

Vorstandssitzung des LandBauTechnik-Bundesverbands tagt online

Der Vorstand des LandBauTechnik-Bundesverbands – in Pandemiezeiten Mitte Januar erstmals virtuell. Bis zuletzt hatten die Teilnehmer noch auf ein Präsenztreffen gehofft, nun aber fand der Austausch erstmals digital statt: eine Premiere!

Auf der Agenda stand zum einen die ausführliche Beratung zur anstehenden Akquiserunde für die Karriere- und Berufskampagne Starke Typen. Ursprünglich eine reine Nachwuchswerbekampagne, sind die Starken Typen heute zu einer Unterstützungsplattform für jede berufliche Karriereherangewachsen, die die Attraktivität und Vielfältigkeit des Berufs Land- und Baumaschinenmechaniker in den Fokus stellen. Neben jungen Menschen dabei auch Quereinsteiger zu begeistern ist erklärtes Ziel. Daher stellt die Kampagne vermehrt die Karrierechancen in den Vordergrund. Fachkräfte finden und binden lautet die Devise. Das ist eine Aufgabe für alle: Hersteller, Handel, Handwerk, Partner – alle ziehen in eine Richtung, das macht die Kampagne so wichtig. Denn jeder Hersteller weiß, wenn er eine Neumaschine im Markt platzieren will, muss er sicher sein, dass der Service vom ersten Tag an reibungslos funktioniert. Das können nur die 40.000 Mitarbeiter in den Fachbetrieben leisten, hier müssen ausreichend viele und besonders gute Fachleute bereitstehen. Dafür die Basis zu legen, das ist Aufgabe der

bekanntesten Branchenkampagne Starke Typen. Entsprechend sind die Unterlagen aktualisiert, neu fokussiert – die Akquise startet im Februar.

Die Planungen im „LBT-forward“ genannten Zukunftsprojekt stehen ebenfalls vor ihrem Abschluss – hier geht es im Schulterschluss mit vielen Partnern aus Universitäten, Industrie, Verbänden und Kammerwesen um die Fortentwicklung der beruflichen Bildung, insbesondere die Anpassung der Praxis an die technologische Entwicklung. Und das am Ende Branchen-übergreifend.

Gerade gestartet ist die neue verbandliche „Zufriedenheitsumfrage Landtechnik“ – eine weitere, erstmals 2020 gesetzte Marke als neues Arbeitsmittel zum Umgang mit Fabrikaten ausschließlich von gezeigten, angebauten und angehängten Maschinen und Geräte sowie Selbstfahrer (also: alles außer Traktoren). Hier sollen die Ergebnisse noch im Frühjahr vorliegen, auch wenn es dann noch keine Kongressveranstaltung wie den „Tag der LandBauTechnik“ geben können, auf dem die Geschäftsstelle des LandBauTechnik-Bundesverbands die Ergebnisse eigentlich präsentieren wollte.



Premiere geglückt – erstmals tagte der Vorstand des LandBauTechnik-Bundesverbands digital.

Sehr erfreut zeigte sich der Vorstand über die neue Ausgabe des Jahresberichts der Verbandsorganisation, die Ende Januar 2021 erstmals direkt ab Druckerei an alle Mitglieder versandt wurde. Alle beruflichen Gremiensitzungen für 2021 sind soweit terminiert, sie können je nach Corona-Lage digital oder in Präsenz durchgeführt werden. Vor Juli 2021, so die aktuelle Beschlusslage, werden größere Verbandsveranstaltungen jedoch nicht durchgeführt.

Die nationalen Berufsmeisterschaften waren 2020 leider ausgefallen, ihre nächste Ausgabe soll im Oktober/November 2021 in Götz (HWK Potsdam) stattfinden. ■

1. Digitaler Kooperationspartnertag LandBauTechnik 2021



Für das digitale Treffen ließ der Bundesverband bei der Brennerei Sasse einen edlen Tropfen herstellen.

Eigentlich lädt der Vorstand des Bundesverbands LandBauTechnik seine verbandlichen Kooperationspartner immer am Vortag der Landtechnischen Unternehmertage (LTU) zum exklusiven Kamingespräch ein – 2021 war das, natürlich, anders: Erstmals traf man sich online. Das Interesse war groß, in der Spitze nahmen 57 Teilnehmer an dem digitalen Event teil. Präsident Ulf Kopplin führte gewohnt souverän durch den Abend, an dessen Ende sich die Sasse-Brennerei aus dem westfälischen Schöppingen einschaltete und den versammelten Partnern virtuell ihren Umgang mit der größtmöglichen Veredelungstechnik von Ackergut vorstellte. Dazu hatte der Bundesverband im Vorfeld eine Sasse-Spezialität versandt, die man gemeinsam verkostete und unter Aufsicht eines Branntwein-Sommeliers zu einem Cocktail ausbaute.

Zuvor jedoch blickte das Verbandspräsidium in den Branchen-Rückspiegel. Gemeinsam durchlief man aus Branchensicht das Corona-Jahr, blickte zurück auf die Zufriedenheitsbarometer für Traktoren und Landtechnik, das gemeinsam akquirierte Forschungsprogramm „LBT-forward“, den Start des LBT-Versorgungswerks oder den Einstieg in die Arbeitszeitflexibilisierung für den Landtechnik-Service.

Der soeben erschienene verbandliche Jahresbericht fasst alles übersichtlich zusammen. Doch auch für 2021 hat man sich verbandlich viel vorgenommen: Durchstarten bei der Karriere- und Branchenkampagne Starke Typen, Aktualisierung der beruflichen Bildungs- und Prüfungsrahmen, Start des Hochvolt-Schulungswesens und vor allem: Endlich wieder in Präsenz tagen! ■

Zukunftsgestaltung trotz Corona-Krise

Dr.-Ing. Dirk Artelt ist Branchenexperte für Bau- & Landtechnik und Mitglied der Geschäftsleitung bei Dr. Wieselhuber & Partner (W&P), einer unabhängigen, branchenübergreifenden Top-Management-Beratung für Familienunternehmen und Kooperationspartner des LandBauTechnik-Bundesverbands. In einem Interview gibt er Einschätzungen, wie sich Betriebe in Krisenzeiten besonders gut aufstellen können.



Dr. Dirk Artelt
Dr. Wieselhuber & Partner

Welche drei Worte beschreiben für Sie das Jahr 2020 am besten?

Volatilität, Digitalisierung, Chancen!

Worin liegen aktuell die Herausforderungen für die Lan- und Baumaschinenhändler und -handwerker als auch für die Motorgeräte-Fachbetriebe, meist Unternehmen mit zehn bis 20 Mitarbeitern?

Zu Beginn der Corona-Pandemie ging es für viele Fachbetriebe um das unternehmerische „Überleben“. Liquidität und Finanzierung mussten gesichert, Lieferketten für bestellte Produkte & Services (Spare Parts) aufrechterhalten werden. Auf Grund der ungewissen wirtschaftlichen Situation steht jetzt natürlich der Umsatzrückgang im Vertrieb von Neu- und Gebrauchsmaschinen im Fokus.

Doch es gibt auch Lichtblicke: Das Servicegeschäft ist weitestgehend stabil und speziell im Baumaschinenhandel erweist sich das Vermietungsgeschäft als Umsatzstütze. Verkaufskonzepte, wie zum Beispiel „Mietkauf“ werden vom Endkunden stärker nachgefragt. Und auch die ersten Konjunkturprogramme im Bereich der Infrastruktur machen sich in den Auftragseingangsbüchern bemerkbar. Die größte Herausforderung in dieser „Gemeingelage“: Vom reaktiven „Fahren auf Sicht“ wieder in eine aktive Zukunftsgestaltung zu wechseln und strategisch vorzugehen.

Die Corona-Krise verlangt uns vor allem im Privaten viel Passivität ab, was heißt für Sie trotzdem die Zukunft aktiv zu gestalten?

Viele Fachbetriebe haben ihre Kundenprozesse auf die veränderten Marktgegebenheit der Corona-Krise intuitiv richtig angepasst: Intensivierte Telefonberatung, Aus-

bau des Liefer- und Abholservice, verstärkte Werbemaßnahmen/-aktionen – alles, um die Kundennähe zu halten und zu intensivieren. Der Wandel zum Multi-Channel Vertrieb muss allerdings schneller, proaktiver und strategisch durchdacht angegangen werden. Beispielsweise können Onlineplattformen stärker genutzt sowie der Ausbau des Online-Angebots intensiver angegangen werden. Aber auch die Hersteller müssen hier ihren Händlern unter die Arme greifen! Sie können dabei helfen, Verkaufsprozess und Kundenerlebnisse zum Beispiel über Virtual Reality (VR) sowohl im Verkauf als auch im Service digital erlebbar zu machen.

In diesem Zusammenhang heißt aktive Zukunftsgestaltung für mich vor allem: Ungenutzte Potenziale der Digitalisierung jetzt noch intensiver ausschöpfen! Da sich der Markt sowie Kundenbedürfnisse und -verhalten durch die Pandemie nachhaltig verändern, muss die proaktive Zukunftsgestaltung darüber hinaus immer beim Kunden ansetzen.

Glauben Sie, dass die Digitalität es möglich macht, dass wir an der Krise wachsen?

Krisen zeigen oftmals Defizite der Vergangenheit auf und die Veränderungsbereitschaft steigt. In der Praxis beobachten wir, dass je höher der digitale Reifegrad eines Unternehmens, je automatisierter die Prozesse und je vernetzter die Wertschöpfung, desto besser werden Effekte der Krise „verdaut“. Unternehmen, die ihre Hausaufgaben im Bereich der Digitalisierung gemacht haben, können in der gegenwärtigen Situation die Spielregeln ihrer Branche zu ihren Gunsten verändern! Sie können innovative Kundenlösungen und neue Geschäftsmodelle für ein profitables Wachstum nutzen.

Wie beraten Sie Ihre Klienten ganz konkret? Wie gehen Sie bei der Analyse vor und welche Handlungsleitfäden für die Zukunft geben sie mit an die Hand?

Wir beraten unsere Kunden mit dem Ziel, ihr Unternehmen zukunftsorientiert aufzustellen, um so möglichst als einer der Gewinner aus dieser Krise hervorzugehen. Dabei orientieren wir uns an sieben wesentlichen Entscheidungsfeldern mit entsprechenden Zielen:

- Markt und Kunde: Markt- und Kundenbedürfnisse erfüllen
- Wertschöpfung: Fertigung und Supply Chain richtig dimensionieren
- Performance & Ergebnis: Verluste vermeiden, Ergebnis verbessern, Kapitalbedarf senken
- Finanzierung: Liquidität und Durchfinanzierung absichern
- Organisation & Führung: Konsequent und nachhaltig umsetzen
- Gesellschafter: Vermögen und Unabhängigkeit sichern, Haftungsrisiken vermeiden
- Digitalisierung: Potenziale der Digitalisierung über alle Handlungsfelder hinweg jetzt angehen und nutzen

Wichtig dabei: Nicht für jedes Unternehmen sind alle Felder relevant! Insofern setzen wir darauf, schnell Transparenz zur Ausgangssituation in den Entscheidungsfeldern zu schaffen, die relevanten Entscheidungsfelder auf Basis der Analyse auszuwählen, maßgeschneiderte Handlungsempfehlungen zu erarbeiten, ihre Umsetzung zu planen und anzustoßen sowie alle relevanten Gesellschafter, Führungskräfte und Mitarbeiter einzubinden.

Was ist für Sie die beste Krisenstrategie?

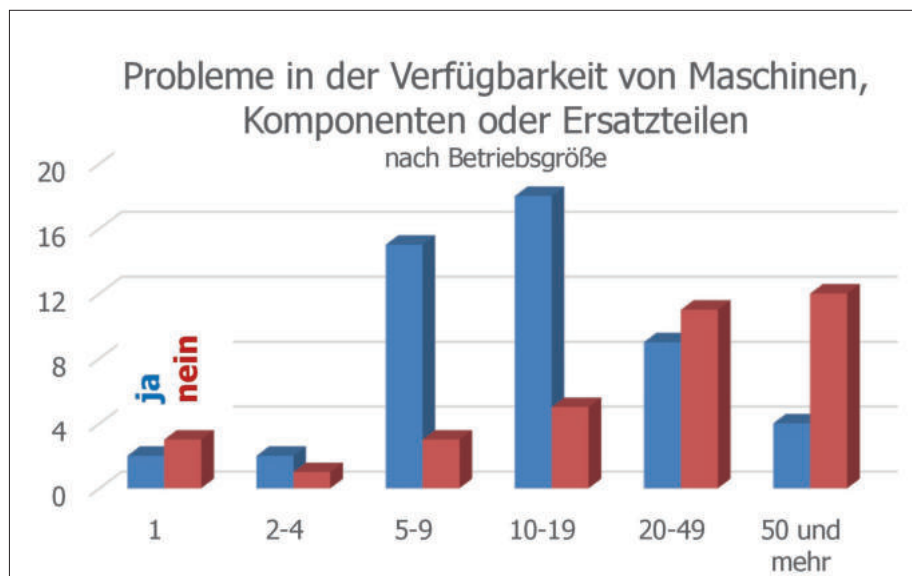
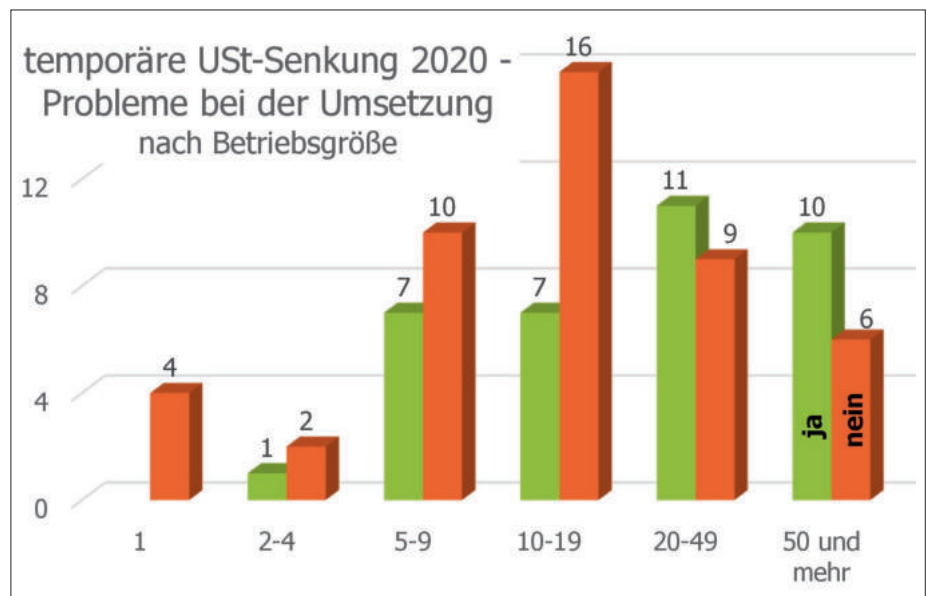
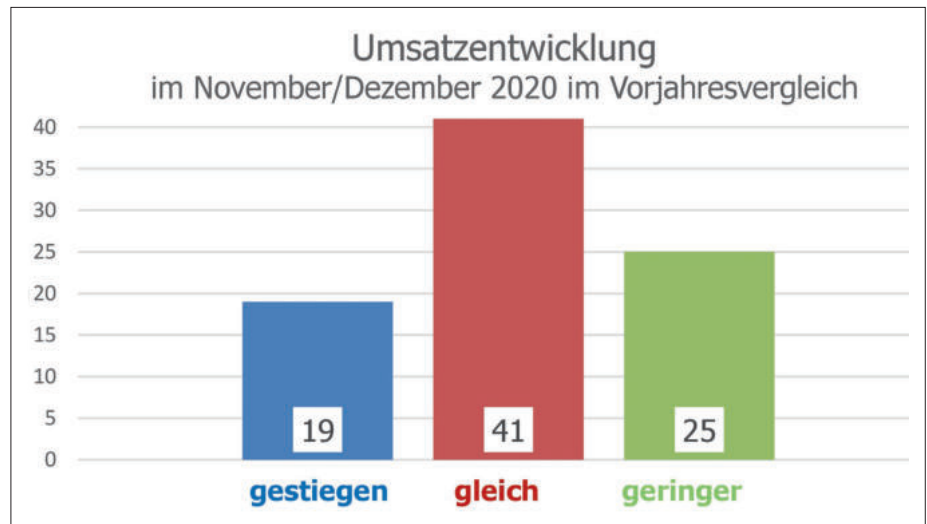
Ganz klar: Agilität! Nur wer bei veränderten Vorzeichen schnelle Entscheidungen trifft und sich immer an der Marktdynamik ausrichtet, wird weiter vorne „mitspielen“. Auch in der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass Unternehmen durch Innovationen, die Transformation ihres bestehenden Geschäfts, die verstärkte Ausrichtung auf den Kunden und den Mut, alte Krusten aufzubrechen, gestärkt aus Krisen hervorgegangen sind. ■

Auswirkungen der Corona-Krise auf die Branche

Wie wirkt sich die Corona-Krise auf das Handwerk aus? Diese Fragestellung beleuchtet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) seit Anbeginn der Pandemie. Insgesamt acht Umfragen hat der ZDH für diesen Zweck innerhalb der Branchen 2020 durchgeführt. „Die ersten waren noch gut frequentiert, im Sommer ließ die Teilnahme dann deutlich nach“, sagt Ulrich Beckschulze, Geschäftsführer im LandBauTechnik-Bundesverband. Im Dezember 2020 haben zur Mitte der „zweiten Welle“ und im erneuten Lockdown jedoch wieder 85 Kollegen aus dem Bereich Landtechnik / Motorgeräte teilgenommen. Gerade bei den größeren Unternehmen hat das Interesse deutlich angezogen, hier ging es auch um die Umsatzsteuer-Absenkung und weitere Reaktionen aus der Wirtschaft. „Hier mitzumachen ist wertvoll und wichtig, um die staatlich einzusetzenden Mittel und Maßnahmen bestmöglich formulieren und einsetzen zu können. Wir bedanken uns daher an dieser Stelle bei allen Teilnehmer“, sagt Ulrich Beckschulze.

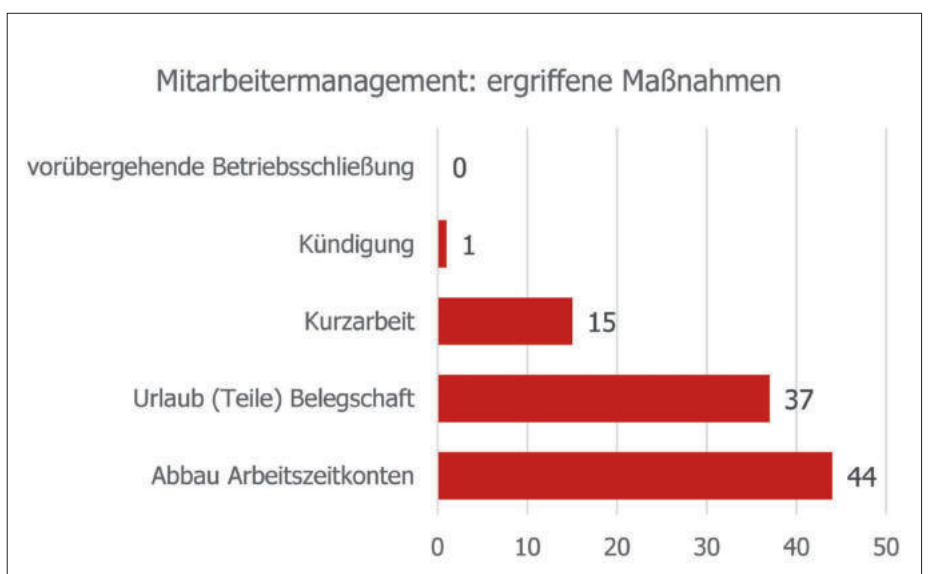
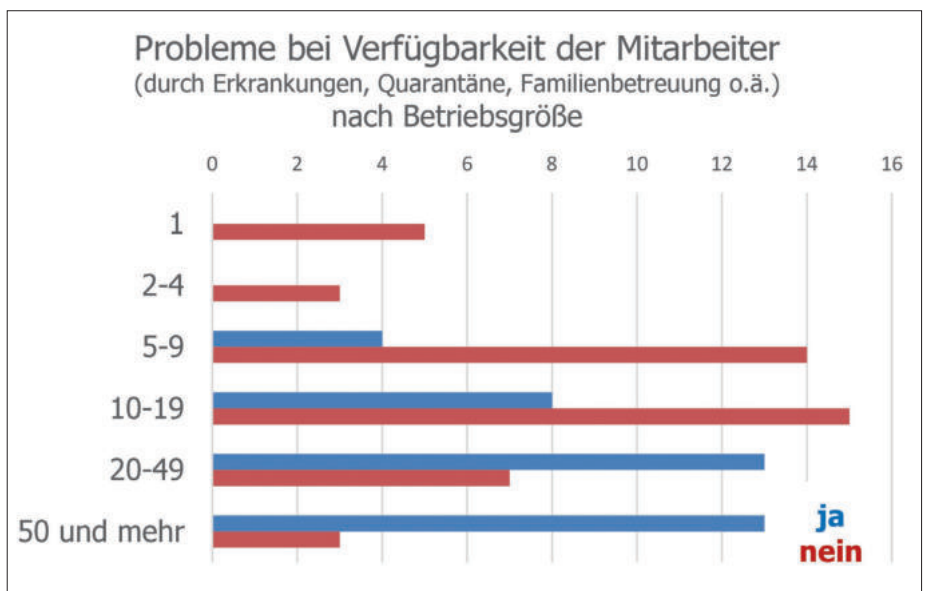
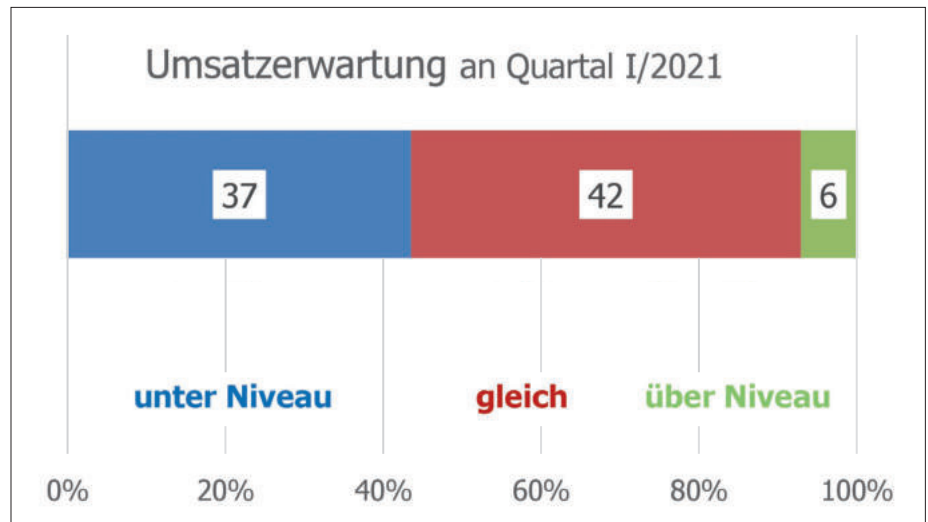
Zu den Umfrageergebnissen

Die Umsatzentwicklung war auch im Dezember 2020 – im Wesentlichen – von 2019 auf 2020 identisch, es gab keinen Einbruch. Die Umsatzerwartungen hingegen sind in der LandBauTechnik-Branche etwas gedämpft – das ist aber „klassisch“ so, die Konjunkturerwartungen der verbandlichen Umfragen zeigen hier fast immer ein deutliches „Understatement“. Die Mitarbeiterzahl in den Fachbetrieben hat zu Jahresende 2020 infolge Corona nicht



ernsthaft abgenommen, wie das in vielen anderen Wirtschaftsbereichen der Fall ist. Das wird auch für die Zukunft nur zu kleinen Teilen erwartet. Corona-Fälle gibt es mittlerweile in vielen Unternehmen, von häuslicher Quarantäne bis vereinzelt zu schlimmen Verläufen. Probleme bei der Verfügbarkeit der Mitarbeiter gab es entsprechend in unseren Kollegenbetrieben in gewissem Rahmen auch; je größer ein Betrieb, desto häufiger die Fälle. Das war im Frühjahr noch anders, damals war das eigene Personal nur erst in Ausnahmefällen betroffen.

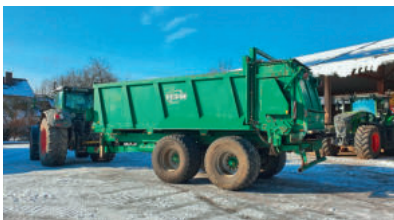
Im Personalmanagement haben wir betreffend Corona vor allem Arbeitszeitkonten abgebaut oder Urlaub genommen; Kurzarbeit wurde deutlich seltener genannt, kaum ein Thema sind Kündigungen. Probleme bei der Verfügbarkeit von für den Service notwendigen Materialien – hier sind Engpässe bei der Versorgung mit Maschinen, Ersatzteilen, Komponenten oder Hilfsstoffe gemeint – gab es flächendeckend, insbesondere im „Mittelbereich“. Stundungen von Sozialversicherungsbeiträgen waren jedoch nur ganz selten Thema, dies Option wurde so gut wie nicht in Anspruch genommen. Und dann gab es ja noch die zeitweilige Umsatzsteuersenkung in der zweiten Hälfte 2020. „Hier hatten 60 Prozent der Kollegen so ihre Probleme in Umsetzung und ebenso der späteren Zurückführung. Ob es einen Zusatzertrag gegeben hat, konnte man Mitte Dezember noch nicht wirklich sagen, darauf gehofft und sich darauf eingestellt hatten sich viele Händlerkollegen aber“, sagt Ulrich Beck-schulte. ■



Landtechnik-Kleinanzeige ab 0 Euro!
Nutzen Sie die beliebte Online-Print-Kombination für Ihren Verkaufserfolg in agrartechnik



Sonstige Gebrauchtfahrzeug, Halbpipe Hardox Mulde, 22 to, NEU, auch Vermietung!
BJ: 2019, LV: 12,5, NL: 16000, AFSE: STL, BER: 600/55R26,5, DLB, BWV-hydr., RW-auto., 29.155 € (24.500 € zzgl. 19% MwSt)
Tel. +49 (0) 5948 933912 tbqf.de/1528548



Tebbe HS 200 BJ: 04/2012, LV: 17,5, WA: LIG, NL: 17, BV, DLB, KB, STI, TDA, WZ: 2, RG: 710/50-26,5, 39.270 € (33.000 € zzgl. 19% MwSt)
Tel. +49 (0) 171 5524975 tbqf.de/7240212



Fendt 724 Vario SCR BJ: 04/2013, BSH: 6850, PS: 240, GT: SL, KL: Klimaaut., EHR, FKH, EZ: 09/2013, AZL: 6, ASWv: LED, ASWh: LED, AS-WvSt[...], 89.845 € (75.500 € zzgl. 19% MwSt)
Tel. +49 (0) 176 30106525 tbqf.de/7240211



John Deere 2130 BJ: 1973, BSH: 6214, PS: 75, EZ: 01/1973, 5.600 € (MwSt nicht ausweisbar)
Tel. +49 (0) 1520 8515541 tbqf.de/7240199

So gelangen Sie zum Inserat:

QF-Nummer in die technikboerse-Suche eingeben oder die Adresse unter dem Inserat aufrufen.

z.B. <http://tbqf.de/1234567>

tbQF-



Zahlen aus dem Bildungsmarkt – Corona-Krise spürbar

Zum Stichtag 30.9.2020 lagen nach Angaben des Bundesinstituts für berufliche Bildung (BiBB, Stand 9.12.2020) bundesweit 2.706 neu abgeschlossene Ausbildungsverträge Land- & Baumaschinenmechaniker/in vor. Im Vorjahr waren es zur gleichen Zeit 2.817 – ein vielfach beobachtetes Phänomen mit Corona-Hintergrund: Weniger Interessenten trafen im Sommer 2020 auf ein punktuell geringeres Angebot. Bei den aufgeführten Zahlen sind alle Verträge gezählt, egal ob in Handwerkskammern oder bei den IHK.


Die meisten Ausbildungsverträge wurden mit 594 (plus 24) in Bayern neu abgeschlossen, gefolgt von Niedersachsen (474 / minus 63), NRW (435 / minus 48) und Baden-Württemberg (303 / 0); am geringsten – sieht man von Stadtstaaten einmal ab – ist die Zahl im Saarland (157 / plus 3). Damit belegt unser Beruf unter allen Ausbildungsberufen bundesweit Rang 42 und ist damit – trotz numerischem Rückgang – gegenüber 2019 erneut um einen Platz beliebter geworden. Den höchsten Rankingplatz erreicht er mit Platz 25 in Mecklenburg-Vorpommern, der niedrigsten – wieder ohne Stadtstaaten – im Saarland (Platz 76). Betreffend seine „Beliebtheit“ (im Ranking der Berufe) hat er sich in Brandenburg mit

um minus 4 Plätze am deutlichsten verschlechtert, im Saarland dagegen um satte 19 Plätze verbessert. Immerhin schon 2,9 Prozent der Neuabschlüsse sind mit jungen Damen besetzt worden (in Zahlen: 79). Hier gibt es noch weiteres Potenzial, aber anteilig ist es mehr als aktuell über alle Lehrjahre (2,09 Prozent). Die Mädchenquote ist (ohne Stadtstaaten) in Rheinland-Pfalz mit 5,0 Prozent am höchsten, gefolgt von Niedersachsen (4,2 Prozent) und Schleswig-Holstein (4,1 Prozent).

neu abgeschlossene Ausbildungsverträge zum 30.9.2020: Land- & Baumaschinenmechaniker/in (Stand: 9.12.2020)	gesamt	% männlich	% weiblich	Rang	
				im Land	Änderung* zu Vorjahr
Baden-Württemberg	309	96,4	3,6	47	5
Bayern	594	97,8	2,2	36	5
Berlin	6	100,0	0,0	135	3
Brandenburg	81	96,3	3,8	33	-4
Bremen	9	100,0	0,0	92	-11
Hamburg	39	100,0	0,0	64	-6
Hessen	135	97,1	2,9	54	-2
Mecklenburg-Vorpommern	87	97,7	2,3	25	8
Niedersachsen	474	95,6	4,2	29	2
NRW	435	98,4	1,6	50	-1
Rheinland-Pfalz	120	95,0	5,0	49	5
Saarland	15	100,0	0,0	76	19
Sachsen	102	98,1	1,9	49	-3
Sachsen-Anhalt	66	96,9	3,1	40	-1
Schleswig-Holstein	171	95,9	4,1	29	5
Thüringen	66	98,5	1,5	41	3
Deutschland	2.706	97,1	2,9	42	1

* eine positive Rangänderung bedeutet eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr

Nachruf Otto Götz



Colmburg, Memmingen, 19.01.2021

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir haben die traurige Pflicht die Nachricht vom Tode unseres

Ehrenobermeisters
Otto Götz
Landmaschinenmechaniker-Meister

zu überbringen. Nach langer Krankheit ist Otto Götz im Alter von nur 77 Jahren verstorben.

Mit großer Dankbarkeit und Hochachtung blicken wir auf sein Lebenswerk zurück. Seine Mühen, sein ganzes Streben und seine Liebe galt seiner Familie, seinem geliebten Beruf und seinem Unternehmen. Mit großer Leidenschaft und Hingabe setzte er sich, weit über das gewöhnliche Maß hinaus, für das Gemeinwohl ein.

Sein besonderes Augenmerk galt dabei unseren Handwerkorganisationen. In der Innung und im Landes-Verbandes wirkte er an führender Stelle mit. Viele Jahre als Obermeister und in den Prüfungsgremien. Sein langjähriges und nachhaltiges Wirken hat dabei maßgeblich zur Stärkung des Landtechnischen Handwerks in ganz Bayern beigetragen. Insbesondere das heutige Berufsbild und die Anerkennung als Handwerk trägt seine Handschrift.

Sein Wirken ist uns Vorbild und höchste Verpflichtung.

Wir trauern mit seiner Familie und werden ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Für die Innung für Land- u. Baumaschinen-Technik Mittelfranken und
Verband f. Land- u. Baumaschinentechnik Bayern

Hans Chorbacher
Obermeister

Alois Göppel
Landesinnungsmeister

Gottfried Voigt
Geschäftsführer

Die Trauerfeier findet am Donnerstag, 21. Januar nur im engsten Familien- u. Freundeskreis statt

Der LIV Bayern und der Bundesverband LandBauTechnik trauern um Otto Götz. Dieser war lange Jahre als Innungsoberrmeister in Mittelfranken und auch im LIV-Vorstand in Bayern aktiv. Auf Bundesebene war Otto Götz zudem ein wichtiger Unternehmer und Mitspieler in Bildungsgremien.