35)
- B** Historische Landtechnik (P34)
- F** Forsttechnik-Freigelände
- C** DLG Infozentrum Forst + Holz
- D** Internationales Händler- und Dienstleistungszentrum
- E** Special „Smart Farming - Digital Cropping“ + Forum
- F** Special „Major Crops Worldwide“ + Forum
- G** Special „Systems & Components“ + Forum
- H** Forum „Technology & Management“



Die „neue“ Werkstatt LIVE 2015

Leo Thiesgen ist als Bundesinnungsmeister oberster Handwerker und damit auch Vizepräsident des deutschen LandBaUTechnik-Bundesverbands. Er leitet einen familiär strukturierten Landmaschinen-Fachbetrieb in Rheinland-Pfalz.

Herr Thiesgen, was ist die Werkstatt LIVE und welches Ziel verfolgen Sie damit?

Thiesgen: Die Werkstatt LIVE ist eine Leistungsschau von Handel und Handwerk in Halle 2 auf der AGRI-TECHNICA, der internationalen Leitmesse der Branche, alle zwei Jahre in Hannover. Rund 450.000 Besucher kommen an sieben Tagen hierhin. Es ist die weltweit zweitgrößte Messe überhaupt, weit vor CeBit, Autosalon, IAA oder Hannovermesse. Und dennoch wissen viele Menschen noch sehr wenig über unsere Branche. Das wollen wir mit der Werkstatt LIVE ändern: Auf eben dieser „World's no.1!“ zeigen wir als Verband der Land- & Baumaschinenhändler und -Handwerker mit unserem Team „Werkstatt LIVE“ Flagge für unseren Beruf: So sexy ist unsere Branche! Zukunftssicher, innovativ, trendgebend, anspruchsvoll

und mit vielen Optionen für ihre Absolventen - weltweit. Schüler der Klassen 8 bis 10 sollen Technik anfassen können, sich darüber bei Gleichaltrigen informieren, sich vielleicht sogar Ausbildungsstellen ansehen oder erst einmal in Praktika zu versuchen.

Wer ist das Team „Werkstatt LIVE“?

Thiesgen: Die Werkstatt LIVE zeigt, was in einer ganz normalen Werkstatt tagaus tagein passiert. Und zwar nicht mit Schauspielern, sondern mit Jungs und Mädchen aus unseren Betrieben; Praktikern eben: unser Team „Werkstatt LIVE“. Es besteht aus 15 Auszubildenden, Gesellen, Servicetechnikern und Meistern unseres Berufs – bunt gemischt aus den Bundesländern, überproportional viele Mädchen darunter, alle-



samt „starke Typen“ – nach unserer Branchenkampagne, der gesamte Stand ist so gebranded. Das Team ist gespickt mit Bundes- und Landessiegern, sogar der deutsche Europameister kommt. Für die Teammitglieder ist die Teilnahme eine Belohnung und eine Ehre, sie macht sich in jedem Lebenslauf gut. Sie sind „Botschafter unserer Branche“ - und das EU-weit.

Was passiert konkret?

Thiesgen: Wir zeigen und erläutern allen Besuchern Branche und Beruf, insbesondere Schülern, Eltern und Lehrern – im Umkreis von 200 km rund um Hannover laden wir gemeinsam mit der DLG alle Schulen bei freiem Eintritt ein. Ab Dienstag erwarten wir busweise Schulklassen, bis zu 200 Menschen schauen sich die einzelnen Shows an, die jeweils zur vollen Stunde starten, insgesamt an sieben Tagen über 50 mal. In unserer Werkstatt LIVE stehen zwei Traktoren, eine Großpackenpresse, eine Drillkombi, dazu extern zum Üben ein Stufenlosgetriebe und ein Knüpfel, wir warten eine Kettensäge und machen Showwettkämpfe an Reifenwechseln, bspw. Jungs gegen Mädchen.

Jede Show – keine ist wie die andere – moderiert ein Branchen-Externer: Er fragt die Teammitglieder, was sie da machen und warum, was sie später mal machen wollen, was so faszinierend an der Branche oder den Maschinen ist, wie sie auf die Ausbildung gekommen sind und wo sie sich in 10 Jahren sehen. Der Moderator bindet verschiedentlich auch Lehrer, Experten, Passanten, Ausbilder oder Ehemalige ein.



Alles wird gefilmt und live auf große Bildschirme über dem Stand übertragen, schon damit man die Zuschauer auch von der Laptopanalyse etwas mitbekommen, alles wird auch online gestreamt, später zu Videoclips verdichtet. Selbst die BBC hat schon live aus der Werkstatt LIVE berichtet.

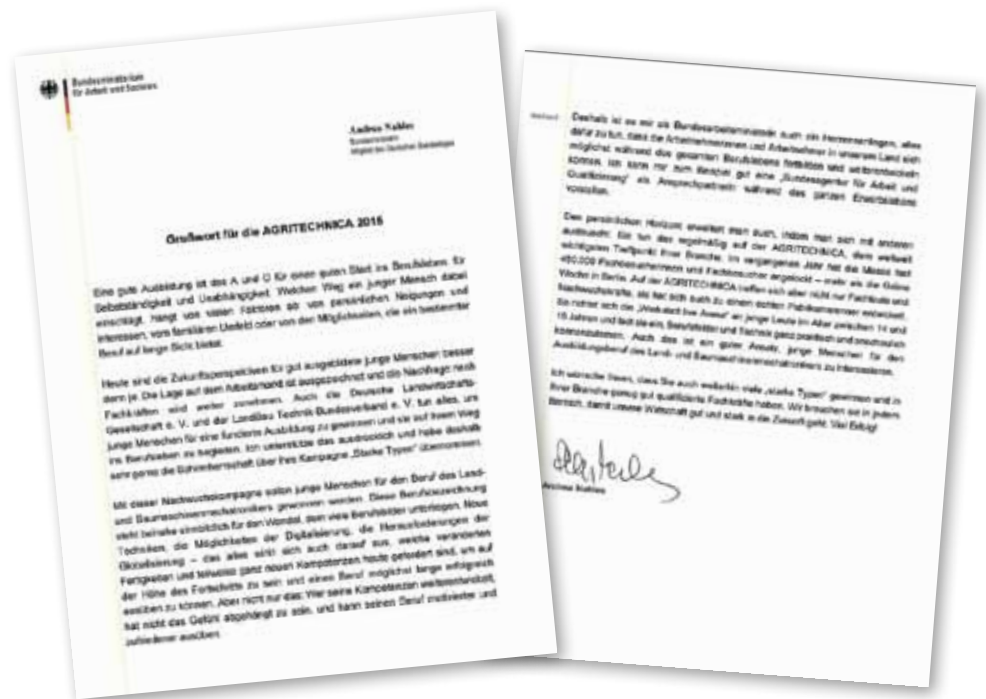


Bundesministerin Andrea Nahles ist Schirmherrin der starken Typen auf der Werkstatt LIVE. Wie kam das?

Thiesgen: Die deutsche Bundes-Arbeitsministerin Andrea Nahles hat sich völlig unkompliziert sofort bereit gezeigt, die Schirmherrschaft zu

übernehmen. Schließlich zieht mit dieser Aktion eine ganze Branche – eben nicht nur Handel und Handwerk – sondern auch die Industrie

der Schlüsselbranchen des 21sten Jahrhunderts. Wenn die konzentriert auftritt, kann man das als verantwortungsvolle Regierung ja nur unter-



und alle Branchen-Dienstleister, EU-weit geschätzt 500.000 Arbeitsplätze, an einem Strang und in eine Richtung. Ohne Landtechnik keine Landwirtschaft, und das weltweit. Unsere Branche ist, global gesehen, eine

stützen. Und wer weiß – vielleicht können wir die Ministerin ja auch persönlich begrüßen, falls es ihr enger Terminkalender zulassen sollte. Dann hätte die Werkstatt LIVE ein weiteres Highlight!





INFOZENTRUM GEBRAUCHTMASCHINEN

Neben Werkstatt LIVE und Händler- und Dienstleistungszentrum wird es auf der AGRITECHNICA 2015 auch wieder, wie in den Vorjahren, das „Infozentrum Gebrauchtmaschinenhandel“ geben: kleine Stände von 12 bis etwa 60 qm von Händlern / Händlergruppen / Börsen etc., die direkt im Umfeld des neuen Händler- & Dienstleistungszentrums im östlichen Teil der Halle 2 platziert sind (am Übergang zu Halle 3).

Gebrauchtmaschinen auf einer AGRITECHNICA sind keinesfalls selbstverständlich, schließlich definiert sich die „World's No.1“ vor allem als Neuheitenschau der Branche und nicht als Gebrauchtmaschinenschau. Aber es ist ein Entgegenkommen des Veranstalters an den Handel, der in seinen verschiedenen Funktionen für die Messe ein sehr wichtiger Multiplikator ist: als Berater auf den Herstellerständen (Hauptlieferanten), als „Transporthelfer“ für Landwirte und VIP-Kunden in selbstorganisierten Bussen, Zügen, zum Teil sogar Sonderflügen, und auch selbst als Exklusivkunde an den beiden Exklusivtagen (die übrigens früher mal „Händlerstage“ hießen). Die eigenen Interessen des Handels waren allerdings bis

2005 kaum berücksichtigt, der Handel hatte quasi keine eigene „Heimat“ auf der Messe. Seit 10 Jahren gibt es aber drei Bereiche, die originäre Handelsthemen aufgreifen bearbeiten und darstellen: das Infozentrum Gebrauchtmaschinen, die Werkstatt LIVE und eben das neue Händler- und Dienstleistungszentrum – alle in unmittelbarer Nachbarschaft in Halle 2, direkt am Eingang Nord 2.

Wie vor zwei Jahren werden also einige Händlerkollegen und Kollegenverbände mit ihren Dienstleistern in Halle 2 ihr Angebot rund um das Gebrauchtmaschinengeschäft präsentieren. Zielgruppen sind in erster Linie in- und ausländische Landwirte und Lohnunternehmer, Ziel ist der nachhaltige Maschinenabsatz mit Option auf Folgegeschäfte bei After Sales, Mitarbeiterqualifizierung bis hin zu Mitarbeiteraustausch. Hier konnten in der Vergangenheit schon viele internationale Kontakte unter Händlern geknüpft werden mit Vorteilen für alle Beteiligten. Es wird voraussichtlich ab Spätsommer auch wieder einen eigenen kleinen Flyer „Infozentrum Gebrauchtmaschinen“ geben.

Weitere Infos dazu ab August unter agritechnica.com



Ludger Gude

Vizepräsident des LandBauTechnik-Bundesverbandes und Geschäftsführer der LVD Krone GmbH

LVD Krone ist John Deere-Händler mit 16 Standorten in drei Vertriebsgebieten in Deutschland.

Flyer „Infozentrum Gebrauchtmaschinenhandel“

Hierin finden Sie alle Aussteller, die im Infozentrum ausstellen, übersichtlich aufgelistet. Infos dazu auf der AGRITECHNICA Homepage!



ARGUMENTE IHRER BERUFSKOLLEGEN ...



Christian Thomsen (DK)
Vemas A/S DK – Deutz Fahr Vertragshändler

Wir organisieren für unsere Kunden eine Busfahrt zur Agritechnica. Denn hier kann man ALLES sehen, was die Branche zu bieten hat. Die AGRITECHNICA ist für die Hersteller das größte Schaufenster überhaupt, und an den Ständen unserer Lieferanten können wir auch Führungen auf Dänisch organisieren. Unsere Kunden können unterschiedliche, in Dänemark vielleicht unbekannte, Maschinen sehen. Und damit wird vielleicht ihr Appetit geweckt. Zudem ist Hannover von Dänemark gut zu erreichen.



Carl Lindell (S)
Vorstandsvorsitzender der Axima Gruppe AB und Präsident des Schwedischen Händlerverbandes MaskinLeverantörerna

Die AGRITECHNICA wird für Händler in ganz Europa immer wichtiger. Rein nationale Messen haben zunehmend Probleme Aussteller anzulocken. Die Kunden wollen einfach die neuesten Produkte und die ganze Marktpalette sehen. Die AGRITECHNICA ist derzeit die einzige Messe, die das leisten kann. Selbst von so „entlegenen“ Ländern wie Schweden ist es einfach, zur AGRITECHNICA zu kommen. Und so spielt die AGRITECHNICA vor allem für Händler und Kunden in Südschweden eine große Rolle für ihr Geschäft.



Alain Dousset (F)
DOUSSET MATELIN
Ex-Präsident des französischen Händlerverbandes SEDIMA und bis 2014 Präsident der CLIMMAR

Citius, altius, fortius, (schneller, höher, stärker) – das Motto der Olympischen Spiele kann auch für die Agritechnica gelten. Man könnte aber auch sagen „größer“. Denn die ausgestellten Maschinen werden jedes Jahr immer größer, für noch mehr Leistung und noch mehr Produktivität... Auf der Agritechnica habe ich zum ersten Male eine gezogene Spritze mit einem Spritzfass mit 12.000 Liter Inhalt gesehen!



Joost Merckx (B)
Vizepräsident CLIMMAR und New Holland-Händler

Für einen professionell aufgestellten Händler ist der Besuch der Agritechnica ein klares Muss. Die Messe bietet die ideale Plattform für Technik und Geschäft und für mich die Gelegenheit, mich über die geradezu revolutionäre Entwicklung in der Landtechnik zu informieren. Hier treffe ich Geschäftskollegen aus anderen Ländern. Von diesen Kontakten lerne ich neue Strategien und wie ich mein kleines Familienunternehmen an den sich ständig wandelnden Markt anpassen kann. Mein Großvater hat schon früh erkannt, dass man die Augen aufhalten und seinen Horizont erweitern muss, wenn man als (kleiner) Landmaschinenbauer überleben will. Die Agritechnica ist der beste Ort, um sich über den neuesten Stand der Technik zu informieren.



Jörg Studer (CH)
Präsident Fachverband Landtechnik und Mitglied des Zentralvorstandes der Schweizerischen Metall-Union

Als Anerkennung und Dank für die geleistete Arbeit besuchen die Verkaufsverantwortlichen und die Geschäftsleitungsmitglieder unseres Betriebes regelmäßig die AGRITECHNICA. Diese Ausstellung ermöglicht uns, die Mitarbeiter unserer Hersteller zu besuchen. Weiter nehmen wir uns Zeit, unsere Mitanbieter zu analysieren und so Produktneuheiten und Trends in der Branche zu erkennen. Wir schätzen es, ohne großen Aufwand das Netzwerk auch über den Austausch mit CLIMMAR-Kontakten zu pflegen sowie Termine für Kundenbesuche bei Lieferanten vereinbaren zu können.



Engelbert Pruckner (A)
Vorsitzender der ARGE Landtechnik

Für mich als Vorsitzender der ARGE Landtechnik ist die AGRITECHNICA immer wieder ein interessanter Ort, um Kollegen zu treffen und technische Herausforderungen zu besprechen. Natürlich interessieren mich auch die Neuheiten, es ist immer wieder erstaunlich, zu welchen technischen Höchstleistungen unsere Branche imstande ist.

...WARUM DIE AGRITECHNICA EIN PFLICHTTERMIN FÜR JEDEN LANDMASCHINENHÄNDLER SEIN SOLLTE!



SYSTEMS & COMPONENTS 2015

Die Fachmesse für Systeme, Module, Komponenten und Zubehör für die Landtechnik und artverwandte Industriebereiche

Unter dem Dach der AGRITECHNICA, der weltweit wichtigsten Landtechnikmesse bietet die SYSTEMS & COMPONENTS zum zweiten Mal nach 2013 eine internationale Plattform zur Präsentation von Systemen und Komponenten für die Landtechnikindustrie sowie verwandter Industriezweige im Bereich der mobilen Applikationen.

Entscheidender Teil des Ganzen

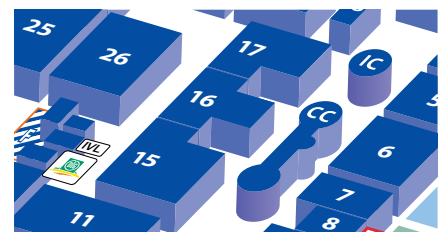
Landwirtschaftliche Maschinen und ihre Komponenten haben sich in den letzten Jahrzehnten zunehmend zu hochkomplexen Systemen entwickelt. Eine Vielzahl von mechanischen, hydraulischen, elektrischen und elektronischen Komponenten mit einem hohen Grad an Interaktion harmonisieren in modernen mobilen Anwendungen.

Systeme und Komponenten spielen eine entscheidende Rolle für die Innovation in mobilen Maschinen und prägen Begriffe wie Zuverlässigkeit, Effizienz, Umweltschutz und Sicherheit. Die Unterscheidung zwischen Zulieferern von Systemen, Modulen,

Komponenten und Teilen und deren Vernetzung spiegelt den realen industriellen Produktionsprozess wieder und wurde konsequent zum ersten Mal im Messekonzept der AGRITECHNICA 2013 umgesetzt. Die harmonische Kombination der Systeme, die eine moderne mobile Maschine „kreieren“, erfordert eine starke Vernetzung von Menschen und Unternehmen. In diesem Messebereich spielt die Optimierung der Interaktion verschiedener Komponenten in mobilen Arbeitsmaschinen die Hauptrolle - Voraussetzung ist dabei jedoch stets die Kommunikation zwischen Menschen.

Neuer Standort

2015 wird der Bereich „Systems & Components“ in den Hallen 15-17 zu finden sein. Hier findet sich alles, was Entwickler, Konstrukteure, Einkäufer, aber auch den ganz normalen Endkunden interessiert: von der einfachen Schlauchschelle oder Hydraulikkupplung bis hin zum modernen Stufenlos-Getriebe oder leistungsfähigen 500-PS-Motor.



Treffen Sie internationale Fachbesucher aus Beschaffung, Handel, Forschung und Entwicklung sowie der landwirtschaftlichen Praxis, um neue branchenübergreifende Kontakte zu knüpfen.

Weitere Infos: Dr. Raffaele Talarico,
Tel.: +39 051 6321270,
r.talarico@DLG.org

Match & Meet

Mit „Match & Meet“ bietet die AGRITECHNICA 2015 eine kostenlose Online-Business-Kontaktbörse, um internationale Geschäftspartner zu finden. Kommen Sie bereits im Vorfeld der Messe mit Fachbesuchern und Ausstellern in Kontakt und vereinbaren persönliche Treffen zur Messe in Hannover.

Start Registrierung ab September 2015.
Infos unter agritechnica.com

CAMPUS + KARRIERE

Ausbildung. Beruf. Wissenschaft.

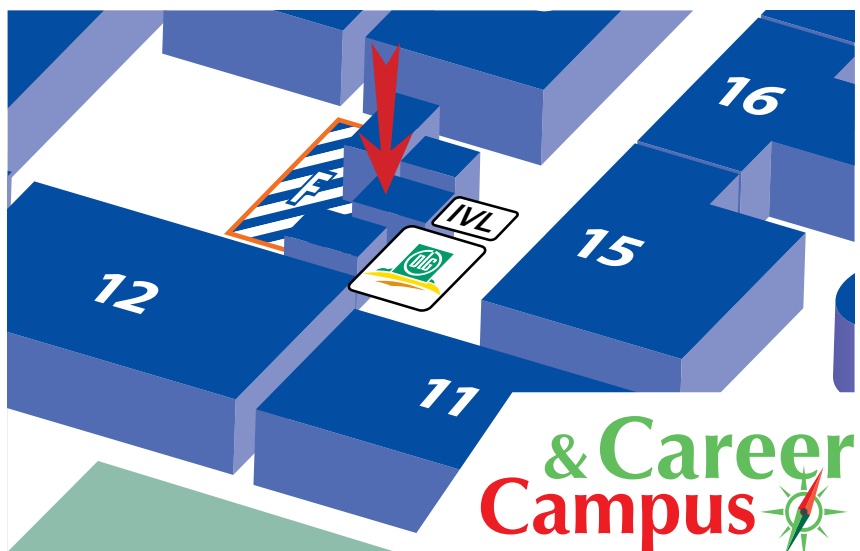
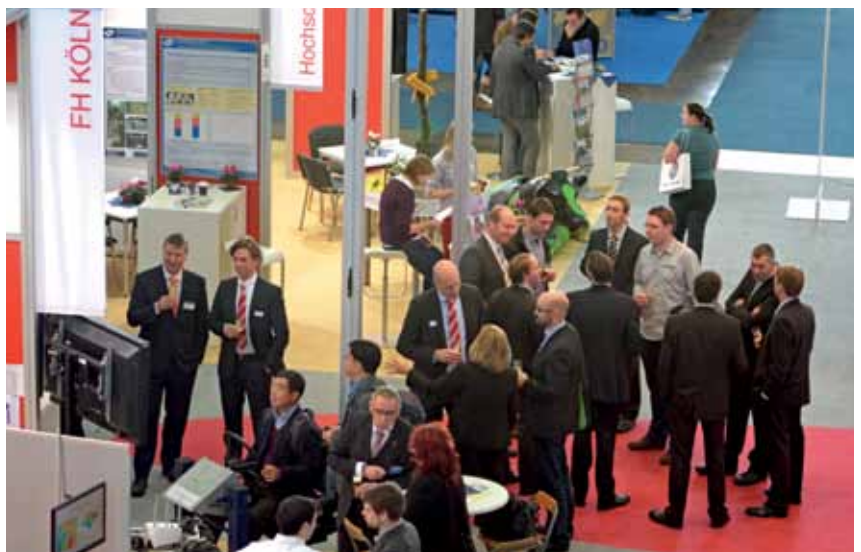
Immer mehr Unternehmen und landwirtschaftliche Betriebe haben Probleme geeignete Mitarbeiter zu finden. Die Prognose lautet, dass der Fachkräftemangel im Agrarbereich sich zukünftig noch verstärken wird. Aus diesem Grunde ist es wichtig, dass die Branche für sich als Arbeitgeber wirbt und umfassend informiert.

Erstmals wird es daher in diesem Jahr auf der AGRITECHNICA einen speziellen Bereich für Themen wie Beruf, Weiterbildung und Karriere sowie Forschung und Wissenschaft geben. **Die „Campus & Career“ bietet Interessierten eine zentrale Anlaufstelle zur beruflichen Orientierung in der Landtechnik- und Agrarbranche.** Die Beantwortung von Fragen wie „Welche Ausbildungs- und Berufswege gibt es im Agrarbereich?“ oder „Was macht die Branche so attraktiv?“ sollen hier auch nichtlandwirtschaftliche Nachwuchskräfte anziehen.

Neben **Ausstellerständen zur Personalrekrutierung und Anbietern von Weiterbildungsangeboten** präsentieren sich etablierte Angebote wie der Young Farmers Day, der Campus sowie die DLG mit ihrer Karriere- und Berufsberatung in der „Campus & Career“. Daneben geben die Fach- und Hochschulen und beteiligten Forschungseinrichtungen einen Überblick über ihre aktuellen Versuche und Forschungsergebnisse.

Das **Fachprogramm „Campus & Career“** mit Bühne, rotem Sofa und Aktionsflächen bietet ergänzend dazu ein breites und spannendes Informationsangebot für den Besucher an.

Weitere Infos: Nathalie Joest,
Tel.: +49 69 24788-215,
n.joest@DLG.org





DLG-TRENDMONITOR EUROPA

Uneinheitliche Erwartungen: Investitionsbereitschaft der Landwirtschaft rückläufig, aber auf weiterhin hohem Niveau.

Landwirte in Europa haben unterschiedliche Erwartungen an die Geschäftsentwicklung für die kommenden 12 Monate: Während Betriebsleiter in Deutschland und Großbritannien eine unveränderte Geschäftsentwicklung erwarten, sind polnische Landwirte weniger optimistisch. Deutlich optimistischer beurteilen die Landwirte in Frankreich die Geschäftsentwicklung.

Stabil in Deutschland und Großbritannien, Eintrübung in Polen, Aufbruch in Frankreich

Die Geschäfte der Landwirte werden sich in den kommenden 12 Monaten recht unterschiedlich entwickeln (Abb. 1). Die Landwirte in **Deutschland** erwarten im Vergleich zum Herbst 2014 keine Veränderungen. Die Marktfruchterzeuger erwarten eine stabile Geschäftsentwicklung, denn die flott laufenden Exporte haben trotz der großen Ernte 2014 die Preise gestützt. Für das laufende Jahr ist mit

anhaltendem Preisdruck zu rechnen, jedoch bieten Kontrakte die Möglichkeit das unerwartet hohe Niveau der Getreidepreise zumindest für Teilmenngen zu fixieren. Die Milcherzeuger sind für die Geschäftsentwicklung der kommenden 12 Monate weniger zuversichtlich. Aktuell stützen die rege laufenden Exporte bedingt durch den schwachen Euro die Preise, das global hohe Milchangebot sorgt jedoch für wenig Preisbewegung. Eine Erholung der Milchpreise wird frühestens zu Ende des Jahres erwartet. Auch die Erwartungen der Schweinehalter an die Geschäftsentwicklung der kommenden 12 Monate sind weniger günstig als noch im Herbst 2014.

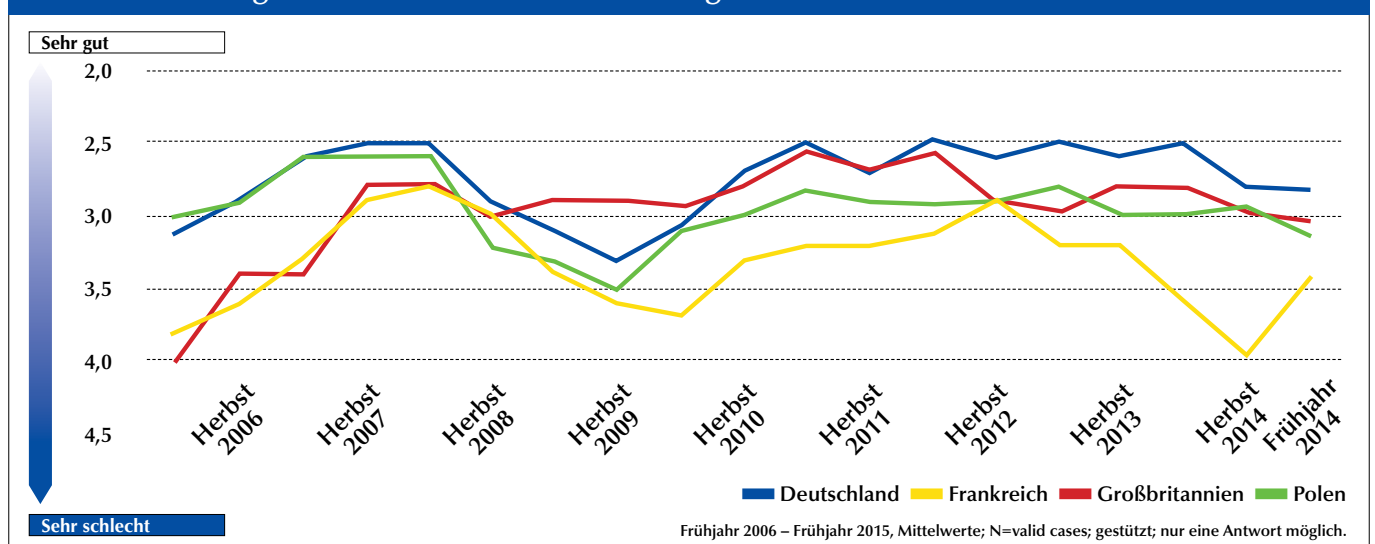
Unterschiedliche Erwartungen an die Geschäftsentwicklung haben auch die befragten Landwirte in **Großbritannien**. Während Marktfruchterzeuger und Milchviehalter weniger zuversichtlich für die Geschäftsentwicklung sind, sind die Schweinehalter positiv gestimmt. Im Gegensatz

zu den Preisen in weiten Teilen der EU haben sich die Schweinepreise in Großbritannien trotz des auch hier festzustellenden Preisrückganges auf einem hohen Niveau von rund 1,7 €/kg SG gehalten. Die Landwirte erwarten in den kommenden Monaten stabile Preise und somit eine solide Geschäftsentwicklung.

Marktfruchterzeuger, Milchvieh- und Schweinehalter in **Polen** sind weniger optimistisch für die Geschäftsentwicklung der kommenden 12 Monate. Die afrikanische Schweinepest und der anhaltende Importstopp Russlands drücken sowohl die aktuelle Stimmungslage als auch die Erwartungen an die Geschäftsentwicklung der kommenden 12 Monate. Landwirte aller Produktionsrichtungen rechnen mit wenig Bewegung auf den Märkten, die wirtschaftliche Lage bleibt angespannt.

Entgegen dem Trend in den genannten Ländern hat sich die Geschäfts-

Abb.1: Erwartungen an die Geschäftsentwicklung



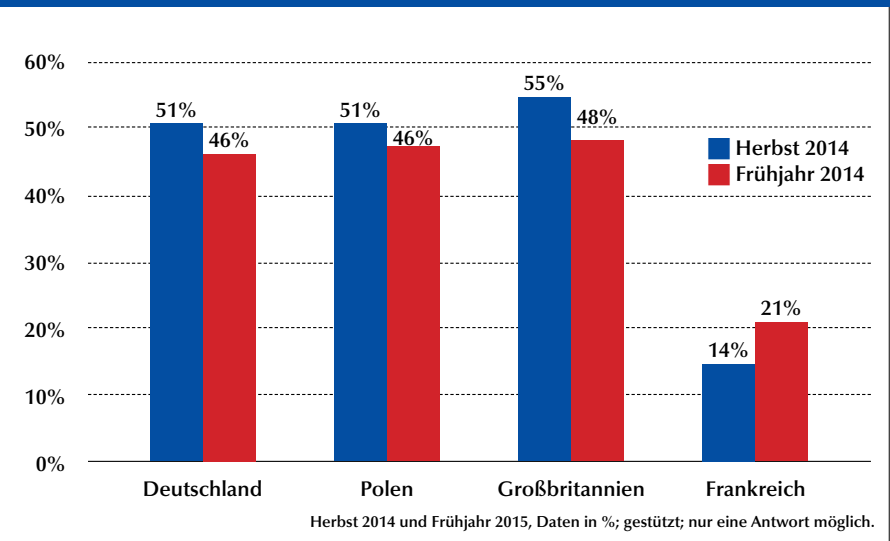
entwicklung in **Frankreich** aufgehellt. In den letzten Wochen haben die französischen Landwirte wieder Getreide exportiert, was die Erzeugerpreise ins Plus drehen ließ. Auch die Milcherzeuger erwarten eine günstigere Geschäftsentwicklung als noch im Herbst 2014. Das Ende der Quote eröffnet neue Spielräume für die Betriebsentwicklung, nachdem bis zum 31. März die Übertragung von Quoten zwischen den Regionen nur sehr eingeschränkt möglich war. Die Erzeuger erwarten zudem anziehende Preise.

Abnehmende Investitionsbereitschaft in Deutschland, Großbritannien und Polen, Zunahme in Frankreich

Die **Investitionsbereitschaft in Deutschland** ist gegenüber der Herbstbefragung 2014 von 51% auf nun 46% gesunken. Insbesondere die Marktfruchterzeuger (-5%) und Schweinehalter (-3%) wollen in den kommenden 12 Monaten weniger investieren (Abb. 2). Für die investierenden Landwirte steht die Optimierung der laufenden Produktion im Fokus, da einzelbetriebliches Wachstum bedingt durch die stark gestiegenen Flächenkosten und zunehmende Auflagen immer schwerer möglich ist. Stabil ist die Investitionsbereitschaft der Milcherzeuger mit 53% (gegenüber 54% im Herbst 2014). Die Milchviehhalter wollen die Produktivität in Stall und in der Futterproduktion steigern und die betrieblichen Kapazitäten effizienter nutzen.

In **Großbritannien** ist die Investitionsbereitschaft im Vergleich zum Herbst 2014 um 7% zurückgegangen. Aktuell wollen 48% der befragten Landwirte in den kommenden 12 Monaten investieren. Deutlich weniger investieren die Marktfruchterzeuger. Wollten im Herbst 2014 57% der befragten Landwirte investieren, sind

Abb.2: Investitionsbereitschaft in Europa



es in der aktuellen Befragung 47%. Auch die Milcherzeuger wollen zwar weniger investieren, die Investitionsneigung bleibt mit 55% jedoch auf einem hohen Niveau (gegenüber 63% im Herbst 2014). Die Schweinehalter sind investitionsfreudiger: Die Investitionen sollen um kräftige 12% auf nun 63% zulegen. Der im EU-Vergleich überdurchschnittliche Schweinepreis und die als stabil erwartete Geschäftsentwicklung stützen die Investitionsbereitschaft.

Auch in **Polen** ist die Investitionsbereitschaft leicht rückläufig, bleibt aber auf hohem Niveau. So wollen 46% der polnischen Marktfruchterzeuger (-4% gegenüber Herbst 2014), 50% der Milcherzeuger (-6%) und 47% der Schweinehalter (-2%) in den kommenden 12 Monaten investieren. Im Fokus steht die Erweiterung der Kernbetriebszweige. Die polnischen Land-

wirte setzen damit ihren Expansions- und Modernisierungskurs fort.

Eine leichte Erholung der Investitionsneigung prägt die Situation in **Frankreich**: Wollten im Herbst 2014 lediglich 14% der Betriebsleiter investieren, sind es in der aktuellen Befragung 21%. Während die Investitionsbereitschaft der Schweinehalter um 4% auf 20% sinkt, legen die Investitionspläne der Marktfruchterzeuger um 6% auf 15% und die der Milchviehhalter um 8% auf 29% zu. Das Ende der Milchquote eröffnet neue Spielräume für die Betriebsentwicklung, nachdem zu Zeiten der Quote die Übertragung von Lieferrechten zwischen Regionen stark eingeschränkt war.

Weitere Infos: Dr. Achim Schaffner,
Tel.: +49 69 24788-321,
a.schaffner@DLG.org

Fazit

Die Ergebnisse zeigen die zunehmende Differenzierung der Standorte in Europa hinsichtlich der Möglichkeiten für die Betriebsentwicklung: während Landwirte in Deutschland und Großbritannien sich auf die Optimierung der Produktion konzentrieren, nutzen Landwirte in Polen weiterhin die Möglichkeit der betrieblichen Entwicklung per Expansion. **Weitere Infos unter www.DLG.org/trendmonitor**



DER GEBRAUCHTMARKT FÜR TRAKTOREN IN EUROPA

Der Gebrauchtmaschinenmarkt für Traktoren unterliegt in Deutschland und Europa einer Vielzahl externer Einflüsse – darunter auch solcher, die politisch motiviert, fabrikatsweise oder gar national gewollt sind und schon von daher nicht eben leicht ökonomisch vorhersehbar sind. Insofern fällt der regelmäßigen und intensiven Marktbeobachtung in Betrieb und Sektor eine große Bedeutung zu. Eine **Exportanalyse** des deutschen LandBauTechnik-Bundesverbands hatte ergeben, dass die Niederlande, Spanien und Griechenland erheblich mehr Traktoren ganz bestimmter Leistungssegmente aus Deutschland aufnehmen als im Inland ökonomisch vertretbar benötigt werden. Im Fall Spanien gingen sie zumeist weiter nach Nordafrika, Mittel- und Südamerika, im Falle Griechenlands in den Nahen Osten und im Fall der Niederlande insbesondere nach Polen – eine z.T. erstaunliche, wenngleich nicht schwer zu erklärende Bewegung.

Dies ein Spotlight zum deutschen Markt - weite Teile des internationalen Gebrauchtmaschinenmarktes la-

gen bis heute im Dunkeln, es ist mit großem Aufwand verbunden, wollte man sich einen vollkommenen Überblick über Preise verschiedener Fabrikate nach Leistungsklassen und Alter verschaffen. Diesen Marktüberblick transparent zu gestalten gibt es eine Vielzahl interessanter Ansätze. Das „Infozentrum Gebrauchtmaschinenhandel“ in Halle 2 auf der AGRITECHNICA ist hilfreicher Praxisansatz. Einen ersten statistisch belastbaren und aktuellen Ansatz bietet **der jüngst erschienene Gebrauchtmaschinenreport Traktoren** zu den Jahren 2010 bis 2014.

Die Publikation von Lectura, dem führenden Anbieter von Maschinendaten, -bewertung und -Statistiken, fasst Informationen von knapp 120.000 gebrauchten Traktoren zusammen, welche über einen Zeitraum von fünf Jahren quer durch Europa angeboten und gehandelt wurden. Basierend auf diesen vielen Daten aus verschiedensten on- und offline-Marktplätzen und Auktionen betrachtet der Report den europäischen Markt in vier Leistungsklassen.

Warum ist das wichtig?

Bisher kennt jeder Landmaschinenhändler seinen regionalen Markt in- und auswendig, darüber hinaus hat er nur selten nach Maschinen, deren Fabrikat, Alter, Stunden oder Preis gesucht.

Wenn Sie also wissen wollen:

- welche Maschinen in welchem Land gehandelt werden?
- in welchem europäischen Land Sie am besten Kleintraktoren einkaufen oder Großtraktoren verkaufen können?
- welche Hersteller sind am beliebtesten auf den Großmärkten und wie lange werden Sie dort gefahren?

finden Sie im Gebrauchttaktoren-Report von Lectura die entsprechenden Auswertungen und Statistiken.

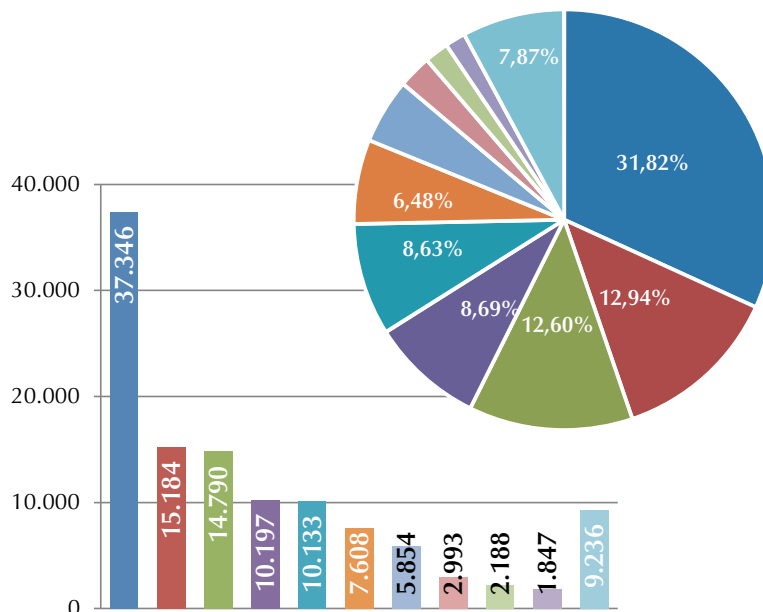
Einen erste Einblick in den Inhalt zweier Facetten, findet Sie auf der rechten Seite.

Herstellerübersicht 2010 – 2014

In dieser Grafik werden Gebrauchstraktoren aller Leistungsklassen dargestellt. Es handelt sich um Maschinen, die zwischen den Jahren 2010 und 2014 in den entwickelten Märkten ganz Europas als Gebrauchstraktoren angeboten wurden. Konkret konnten 117,276 Maschinen analysiert werden, daraus ergab sich diese Reihenfolge:

John Deere, Case IH, New Holland, Claas, Fendt, Deutz-Fahr, Renault, Same, McCormick, Steyr – diese Hersteller stellen über 90% des Marktes dar.

John Deere	31,82 % / 37.346 Stk.
Case IH	12,94 % / 15.184 Stk.
New Holland	12,60 % / 14.790 Stk.
CLAAS	8,69 % / 10.197 Stk.
Fendt	8,63 % / 10.133 Stk.
Deutz-Fahr	6,48 % / 7.608 Stk.
Renault	4,99 % / 5.854 Stk.
SAME	2,55 % / 2.993 Stk.
McCormick	1,86 % / 2.188 Stk.
Steyr	1,57 % / 1.847 Stk.
Other	7,87 % / 9.236 Stk.



Weitere Infos: Lectura GmbH
report.lectura.de

Preisentwicklung Gebrauchstraktoren 2010 – 2014

Diese Grafik zeigt die quartalsweise Preisentwicklung gebrauchter Traktoren bis zu einer Lebensdauer von 15 Jahren, gegliedert nach 4 Altersgruppen. Als Bezugswert dient der Listenpreis des entsprechenden Modells. Es werden alle Leistungsklassen für ganz Europa dargestellt.

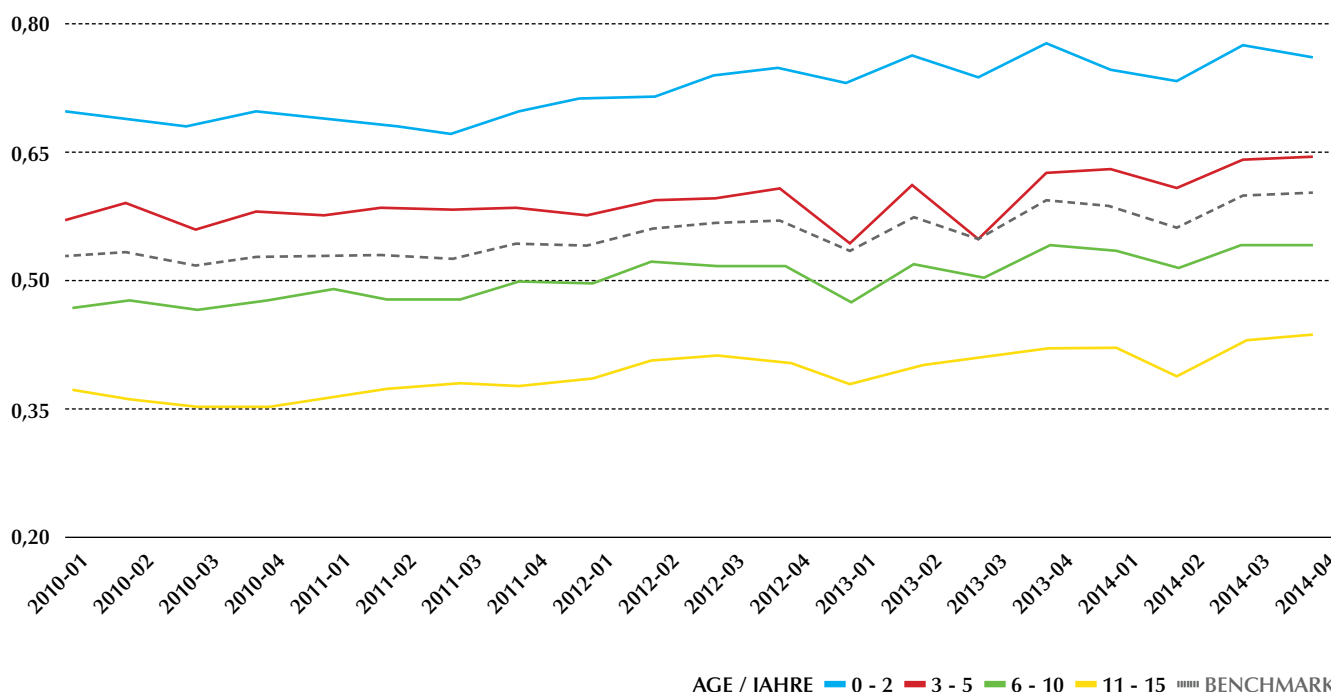




Foto: WorldSkills Germany / Jörg Wehrmann

EUROSKILLS

Vom Kammer Sieger zum Europameister

Spannende, anspruchsvolle Berufswettbewerbe bei Land- & Baumaschinen

Berufswettbewerbe, die Ermittlung des Besten der Besten, haben ein olympisches Flair – ähnlich wie bei den Berufssportlern müssen auch die besten Berufsabsolventen durch einen langen Qualifizierungsmarathon, im Falle Deutschlands vom Kammer- über den Landes- und den Bundeswettbewerb bis zu den EuroSkills. Basis ist immer eine gute Gesellenprüfung, in Deutschland muss man sie mindestens mit „gut“ abgeschlossen haben – sonst kommt man sicher nicht weit! Und das ist schon etwas Besonderes, schließlich absolvieren je nach Land 50 bis 2000 Kollegen pro Land zeitgleich diesen Berufsabschluss.

Die EuroSkills sind die Berufs-Europameisterschaften: Hier treffen die Besten aus pro Beruf mindestens sechs Ländern Europas aufeinander; bei den Landmaschinen kamen sie bis 2014 aus Österreich, der Schweiz, Deutschland, den Niederlanden, Dänemark, Frankreich, Schweden und Ungarn. Sie alle haben zumeist einen ähnlichen Weg über regionale Qualifizierungen nehmen müssen, insbesondere in kleineren Ländern werden die Skills-Teilnehmer jedoch einfach von Auswahlgremien bestimmt. Anders als bei Olympia sind hier alle Kandidaten – und das ist genauso gewollt – reine Amateure!

Und anders als die nationalen Wettbewerbe, die – zumindest in Deutschland – nahezu unter Ausschluss der Öffentlichkeit stattfinden, sind die alle zwei Jahre stattfindenden EuroSkills

ein Hammer-event und eine einmalige Erfahrung für alle Teilnehmer in wahrhaft olympischem Geist. Und mit reichlich Publikum: die französischen Kollegen sprechen von 40.000 zumeist jungen Besuchern der etwa 60 Berufswettkämpfe, zwei Jahre zuvor im belgischen Spa waren es ähnlich viele, das Fernsehen berichtete täglich live. Die EuroSkills sind Berufsorientierung in ganz großem Stil und für

**„ Bei den EuroSkills
treffen die Besten
Europas aufeinander „**

alle Teilnehmer ein Mega-Erlebnis mit reichlich Flugzeugen im Bauch. Das bestätigt auch der letztjährige deutsche Teilnehmer Daniel Patzelt: „Ich

bin schon mit etwas gemischten Gefühlen nach Lille gefahren, muss aber sagen, dass mit das Ganze – auch wenn ich nicht gewonnen hätte – als großartige Erfahrung immer im Hinterkopf bleiben wird.“

Top Vorbereitung

Natürlich gibt es eine gewisse Vorbereitung: So treffen sich bspw. im Team Deutschland berufsübergreifend alle gut 40 Teilnehmer drei Monate vor Wettkampfbeginn, beschnuppern sich, Teamleitung und Coaches informieren grob darüber, was in den drei Wettkampftagen passiert – es ist nämlich alles generalstabsmäßig geplant. Etwa zwei Monate vor Wettkampfbeginn stellen die fachlich zuständigen Veranstalter – im Falle Land- & Baumaschinen ist das natürlich CLIMMAR – eine Shortlist mit den Maschinen zusammen, die im Wettkampf im Karussellverfahren drankommen. Auch dafür gibt es Spezialisten, die „Coaches“. Jeder Teilnehmer hat einen Coach aus seinem Land dabei, der in die Aufgabenstellung eingebunden ist, der seinen Teilnehmer betreut und der einzige ist, mit dem dieser während des Wettkampfs fachlich reden darf. Nun liegt es am nationalen Team aus Wettkämpfer und Coach, sich mit den gelisteten Maschinentypen vertraut zu machen. Eine noch intensivere Vorbereitung soll es aber gar nicht erst geben; man will, anders als bei den World-Skills, bei denen mehrjähriger Vorbereitungsdrill insbesondere in südostasiatischen Teilnehmerländern nicht unüblich ist, bei den EuroSkills den Amateurstatus weiterhin leben.

Bei den letzten EuroSkills im Oktober 2014 im nordfranzösischen Lille waren sieben Kandidaten angetreten, aufgrund besonders guter Leistungen von Daniel Patzelt aus Deutschland und Giel Buijs aus den Niederlanden wurde zweimal Gold vergeben, Bronze ging an Benjamin Schmid aus Österreich.

Alle zwei Jahre

Die EuroSkills finden alle zwei Jahre statt, leider: nur alle zwei Jahre. Das ist insbesondere für die Jahrgangsbesten unbefriedigend, die in einem „Nicht-Euroskills-Jahr“ nationale Meister wurden, denn es kann immer nur ein Kandidat pro Land am Europawettkampf teilnehmen. Die nächsten EuroSkills werden vom 30. November bis 4. Dezember 2016 im schwedischen Göteborg stattfinden. Auch als Nichtteilnehmer gilt: Das muss man einmal gesehen haben!

Weitere Infos:

Bundes-Wettbewerb in Deutschland:
Dipl.-Ing. Ulrich Beckschulte,
Tel.: +49 201 89624-22,
ulrich.beckschulte@landbautechnik.de

Die Europasiieger 2008 – 2014



2008 (Aarberg, CH)

Gold: Tobias Fürst (CH)
 Silber: Anthony Halbout (F)
 Bronze: Sebastian Bartsch (D)



2010 (Biddinghuizen, NL)

Gold: Gosse Koerts (NL)
 Silber: Benjamin Wuthrich (CH)
 Bronze: Jonathan Brodbeck (D)



2012 (Spa Francorchamps, B)

Gold: Helmut Scheidl (A)
 Silber: Stefan Habegger (CH)
 Bronze: Michel van de Loo (NL)



2014 (Lille, F)

Gold: Daniel Patzelt (D)
 Gold: Giel Buijs (NL)
 Bronze: Benjamin Schmid (A)

Im CLIMMAR zuständig für die EuroSkills:
Gilbert Daverdisse,
Tel.: +33 1 53628718
gilbert.daverdisse@Sedima.fr

Wie geht's?

Europameister in seinem Beruf wird man in einem mehrtägigen Wettkampf, den „EuroSkills“, die alle zwei Jahre in Art von olympischen Spielen in einer europäischen Metropole stattfinden. Dafür muss man sich qualifizieren, muss nationaler Meister in seinem Land werden. In Deutschland wird man das, indem man nach einer guten Ausbildung eine so gute Prüfung hinlegt, dass man als Beste/r in seinem Innungs- oder Handwerkskammerbezirk „Kammersieger“ wird – damit qualifiziert man sich zum Wettkampf auf Landesebene und wird „Landessieger“. Alle Landessieger treten im Oktober eines Jahres in einer der führenden Meisterschulen zum eintägigen Bundeswettbewerb an; dort wer-



den drei Bundessieger ermittelt, alle anderen sind Vierte. Alle zwei Jahre tritt schließlich der/die Bundessieger/in bei den EuroSkills an, so zuletzt 2014 in Lille und demnächst vom 30. November bis 4. Dezember 2016 im schwedischen Göteborg.



ZUFRIEDENHEIT DER VERTRAGSHÄNDLER MIT IHREM TRAKTORFABRIKAT

DSI – ein Werkzeug, das echte Partnerschaft mit den Herstellern aufbauen hilft.

Ist der Händler mit seinem Produkt zufrieden, verkauft er deutlich besser – eine enge Korrelation von Zufriedenheit und Vertriebs Erfolg ist in vielen Branchen nachweisbar. Diesen Ball nahm CLIMMAR, der Dachverband der europäischen Branchenverbände für Landmaschinenhandel und –service, erstmals 2008 auf, als sechs seiner 16 Mitgliedsverbände die aus Frankreich kommende Umfrage wortgleich in ihren Ländern durchführten und CLIMMAR die nationalen Ergebnisse auf europäischer Ebene zusammenfasste.

Vor dem Hintergrund, dass heute die Entscheidungen in den Herstellerhäusern nicht mehr national, sondern europäisch, tendenziell sogar weltweit gefällt werden, war es CLIMMAR dabei wichtig, dass die Händler mit den Ergebnissen über ein Werkzeug verfügen, das ihnen einen Blick auf die Qualität ihrer und ihrer Kollegen Beziehung mit ihrem und allen anderen Herstellern erlaubt: der **Dealer Satisfaction Index (DSI)** war geboren.

Die Fragen sind im Geiste eines partnerschaftlichen Miteinanders beider Seiten formuliert - und sie zielen darauf ab, statistisch saubere Aussagen darüber zu bekommen, an welchen Stellen ein Fabrikat aus Sicht seines Vertriebs besser und an welchen es schwächer ist. DSI ist damit sozusagen ein kostengünstiges Entwicklungs-Tool für die Vertriebspolitik eines Traktorenherstellers, national – und da zwischen den Ländern vergleichbar - wie international aggregiert. Es ist wichtig, im Gedächtnis zu behalten, dass die Händler mit ihrer Meinung nicht das Produkt bewerten, welches sie vertreiben, sondern eine Aussage über die Qualität der Beziehung des Herstellers zu ihren verschiedenen Händlern ermöglichen.

Seit 2008 hat sich die Umfrage entwickelt, einige Aspekte sind hinzugekommen – dabei immer international identischen Fragen und Routinen folgend. Die Zahl der Umfrageteilnehmer hat sich stetig erhöht; in einigen CLIMMAR-Mitgliedsländern hat man die Umfrage auch auf andere Branchenteile ausgeweitet, so in Deutsch-

land auf den Bereich Motorgeräte, in den Niederlanden auf die Innenwirtschaft und Melktechnik. Dabei werden die Ergebnisse immer mit großem Interesse aufgenommen und bilateral ausgewertet, also zwischen nationalen Fabrikatsvertretern aus Handel und Industrie – in aller Regel mit Zielrichtung auf die Frage: „Wie können wir gemeinsam besser werden?“. In vielen Ländern ist DSI das nahezu einzige Werkzeug, mit dem Hersteller dazu in Kontakt zu kommen.

Aktuell wird die DSI-Umfrage regelmäßig in Deutschland, Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Polen, Großbritannien und der Schweiz durchgeführt, über 1.200 Händlerkollegen von etwa 15 Traktorenfabrikaten nahmen zuletzt im Sommer 2014 daran teil. Die europäischen Ergebnisse werden auf dem jeweils nächsten CLIMMAR-Kongress vorgestellt, der 2015 vom 15. bis 18. Oktober in Stockholm stattfindet. Über die nationalen Ergebnisse verfügt ausschließlich jeder nationale Mitgliedsverband – so zeigt der deutschen LandBauTechnik-Bundesver-

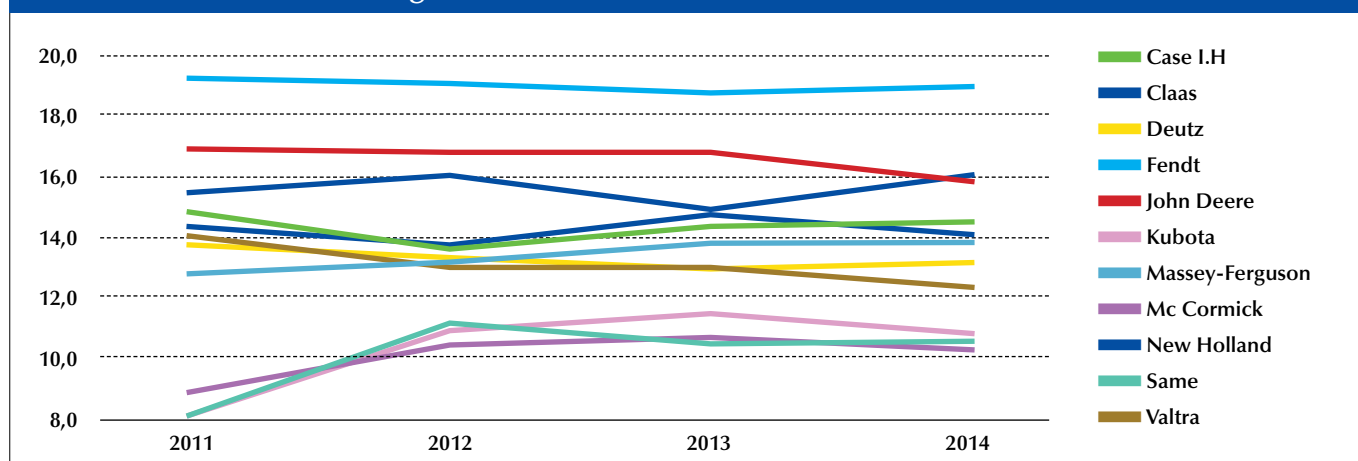
band die Vorjahresergebnisse immer im Januar anlässlich der Landtechnischen Unternehmertage und verleiht allen ausgewerteten 12 Fabrikaten öffentlich ihre Leistungsurkunden.

Insgesamt gibt es heute vierzehn Fragengruppen von I bis XIV, zumeist jeweils mit fünf Fragen zu Teilaspek-

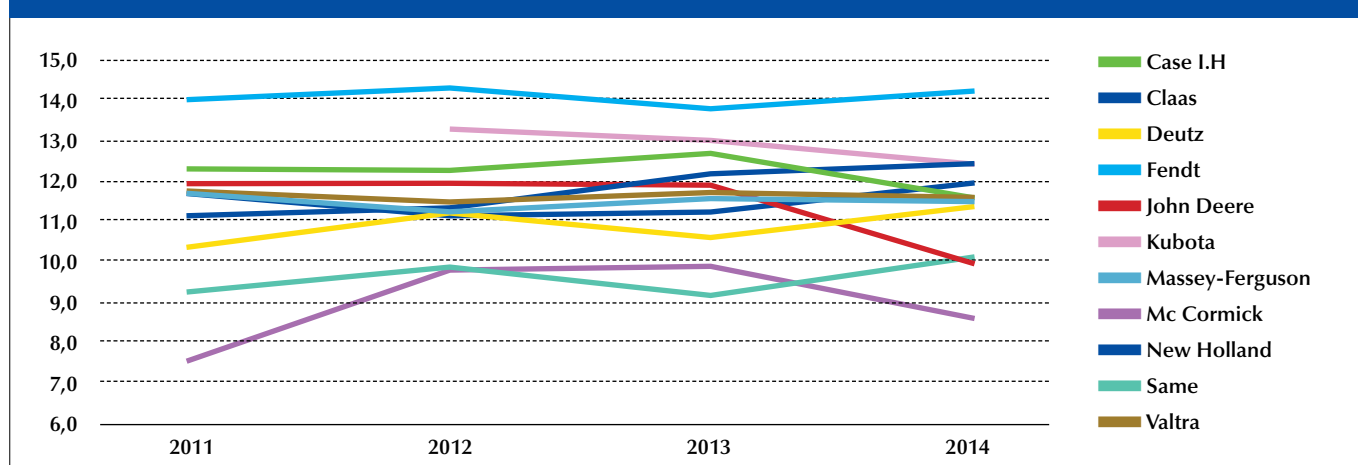
ten. Die Ergebnisentwicklung einiger darunter zwischen 2011 und 2014 haben wir nachfolgend zusammengestellt. Dabei bedeutet ein Wert von 20 eine maximale Zufriedenheit (Schulnote „sehr gut“) und eine Null maximale Unzufriedenheit (Schulnote „ungenügend“).

Weitere Infos:
SE.DI.MA for CLIMMAR
Anne Fradier
Tel.: +33 (1) 5362 - 8700,
anne.fradier@sedima.fr

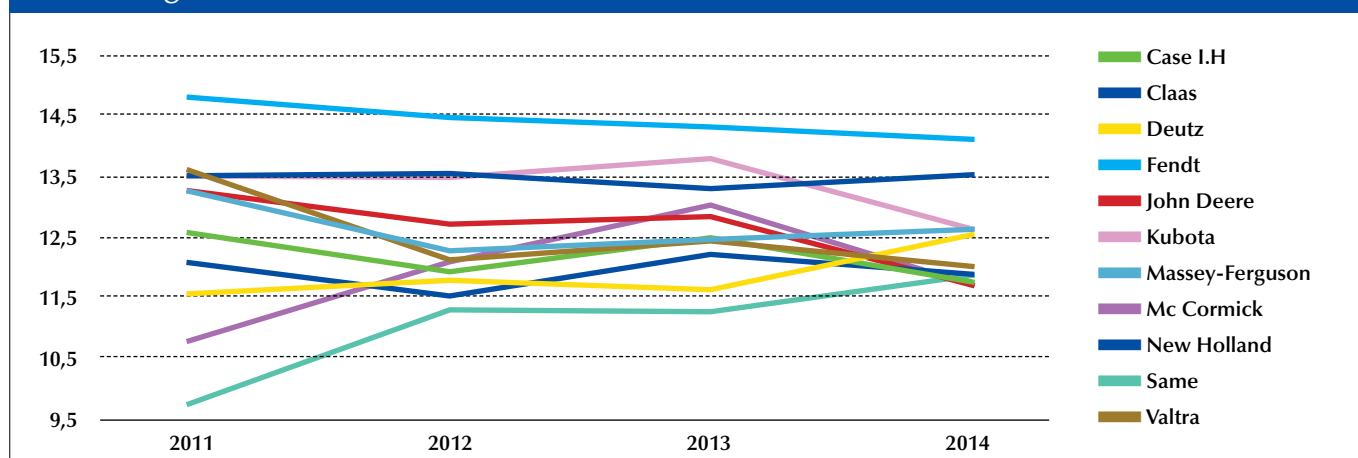
Zufriedenheit mit dem Image des Fabrikats in der Landwirtschaft



Zufriedenheit mit der Profitabilität



Gesamtergebnis



Veranstalter	DLG e.V.	
Tickets	Tageskarte Gültig für einen Tag im Zeitraum vom 10. bis 14. November 2015	24,- EUR
	Zwei-Tageskarte Gültig für jeweils 2 Tage im Zeitraum vom 10. bis 14. November 2015	36,- EUR
	Dauerkarte Gültig für den Zeitraum vom 10. bis 14. November 2015	60,- EUR
	NEU Exklusiv-Tageskarte Gültig für einen Tag im Zeitraum vom 08. bis 09. November 2015	75,- EUR
	Tageskarte für Schüler/Studenten/Rentner/Schwerbehinderte Gültig für einen Tag im Zeitraum vom 10. bis 14. November 2015	13,- EUR
	Kinder bis 12 Jahre In Begleitung Erwachsener	frei
	DLG-Mitglieder Freier Eintritt an 2 Tagen für eine Person ab dem 2. Exklusivtag Gültig im Zeitraum vom 09. bis 14. November 2015	frei
	NEU Gutschein für eine Tageskarte Wenn Sie einen Gutschein erhalten haben, können Sie diesen mit Ihrer Registrierung unter agritechnica.com/registrierung in eine Tageskarte umwandeln. Gültig für einen Tag im Zeitraum vom 10. bis 14. November 2015	frei
Hotelservice	Hanno Fair Incoming, Anette S. Burgdorf, Am Sportplatz 11, 38644 Goslar Tel: +49 5321 352020, Fax: +49 5321 352021 E-Mail: info@hanno-fair.com , Web: www.at.hanno-fair.com oder Hannover Marketing & Tourismus GmbH - Zimmerreservierung - Vahrenwalder Straße 7, 30165 Hannover Tel.: +49 511 12345-555, Fax: +49 511 12345-556 E-Mail: hotels@hannover-tourismus.de , Web: visit-hannover.com	
Reisepartner	In vielen Ländern arbeiten wir mit Partnern zusammen, die Sie gerne bei Ihrer Reiseplanung unterstützen. Je nach Wunsch vermitteln sie Ihnen Hotelzimmer, organisieren Ihre Anreise oder beantworten Ihnen Fragen rund um die EuroTier in Ihrer Muttersprache. Verfügbare Partner finden Sie unter: agritechnica.com/reisepartner.html	
Anreise mit dem Auto	Sie erreichen das Messegelände direkt über die Autobahnen A2 und A7 sowie anschließend über die A37 und den Messeschnellweg. Morgens wird der Messeschnellweg aus Norden kommend ab Eilenriede 4-spurig freigegeben. Abends wird der Messeschnellweg, wie in den Vorjahren 2-spurig freigegeben.	
Anreise mit der Bahn / Nahverkehr	Unsere Partner organisieren wieder verschiedene Sonderzüge direkt zur Messe. Außerdem halten auch einige regionale und überregionale Züge außerfahrplanmäßig am Messegelände in Hannover/Messe Laatzen. Geben Sie auf der Webseite bahn.de Hannover/Messe Laatzen einfach als Zielbahnhof ein. Die Direktverbindungen werden Ihnen dann automatisch angezeigt. Mit dem öffentlichen Nahverkehr gelangen Sie mit der Stadtbahnlinie 8 oder 18 von Hannovers Innenstadt zum Messegelände.	
Anreise mit dem Flugzeug	Mit dem Flugzeug erreichen Sie Hannover mit Linien- und Charterflügen aus dem In- und Ausland. Während der Ausstellung steht Ihnen ein exklusiver Shuttle Service zur Verfügung. Der Shuttle Service fährt vom Terminal C des Flughafens Hannover zum Eingang West 1 des Messegeländes Hannover und in umgekehrter Richtung. Der Preis beträgt 10,00 Euro je Richtung. Der Einsatz des Shuttle Service erfolgt nach Bedarf zwischen 08:00 - 14:00 Uhr und zurück zum Flughafen von 18:00 - 18:30 Uhr.	
Weitere Besucherinformationen	DLG Service GmbH Eschborner Landstr. 122, 60489 Frankfurt am Main Tel.: +49 69 24788-265, Fax: +49 69 24788-113, E-mail: expo@DLG.org	

NEU 2015

Haben Sie diesen Gutschein erhalten oder wollen ihn an Ihre Kunden weiterreichen?
Erst nach Online-Registrierung wird der Gutschein in eine Tageskarte umgewandelt.
Weisen Sie bei Weiterreichung an Ihre Kunden bitte darauf hin.

GUTSCHEIN für eine Tageskarte
VOUCHER for a one-day ticket

**AGRI
TECHNICA**
The World's No.1

10-14 November 2015
Hanover, Germany

Es lädt Sie ein / You are invited by:

Stempel des
Ausstellers

BITTE BEACHTEN SIE!

Dies ist keine Eintrittskarte und berechtigt nicht zum Zutritt der Messe. Ihre Eintrittskarte erhalten Sie erst nach erfolgreicher Online-Registrierung.

PLEASE NOTE!

This is not a ticket and does not grant access to the Fairgrounds. You receive your ticket after completing your online registration.

So lösen Sie diesen Gutschein ein:
How to redeem this voucher:

**AGRI
TECHNICA**
The World's No.1

1

AUFRUFEN



www.agritechnica.com/registration



2

EINLÖSEN

Eingabe Ihres Gutscheincodes auf der Webseite.
Enter your Voucher-Code on Website.

3

AUSDRUCKEN



Wartezeiten an den Eingängen minimieren:

Wer sich zuhause registriert und sein Ticket ausdruckt oder mobil speichert,
kann die „Green Line“ nutzen und ist schneller im Messegesehen!

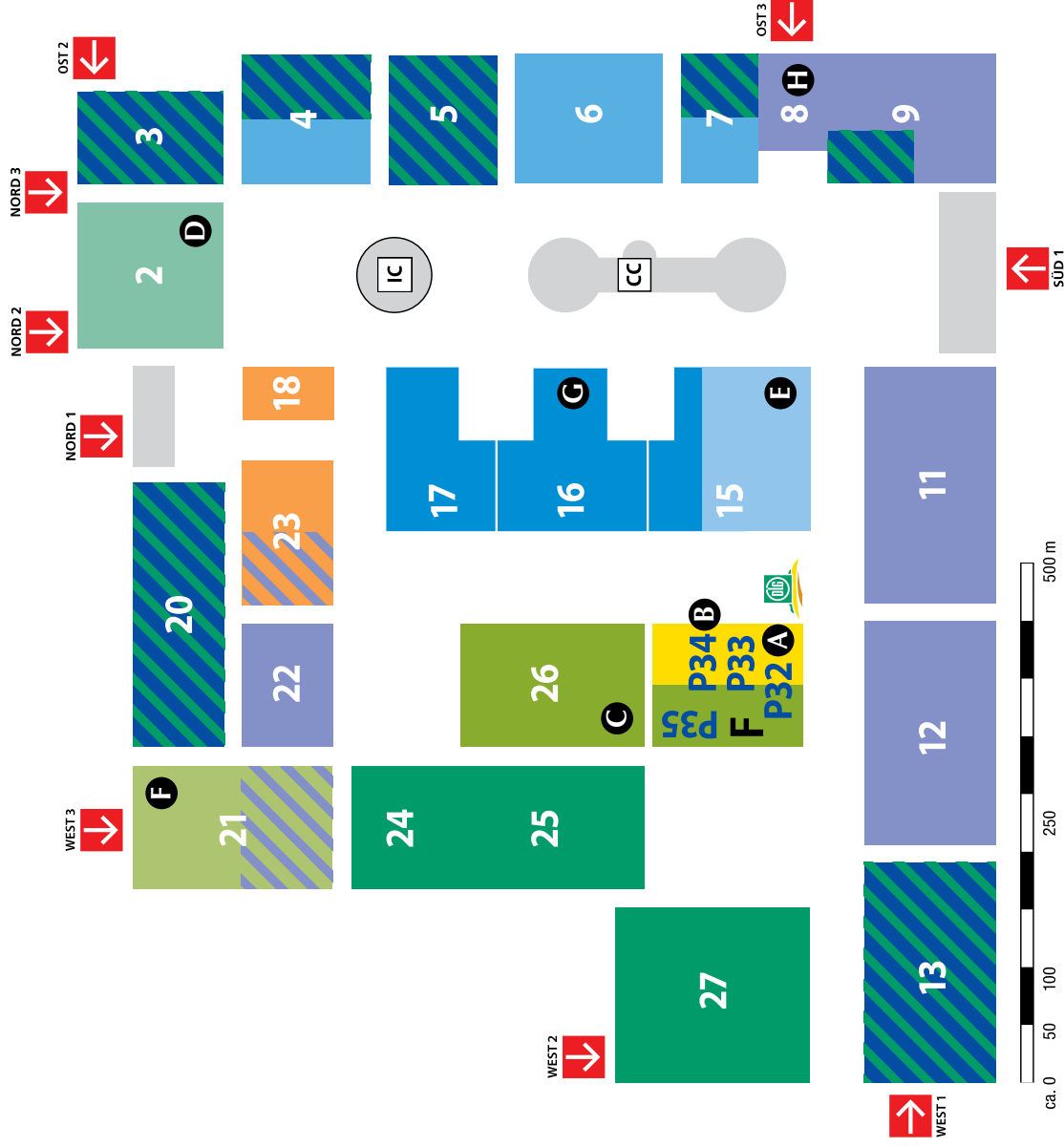
AGRITECHNICA-Ausstellerkatalog 2015

Der offizielle AGRITECHNICA-Ausstellerkatalog 2015 erscheint mitte Oktober 2015.
Sichern Sie sich Ihr Exemplar für nur 7,- EUR zzgl. Versandkosten.

Fax: +49 69 24788-480
E-mail: dlg-verlag@vertriebsunion.de
Web: dlg-verlag.de



FACHGRUPPENPLAN – WAS IST WO?



Traktoren	3, 4, 5, 7, 9, 13, 20
Bestellung und Pflege	8, 9, 11, 12
Mineralische Düngung	9
Organische Düngung	21, 22, 23
Erntetechnik	24, 25, 27
Mähdrescher	3, 4, 5, 7, 9, 13, 20
Transport- und Ladetechnik	4, 6, 7
Agrarelektronik und Software	15
Händlerzentrum, Gebrauchtmaschinenhandel, Werkstatt LIVE	2
Obst, Gemüse, Sonderkulturen Beregnung, Bewässerung	21
Forst- und Kommunaltechnik	26 + Forsttechnik Freigelände
Energie	18, 23
Systems & Components	15, 16, 17
AGRITECHNICA Plaza	Forsttechnik Freigelände + P 32 – P 35

- A** DLG Stand International Visitors' Lounge (P32) Campus & Career (P33 + P35)
- B** Historische Landtechnik (P34)
- F** Forsttechnik-Freigelände
- C** DLG Infozentrum Forst + Holz
- E** Special „Smart Farming - Digital Cropping“ + Forum
- F** Special „Major Crops Worldwide“ + Forum
- G** Special „Systems & Components“ + Forum
- H** Forum „Technology & Management“