

## EuroGarden ist neuer Kooperationspartner der BuFa-Mot



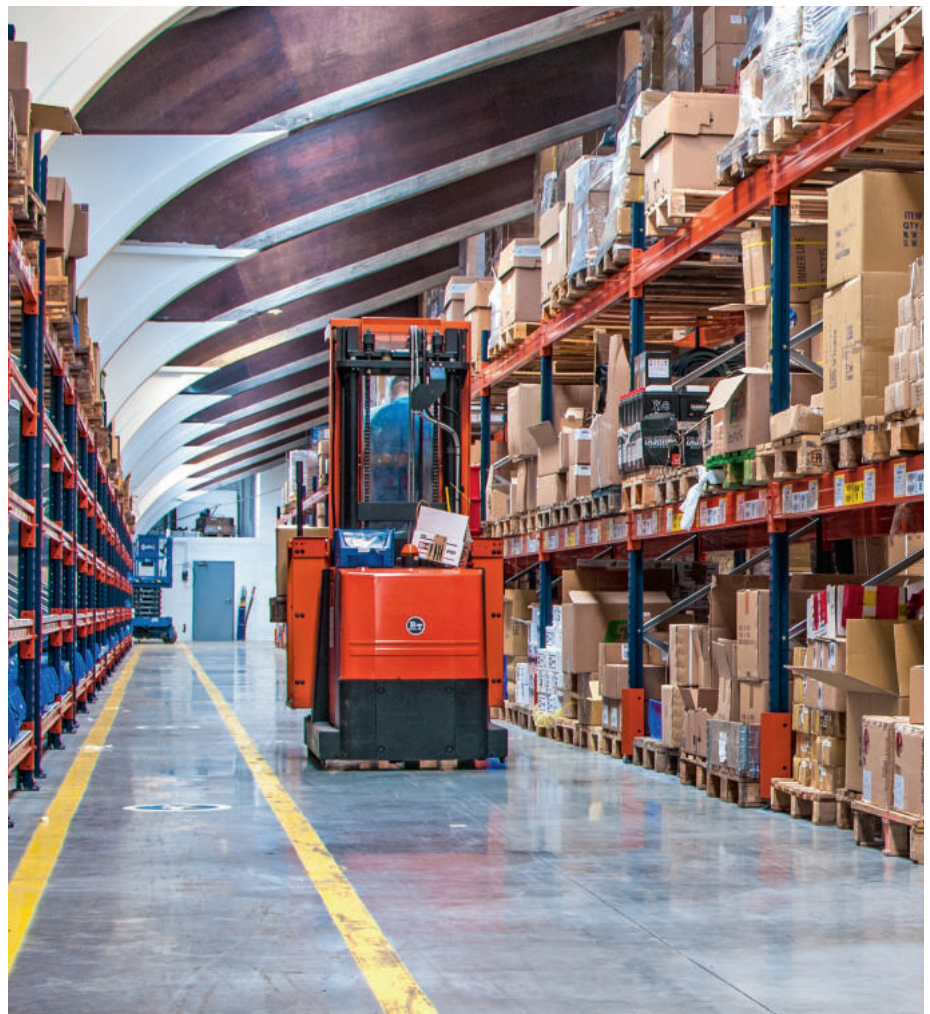
sterkatalog, welcher laufend in vier Sprachen aktualisiert wird, immer „up to date“. Spezialkataloge und das leistungsfähige

Web-Portal [www.eurogarden-parts.de](http://www.eurogarden-parts.de) runden das umfangreiche Informationsangebot ab. „Im Mittelpunkt unserer Arbeit steht der Fachhandel, den wir mit einem breiten Sortiment, zuverlässiger Qualität zu attraktiven Konditionen gepaart mit einer schnellen Logistik und einem kompetenten Kundenservice bedienen“, so Kurt Van Dyck, Geschäftsführer EuroGarden. Interessierte Fachhändler können schnell und einfach online unter [www.eurogarden-parts.de](http://www.eurogarden-parts.de) oder per E-Mail an [info@eurogarden-parts.de](mailto:info@eurogarden-parts.de) ein Kundenkonto beantragen. Gerne stellt auch die BuFa-MOT den entsprechenden Kontakt her.

**Als größter unabhängiger Motorgerätespezialist Belgiens beliefert EuroGarden exklusiv professionelle Motorgerätefachhändler.**

Als größter unabhängiger Motorgerätespezialist Belgiens beliefert EuroGarden seit vielen Jahren exklusiv professionelle Motorgerätefachhändler mit Ersatzteilen, Zubehörartikeln und Werkstattausrüstung. 1877 wurde das Unternehmen von Edouard de Saint-Hubert im flämischen Tienen gegründet und produzierte zunächst einfache landwirtschaftliche Geräte. Im Laufe vieler Jahrzehnte wurde aus dem regionalen Produktionsbetrieb ein europaweit agierender Motorgerätespezialist, der sich immer noch im Besitz der Gründerfamilie befindet. EuroGarden unterhält heute zwei moderne Logistikzentren sowie eigene Vertriebsniederlassungen in Belgien, Deutschland, Frankreich und den Niederlanden mit mehr als 100 kompetenten Mitarbeitern. „Wir freuen uns, mit EuroGarden einen neuen, starken Kooperationspartner an unserer Seite zu wissen“, sagt Paul Raimund, Vorsitzender der BuFa-MOT.

Im Zentrallager in Tienen (knapp zwei Autofahrtstunden von Köln entfernt) werden permanent über 40.000 Artikel auf 8.000 Quadratmeter Lagerfläche bevorratet. Bewährte Logistikpartner sorgen dafür, dass 90 Prozent der Warensendungen nach Deutschland bereits innerhalb von 24 Stunden zugestellt werden. Neben den Eigenmarken Skana, Ozaki, X'Oil und Turfmaster haben Fachhändler ebenfalls Zugriff auf ein umfangreiches OEM/A-Marken Sortiment. Um den Überblick nicht zu verlieren sind EuroGarden-Kunden durch den 1600 Seiten starken Ma-



**Ersatzteile, Zubehörartikel und Werkstattausrüstung gehören zum umfangreichen Sortiment von EuroGarden.**

Fotos: CLIMMAR, LBT-Verband, EuroGarden

## Bleib stark – trage eine Maske!



Seit Ende April ist das Tragen von Mund-Nasen-Behelfsmasken in zahlreichen öffentlichen Gebäuden, beim Einkaufen oder auch in Bussen und Bahnen Pflicht. „Auch wir möchten unsere Bran-

chenmitglieder und -partner schützen und das gerne im Starke Typen-Design“, sagt Johanna Bacchiocchi, verantwortlich für das Marketing beim LandBauTechnik-Bundesverband. Daher lässt der Bundes-

verband aktuell Behelfsmasken produzieren. Hier war es gar nicht so einfach, eine geeignete Produktionsstätte zu finden. „Uns ist es wichtig, dass die Masken in Europa gefertigt werden und dabei den Ökotex 100 Standard erfüllen. Zudem sollen die Masken zu 100 Prozent aus Baumwolle bestehen, um bei 60 Grad waschbar zu sein“, sagt Johanna Bacchiocchi. All diese Anforderungen wurden nun erfüllt und die Behelfsmasken konnten Mitte Mai in die Produktion gehen. Die Masken sind schwarz und tragen dabei den Slogan „Mit uns auf der Erfolgsspur“. Mit diesem Schutz können Branchenmitglieder dann bald auch an der Supermarktkasse auf sich aufmerksam machen. Ab Juni gibt es die Mund-Nasen-Behelfsmasken im Online-shop unter [www.landbautechnik.de](http://www.landbautechnik.de) ■

## Handwerkskampagne bewirbt LandBauTechnik-Branche

Die aktuelle Imagekampagne des Deutschen Handwerks unter dem Slogan „Wir wissen, was wir tun“, führt nun auch ein Motiv für die LandBauTechnik-Branche.

„Mit dem Textmotiv ‚Erst wenn’s läuft, räumen wir das Feld‘ macht die Kampagne nun bundesweit auch auf unser interessantes Handwerk aufmerksam“, sagt Gabriele Schulte-Kemper, Referentin für den Bereich Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des LandBauTechnik-Bundesverbands. So

ergänzt sie ideal die Starke Typen-Kampagne der Branche zur Berufsorientierung und Personalentwicklung. Schon im aktuellen Imagefilm der Handwerkskampagne durfte sich die Branche als ein Teil präsentieren. „Wir freuen uns, dass unser Handwerk damit verbreitet Aufmerksamkeit erhält“, so Schulte-Kemper. Werbematerialien mit dem Slogan sind auf [werbemittel.handwerk.de](http://werbemittel.handwerk.de) abrufbar. In einige Materialien lässt sich auch das persönliche Logo einbinden. ■



## Ampere unterstützt dabei, Fixkosten zu reduzieren

**KOSTENFREIE  
RECHNUNGS  
PRÜFUNG**

**Ampere**  
Wir sind Energiepartner



Gerade im Zusammenhang mit dem durch die Corona-Krise verursachten Kostendruck ist es sinnvoll, die Details der Energieversorgung zu überprüfen.

Denn sehr viele Verbraucher verschicken immer wieder viel Budget. Das liegt nicht zuletzt an falsch gestellten Rechnungen oder falsch eingeschätzten

Verbrauchswerten. Auch ungünstige Vertragskonditionen, falsche Anpassungen von Netzentgeltveränderungen sowie doppelte Abrechnung von Steuer- und Abgabenbeträgen sind oft der Grund für deutlich zu hohe Energiekosten.

Für Unternehmer bedeutet dies schnell Beträge von bis zu einigen Hundert Euro jährlich. Ampere, Kooperationspartner des LandBauTechnik-Bundesverbands, zeigt im Rechnungsscheck, worauf es ankommt und was Verbraucher beachten sollten, damit sie nicht von ihrem Energieversorgungsunternehmen „abgehängt“ werden. Branchen-Mitglieder finden auf der Internetseite [www.landbautechnik.de](http://www.landbautechnik.de) Informationen zu vermeidbaren Kostenpunkten. ■

## Die Corona-Krise meistern!

Die Bundesländer und ihre Vertreter sind mitunter sehr unterschiedlich mit den Herausforderungen der bundesweiten Einschränkungen umgegangen. – Ein Interview von Gabriele Schulte-Kemper:



**Karl Lehne,**  
Landesverband  
Niedersachsen

Die Corona-Krise, der Lockdown und die damit verbundenen Einschränkungen haben die Landesverbände vor einige Herausforderungen gestellt. Im Interview geben Frank Förster vom Landesverband Thüringen, Karl Lehne vom Landesverband aus Niedersachsen und Gottfried Voigt vom Landesverband Bayern beispielhaft Einblick in ihre Arbeit zur Pandemie-Zeit und persönliche Einschätzungen zur Lage der Branche.

### Was waren die größten Herausforderungen in Ihrem Bundesland zu Beginn der Krise?

**Karl Lehne:** Zunächst einmal mussten wir, denke ich, alle diese außergewöhnliche Situation begreifen und im nächsten Schritt Informationen sammeln, um schließlich Handlungsempfehlungen entwickeln zu können.

**Gottfried Voigt:** Genau, die Vielzahl der Anrufe und E-Mails richteten sich oftmals dahin, welche grundsätzlichen Maßnahmen denn nun ergriffen werden sollen und dürfen. Welche organisatorischen und hygienischen Maßnahmen erfolgen müssen und ob überhaupt ein „Weiterarbeiten“ in der Branche möglich ist. Dabei gab es auch Telefonate mit Unternehmern, die im eigenen Betrieb Corona-Fälle hatten und nicht wussten, wie es weiter gehen wird. Nach und nach konnten wir jedoch die vielen Anfragen klären und mit laufenden E-Mail-Aussendungen fast täglich die neuesten Erkenntnisse weitergeben.

**Frank Förster:** Um für mein Bundesland Thüring zu sprechen, muss ich sagen, dass die größte Herausforderung tatsächlich der



**Gottfried Voigt,**  
Landesverband  
Bayern

Föderalismus war und ist und die damit nicht in jedem Bundesland geltenden gleichen Regeln. Als wichtigstes Beispiel sei hier die Anerkennung unserer Branche als vor- und nachgelagerter Dienstleistungsbereich der Landwirtschaft zu nennen. Die Landwirtschaft ist ja als „systemrelevant“ eingestuft. Die LandBauTechnik wurde im Freistaat Thüringen hierbei nicht berücksichtigt.

### Wie verlief die Kommunikation mit den Ministerien?

**Förster:** Träge. Und das bedauern wir sehr. Alle Ansprechpartner waren zwar bemüht, aber ein entsprechendes Ziel hinsichtlich des Thema „Systemrelevanz“ konnten wir nicht erreichen. Das können wir so nicht hinnehmen. Hier wird es zwingend Nachbesserungen geben müssen.

**Voigt:** Da kann ich, ehrlich gesagt, überhaupt nicht klagen. Unser Ansprechpartner im Wirtschaftsministerium, Dr. Stein, war selbst im Homeoffice aber per E-Mail und Handy stets erreichbar. Innerhalb von kürzester Zeit war von ihm eine Reaktion da und er hat uns immer schnell und kompetent informiert.

**Lehne:** Auch bei uns gab es wenig Probleme. Wir haben wöchentlich Gesprächsrunden mit Ministerpräsident Weil geführt. Unsere Anliegen fanden Gehör und wurden zügig umgesetzt.

### Wo und wie konnte der Bundesverband unterstützen?

**Voigt:** Sehr hilfreich war, dass man immer sofort wusste, welche Maßnahmen in den anderen Bundesländern getroffen wurden. Auch wenn hier bei uns in Bayern manche Entschei-



**Frank Förster,**  
Landesverband  
Thüringen

dung dann doch anders oder früher getroffen oder Vorgaben viel enger ausgelegt wurden. Grundsätzlich gilt: Der Bundesverband ist ein gutes Netzwerk, das funktioniert.

**Lehne:** Das kann ich nur unterstreichen. Gerade im Hinblick auf das Thema „Systemrelevanz“ fand ein guter und enger Austausch über die Länder hinweg statt, der maßgeblich durch den Bundesverband gesteuert wurde.

**Förster:** Auch wir haben das kontinuierliche Informationswesen, welches auf jede Art von Veränderung im Politischen sowie bei den Vorgaben zur Hygiene-Verordnung hinwies, sehr begrüßt.

### Wie geht es Ihren Mitgliedern, wie schwer wurden die Betriebe in Ihrem Bundesland von der Krise getroffen?

**Förster:** In Thüringen zieht die Nichtanerkennung unserer Branche als vor- und nachgelagerten Bereich zur Landwirtschaft natürlich einiges mit sich. Zum Beispiel gibt es keine Kinderbetreuung für die Mitarbeiter der LandBauTechnik-Branche. Das ist eines der Probleme. Kurzarbeit wurde beantragt, sie findet aber nicht oder nur im geringen Maße statt. Bei der Zulassung von Maschinen gab es regionale Unterschiede, da jedes Landratsamt nach Lage der Dinge entschied.

**Voigt:** Tja, das ist schwer zu beantworten. Gut ist, dass wir eigentlich immer weiterarbeiten durften. Manchmal jedoch mit erheblichen Einschränkungen und damit sicherlich auch mit erheblichen Einbußen. Die beginnende Vegetationsphase war sicherlich ein Segen und hat für Grundumsätze vor allem

im Werkstattbereich gesorgt. In wie weit der Handel in unsere Branche leiden musste, kann ich derzeit nicht beziffern.

**Lehne:** Bei uns sieht es sehr zweigeteilt aus, denn das Werkstattgeschäft läuft gut, während hingegen das Neumaschinengeschäft wegbricht. Man wird die Situation und Entwicklung weiterverfolgen müssen.

**Wie sind Sie aktuell aufgestellt, wo sind Sie besonders gefordert?**

**Voigt:** Also, so ganz allmählich kommt wieder mehr Ruhe ins Spiel. Jetzt gilt es nach vorne zu schauen und vor allem die vielen liegen gebliebenen Aufgaben zu erledigen. Schwerpunkt: Gesellenprüfungen oder auch ausgefallene, verschobene Schulungen und Veranstaltungen beispielsweise ÜBI-Lehrgänge.

**Lehne:** Bei uns läuft nun auch das „normale“ Beratungsgeschäft weiter, zwar anders, aber es geht voran.

**Förster:** In Thüringen ist nur eingeschränkt Mitgliederbesuch beziehungsweise Mitgliederwerbung möglich. Der geplante Gemeinschaftsstand für die Mitglieder anlässlich der Messe „Grüne Tage Thüringen“ kann aufgrund der Corona-Pandemie nicht durchgeführt werden, da die Messe abgesagt wurde. Die Gesellenprüfung Teil I kann aber verschoben auf Juni stattfinden.

**Sehen Sie persönliche auch Chancen, die aus der Krise erwachsen?**

**Lehne:** Natürlich, jede Krise führt dazu, dass der Status Quo auf den Prüfstand gestellt und das eigene Tun und Handeln kritisch hinterfragt wird. Außerdem bietet die Situation uns allen die Möglichkeit, uns mit der Gestaltung der Zukunft intensiv auseinander zu setzen, zum Beispiel mit dem New Green Deal!

**Förster:** Ich sehe die Chance darin, dass das dringende und wichtige Thema Digitalisierung

nun endlich vorangetrieben wird. Dabei zeigen sich besonders die Versäumnisse der Politik gerade im ländlichen Raum. Nicht nur unsere Land- und Baumaschinenfachbetriebe sowie ihre Kunden benötigen eine bessere digitale Infrastruktur. Diese wird auch bei der Erarbeitung von neuen, besseren Konzepten für die digitale Ausbildung in den Schulen, gerade im Hinblick auf eine eventuell zweite Infektionswelle, die Antwort sein, um die schulische Ausbildung abzusichern. Hier gibt es dringenden Nachholbedarf.

**Voigt:** Ich bin da etwas verhaltener. Bestimmt gibt es auch Chancen! Ein Gutes ist mit Sicherheit, dass unsere Landwirtschaft und regionale Erzeugung wieder deutlich mehr „wertgeschätzt“ werden. Das wird auch unsere Branche irgendwie spüren. Alles andere gleicht einem Blick in die Glaskugel, aber die ist gerade in der Reparatur [lacht!].

## Umfrage zu den Coronafolgen in den Fachbetrieben

Der europäische Dachverband CLIMMAR führte unlängst eine kurze Umfrage zur Situation der Fachbetriebe in Europa hinsichtlich der Auswirkungen des Coronavirus durch, eine Art „Barometer für die Geschäftssituation“. Zu dieser Umfrage hatte der Bundesverband-Land Bau Technik gemeinsam mit seinen Landesverbänden um eine breite Teilnahme geworben.

Die Umfrage lief bis zum 29. Mai 2020, nach einer Woche war eine erste Trendauswertung möglich, zum Stand 15. Mai lassen sich die folgenden Zwischenergebnisse festhalten: Es haben vorwiegend Landtechnik-Fachbetriebe teilgenommen, zumeist größere. Knapp fünf Prozent bemerken die Coronakrise bisher noch kaum, nur 20 Prozent deutlich, das Gros (75 Prozent) bemerkt sie, jedoch eher eingeschränkt. Bezogen auf die Umsatzentwicklung meldeten 20 Prozent „unverändert“, 55 Prozent Rückgänge (darunter ein Drittel um über 25 Prozent), 25 Prozent hatten Zuwächse zu verzeichnen. Bei 70 Prozent der Betriebe sind besonders der Vertrieb betroffen, zu je 17 Prozent Werkstatt und Lager.

Betrachtet man die Sparten einzeln, so ist die Werkstatt im Durchschnitt am wenigsten betroffen: Die Hälfte aller Betriebe meldete Umsatzverluste (jedoch keine fünf Prozent um über 25 Prozent), 17 Prozent verbuchten sogar Steigerungen und ein Drittel meldet keine Veränderung. Im



Bereich Lager/Zubehör verzeichneten bereits 60 Prozent Umsatzverluste (darunter aber ebenfalls keine fünf Prozent massiv), bei 23 Prozent der Fachbetriebe war es unverändert und 17 Prozent konnten sogar Zuwächse verzeichnen.

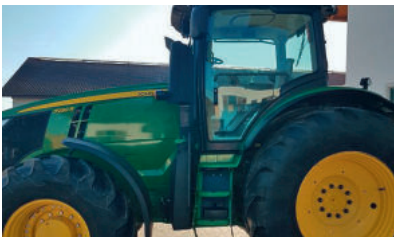
Im Vertrieb wird es dann deutlich schwieriger: Hier meldeten bereits 70 Prozent Umsatzverluste, zehn Prozent unverändert und 20 Prozent Zuwächse – dabei schneidet der Gebrauchtmachinesbe-

reich etwas schwieriger ab als das Neumaschinengeschäft, denn 35 Prozent der Betriebe meldeten bei den Gebrauchten deutliche Verluste (über 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr), bei Neumaschinen machen dies „nur“ 45 Prozent der Kollegenbetriebe. Die Umsatzerwartungen an die nähere Zukunft sind durchwachsen: 65 Prozent erwarten weitere Rückgänge, immerhin jedoch sogar fünf Prozent erhebliche Zuwächse. ■

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



**Schlüter S 450** 9/1965, 8600, 42 PS, ATR: HR, AHS, AHV: mech., FAK, FL, FAB: Baas, GZv: 8, GZh: 4, G: 25, LS, LFS, PTM: V, BERh: 12,4/11-[-...], 6.200 € (MwSt nicht ausweisbar)  
Tel. +49 (0) 170 2724 337 [tbqf.de/6770551](http://tbqf.de/6770551)



**John Deere 7230 R** 9/2012, 5350, 250 PS, 92.000 € (77.311 € zzgl. 19% MwSt)  
Tel. +49 (0) 8709 9286008 [tbqf.de/6775387](http://tbqf.de/6775387)



**John Deere 6150R** 2014, 1950, 204 PS, ATR: A, AHV: auto., ASW, BC, DLB, EHR, FAK, FL, FH, FZ, G: 50, KL: Klimaut., KRG, LFS, PTM:[...], 109.900 € (99.277 € zzgl. 10,7% MwSt)  
Tel. +49 (0) 171 8074687 [tbqf.de/6673868](http://tbqf.de/6673868)



**Kingspan DieselMaster FuelMaster 2.500 Liter** 5/2020, 2.467 € (2.073 € zzgl. 19% MwSt)  
Tel. +49 (0) 2574 88 37 840 [tbqf.de/6816081](http://tbqf.de/6816081)

### 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-



**Die Corona-Krise wirkt sich unterschiedlich auf die verschiedenen Branchen aus. Sei es nun trotz oder wegen Corona - freie Ausbildungsplätze gibt es weiterhin in vielen verschiedenen Ausbildungsbetrieben.**

### Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

## Trotz Corona an die Ausbildung denken

Die Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade ruft dazu auf, trotz der Corona-Krise an die Ausbildung junger Menschen zu denken. „Die vorübergehende Schließung der Schulen sowie die Corona-bedingte Absage von Ausbildungsstellen und Veranstaltungen zur Berufsorientierung haben das Thema Ausbildung in den Hintergrund rücken lassen“, sagt der stellvertretende Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, Matthias Steffen. Es sei daher sowohl im Interesse der Unternehmen als auch der Schulabgänger, dass mit den Lockerungen des öffentlichen Lebens das Thema Ausbildung wieder stärker in den Fokus rücke. „Wir appellieren an die Betriebe, in ihrer Ausbildungsleistung nicht nachzulassen“, so Steffen. Denn die betriebliche Ausbildung sei gerade im Handwerk der Schlüssel für die zukünftige Fachkräftesicherung. Es zahle sich aus, wenn Betriebe trotz der aktuellen Lage in die Ausbildung investieren. „Auszubildende sind schließlich die Fachkräfte von morgen“, erklärt Steffen.

Laut einer aktuellen Umfrage der Handwerkskammer planen immerhin 43 Prozent der befragten Betriebe, mindestens genauso viele Ausbildungsstellen anzubieten wie im Vorjahr. „Das ist ein positives Signal“, freut sich Steffen. 28 Prozent gaben an, in diesem Ausbildungsjahr weniger Lehrlinge einstellen zu wollen. Diese Zahl sei aber nach Ansicht des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers eine Momentaufnahme und geprägt von der derzeitigen Corona-Krise. „Viele Unternehmen sind derzeit verunsichert. Umsatzeinbußen und Auftragsrückgänge führen deshalb zu Vorsicht und Zurückhaltung“,

erklärt Steffen. Mit zunehmender Rückkehr zur Normalität und der Öffnung bisher behördlich geschlossener Betriebe wie zum Beispiel der ausbildungsstarken Freiseibetriebe hoffe er aber, dass die Ausbildungsbereitschaft noch steige. Es käme aber auch vor, dass bei einer mehrjährigen dualen Ausbildung gerade kleinere Handwerksbetriebe nicht in jedem Jahr neue Lehrlinge einstellen würden.

Hilfreich könne ein klares Signal aus der Politik an die Ausbildungsbetriebe sein. So fordert der Zentralverband des Deutschen Handwerks auch finanzielle Anreize. „Wir unterstützen die Forderung, Ausbildungsbetriebe zu unterstützen“, sagt Steffen. Wie diese Unterstützung konkret aussehen könne, darüber müsse mit Bund und Land geredet werden. „Wir müssen auch beim Thema Ausbildung schon jetzt die Weichen für die Zeit nach Corona stellen“, sagt Steffen.



**Trotz Corona-Krise sollten Betriebe an die Ausbildung junger Menschen denken.**