



## INTERNATIONALES HÄNDLERMAGAZIN

### IN DIESEM HEFT

- Internationales Händler- und Dienstleistungszentrum
- Werkstatt Live 2019
- Infozentrum Gebrauchtmachines



**MARIE SERVAIS**

Projektleiterin AGRITECHNICA

sich gezielt mit Branchen- und Geschäftspartnern zu vernetzen. Die Werkstatt Live liefert Einblicke in aktuelle Trends bei Wartung und Services von Landtechnik.

„Global Farming – Local Responsibility“. Das diesjährige Leitthema wird Sie auf Ihrem Messebesuch begleiten. In zahlreichen Foren, Specials und Konferenzen sowie auf den Messeständen unserer Aussteller präsentieren und diskutieren wir Lösungen für eine nachhaltige Zukunft der Landwirtschaft.

Ihre internationalen Geschäftsbeziehungen können Sie gezielt am International Farmers' Day (14. November) pflegen. Bei der Premiere unserer internationalen Networking-Plattform stehen die beiden großen Agrarnationen Frankreich und Großbritannien im Mittelpunkt.

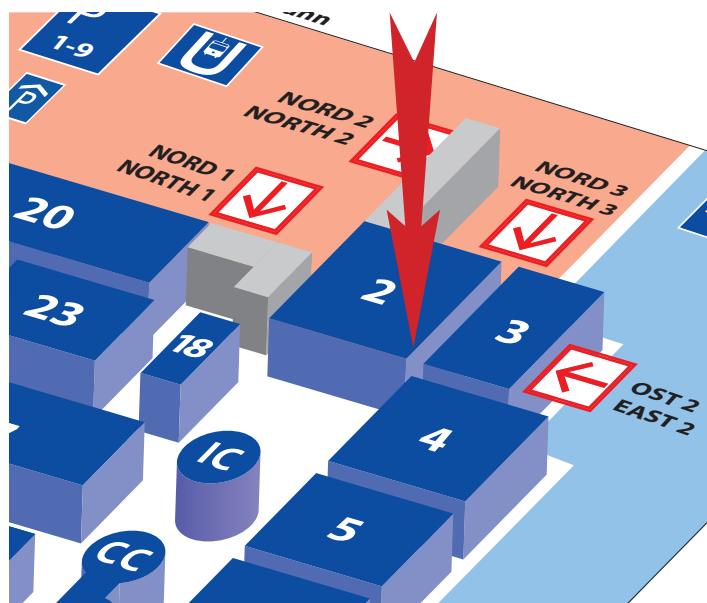
Liebe Händler,

Innovationen, Informationen, Networking, Business – dafür steht die Weltleitmesse der Landtechnik. Bis auf den letzten Standplatz ausgebucht, ist die AGRITECHNICA auch in diesem Jahr die globale Plattform für den erfolgreichen Austausch mit Kollegen und Kunden. Mit dem Internationalen Händler- und Dienstleistungszentrum (Halle 2) haben Sie Ihren persönlichen Meeting-Point, um

Einen Blick in die Zukunft der Landwirtschaft werfen wir im DLG-AgrifutureLab (Pavillon 11), dem neuen Treffpunkt der internationalen Start-up-Szene. Frische Ideen und Konzepte finden Sie auch auf der Zukunftskonferenz FOODnext, die am 11. November stattfindet.

Besuchen Sie die AGRITECHNICA 2019. Nirgendwo liegen Innovationen näher.

Wir sehen uns in Hannover.



**INHALTE**

- 2 Editorial
- 4 Internationales Händler- und Dienstleistungszentrum
- 6 Werkstatt Live
- 10 Infozentrum Gebrauchtmaschinen
- 12 LandBauTechnik-Bundesverband
- 14 CLIMMAR – das internationale Netzwerk
- 16 Systems & Components
- 17 Campus & Career
- 18 Fachgruppenplan

**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

Aktuelle Infos jederzeit im Internet unter:  
[www.AGRITECHNICA.com](http://www.AGRITECHNICA.com)

**IMPRESSUM**

**Herausgeber:**

DLG Service GmbH, Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt  
Tel. +49 69 24788-0  
dm@AGRITECHNICA.com  
www.AGRITECHNICA.com

**Redaktion:**

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

**Layout:**

Andrea Trapani, DLG-Verlag GmbH

**Verlag:**

DLG-Verlag GmbH, Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt

**Bilder:**

DLG Service GmbH  
LandBauTechnik-Bundesverband e.V.  
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie



### ERIK HOGERVORST

Präsident des CLIMMAR (Arbeitsgemeinschaft der europäischen Branchenverbände der Landmaschinen-Händler und -Serviceunternehmen)

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir sind sehr stolz darauf, auf der in Hannover stattfindenden Weltleitmesse der Landtechnik, der AGRITECHNICA, Gastgeber für unsere Kollegen aus den internationalen Händler- und Service-Unternehmen zu sein. Deshalb ist CLIMMAR, die internationale Arbeitsgemeinschaft der nationalen Branchenverbände der Landtechnik-Händler und -Serviceunternehmen, im Internationalen Händler- und Dienstleistungszentrum in Halle 2 mit ihren Mitgliedern vertreten. In der Händlerlounge können sich

unsere Kollegen untereinander und mit ihren Kunden zu Besprechungen zurückziehen. Hier treffen Sie den deutschen und internationalen Fachhandel sowie die Ansprechpartner und Mitarbeiter unseres Verbands.

CLIMMAR hat derzeit 16 Mitglieder, die 25.000 Unternehmen mit ca. 300.000 Beschäftigten vertreten. Statt in den Brüsseler Bürohochhäusern der EU zu antichambrieren, entwickelt CLIMMAR als Arbeitsgemeinschaft konkrete Ideen für unsere Verbände und Mitglieder.

CLIMMAR setzt sich für größere Chancengleichheit unserer Mitglieder, einen einheitlicheren Rechtsrahmen in Europa und die Förderung unserer Branche auf dem ganzen Kontinent ein. Schwerpunkt der diesjährigen AGRITECHNICA wird der letztgenannte Bereich sein; der Förderung unserer Berufsfelder wird mit einer großen Fläche („Werkstatt Live“ in Halle 2) auf der Agri-

technica beispielhaft breiter Raum gegeben. Dies ist nur eine der Anregungen, die wir unter den Kollegen und ihren nationalen Verbänden vermitteln helfen. Durch die Übernahme der besten Konzepte unterstützt CLIMMAR optimal die Belange der nationalen Branchenunternehmen. Wir sind daher stolz, am Stand unseres deutschen Partners und Mitglieds, des Bundesverbands LandBauTechnik, in Halle 2 vertreten zu sein.

CLIMMAR informiert am Montag auf der AGRITECHNICA bei einer Pressekonferenz über seine Arbeit und stellt auch die europäischen Ergebnisse des „Dealer Satisfaction Index“ als Schlüssel zur Verbesserung der Beziehungen zwischen Händlern und Herstellern vor. Seit 2018 veröffentlicht CLIMMAR zudem halbjährlich den „CLIMMAR Index“, der einen Überblick über die derzeitige und künftige Lage der Branche aus Händler-sicht vermittelt.

CLIMMAR veröffentlicht außerdem Branchenberichte über unsere Märkte, analysiert die Garantiebedingungen, koordiniert internationale Wettbewerbe für angehende Land- und Baumaschinenmechaniker, fördert den Austausch von Praktikanten, Auszubildenden, Gesellen und Ausbildern zwischen den Mitgliedern und gibt proaktiv Stellungnahmen zu den unsere Branche betreffenden EU-Rechtsvorschriften ab – alles zum Wohle unserer Mitglieder. Überzeugen Sie sich selbst davon im „Internationalen Händlerzentrum“ in Halle 2, Stand E40.

Herzlich willkommen!



### ULF KOPPLIN

Präsident des LandBauTechnik-Bundesverbandes

## ÖFFNUNGSZEITEN:

**10.–16. November 2019, von 9 bis 18 Uhr**

An den Exklusivtagen am 10. und 11. November 2019 öffnet die Messe für Besucher aus dem Landmaschinenhandel, für die Top-Investoren und die Fachpresse.

### Reiseorganisation durch unsere professionellen Partner

Unsere internationalen Partner in Ihrem Land organisieren Reisen zur AGRITECHNICA. Die Adressen finden Sie auf unserer Internetseite unter: [www.AGRITECHNICA.com](http://www.AGRITECHNICA.com)

### Hotels und Privatunterkünfte

Hannover Marketing & Tourismus | [www.visit-hannover.com](http://www.visit-hannover.com)  
Hanno-Fair Events | [www.at.hanno-fair.com](http://www.at.hanno-fair.com)

### Vermeiden Sie Wartezeiten an den Kassen.

Buchen Sie ihr Ticket online und sparen Sie bis zu 20 %.  
<https://www.messe-ticket.de/DLG/AGRITECHNICA2019>

## EINTRITTSKARTEN UND -PREISE:

Karte	Tageskasse	Online
Exklusiv-Tageskarte (10. oder 11.11.)	81 €	65 €
Dauerkarte (12.–16.11.)	71 €	56 €
Zweitageskarte (12.–16.11.)	43 €	33 €
Tageskarte (12.–16.11.)	29 €	22 €
Schüler-/Seniorenkarte (12.–16.11.)	14 €	
Kinder bis einschließlich 12 Jahren	freier Eintritt	
DLG-Mitglieder haben an zwei Tagen freien Eintritt (gilt ab 11.11.)		



### ULF KOPPLIN

ist Präsident des deutschen LandBauTechnik-Bundesverbandes und war bis 2017 in Personalunion Vizepräsident des europäischen Branchen-Dachverbands CLIMMAR.

Sein Unternehmen W. Doormann & Kopplin GmbH & Co. KG ist MF-Händler und beschäftigt insgesamt 90 Mitarbeiter in Schleswig Holstein und Mecklenburg Vorpommern.

## Das Internationale Händler- und Dienstleistungszentrum auf der AGRITECHNICA 2019

Handel und Handwerk sind auf der AGRITECHNICA in verschiedenen Funktionen sichtbar, dies in langer Tradition und in sichtbarer Entwicklung – und dabei immer gesteuert vom deutschen LandBauTechnik-Bundesverbandes. Wir haben Ulf Kopplin, dessen Präsidenten, gefragt, was die Intention dahinter ist und was bisher erreicht wurde. Ulf Kopplin ist geschäftsführender Gesellschafter der W. Doormann & Kopplin GmbH & Co. KG, ein MF-Händler, der an drei Standorten in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern knapp 100 Mitarbeiter beschäftigt.

### *Internationales Händlermagazin: Welche Funktionen sind es, die Handel und Handwerk auf der AGRITECHNICA erfüllen?*

Kopplin: Zunächst besuchen sie die Messe, daneben beraten sie aber auch Kunden auf den Ständen ihrer Fabrikate. Königsdisziplin ist aber, so viele Kunden wie möglich auf die Messe zu bringen – dafür chartern sie Busse, Sambazüge, sogar Charterflüge sind keine Einzelfälle mehr. Das ist auch bei unseren internationalen Kollegen nicht anders. Eine eigene Heimat im Sinne „my home on the fair“ auf der Messe hatten die Händler und Servicebetriebe jedoch lange nicht. Das ist erst besser geworden seit es das Händler- und Dienstleistungszentrum in Halle 2 gibt, Kürzel HDZ. Gemeint ist ein Rückzugsbe-

reich für Händler und ihre Mitarbeiter in Lounge-Charakter; hier ist der Händler Gastgeber, hier trifft er seine Partner, Verbände, Kollegen und Mitarbeiter. Händlern und Servicebetrieben aus Deutschland und der Welt wollen wir hier ihre Basis für den Messebesuch geben.

### *Und der LandBauTechnik-Bundesverband ist Ausrichter des HDZ?*

Es ist eher ein „Wir“ – einerseits die deutsche Verbandsorganisation LandBauTechnik, die sich freut, ihren europäischen Branchen-Dachverband CLIMMAR zu Gast zu haben; auf der anderen Seite wäre das alle ohne den Einsatz der DLG gar nicht möglich, die uns als Messeveranstalter nach Kräften unterstützt. Und nicht nur hier.



**Das HDZ gibt es seit etwa 20 Jahren. Was war davor und wie ist es zu der positiven Entwicklung gekommen?**

Man muss zunächst sehen, woher wir kommen und in welcher Funktion uns die DLG damals gesehen hat. Die AGRITECHNICA war in der eigenen Wahrnehmung bis dahin immer eine reine industrielle Neuheitenschau für die Landwirtschaft. Handel und Handwerk standen irgendwo dazwischen, ihre Messepräsenz beschränkte sich noch 1995 auf einen Stehtisch mit Wimpel auf dem Stand ihres Verbandsorgans AGRARTECHNIK. Erst nach und nach erkannte man die Wichtigkeit von Handel und Service als Mittler zwischen der Neutechnik und den Kunden, natürlich zunehmend auch als Messekunden, die wichtig sind für das fachliche Beratungsgespräch und als Organisatoren für Kundenreisen. Unsere ureigenen unternehmerischen Bedürfnisse waren damit aber noch lange nicht gedeckt.

**Welche sind das genau?**

Nun ja, wir sind zuallererst Unternehmer und haben eigene Probleme zu lösen. Da wäre das Thema Gebrauchtmaschinen zu nennen, das lange auf einer Neuheitenschau AGRITECHNICA gar nicht denkbar war – heute ist das mit dem „Infozentrum Gebrauchtmaschinen“ gelöst, eine gute Entscheidung, die dazu vor gut 10 Jahren getroffen wurde. Das zweite Thema ist der Branchennachwuchs – das ist mit der Werkstatt Live ja geradezu zum Magneten geworden; sie gibt es in dieser Form nun im zwölften Jahr. Fehlte nur noch der eigene verbandlich-thematische Agglomerationspunkt, der eigene Händlerstand. Und da kommt dann unser HDZ ins Spiel.

**Was wird man im HDZ finden?**

Das HDZ ist zweigeteilt: Einerseits die Händler-Lounge als Treffpunkt-, Beratungs- und Rückzugsbereich, denkbar auch für kleinere Meetings zwischendurch, z. B. mit Fabrikatskollegen, unter Mitgliedern einer Innung oder mit Kollegen und Partnern auch aus anderen Ländern. Regelmäßig treffen sich hier die Fabrikatskollegen aus den Fabrikatsvereinigungen, die im deutschen Bundesverband organisiert sind. Zudem sind aus Bund und Ländern die nationalen und internationalen Berater aus den jeweiligen Verbänden vor Ort und können, je nach Themenschwerpunkt, Mitglieder beraten – unser Kompetenzzentrum zu allen Fragen des täglichen Unternehmertums. Auch für uns als Verband ist es in seiner ganzen Repräsentativität wichtig. Wir treffen Delegationen aus unseren Innungen, auch aus anderen Ländern, beeindruckt neue Partner, können selbständig kleinere Events veranstalten und vieles mehr.

**Und die zweite Option im HDZ?**

Andererseits gibt es Raum für unsere verbandlichen Partner unter den Dienstleistern für Handel und Handwerk: Insbesondere gedacht für kleinere Anbieter, die sich keinen eigenen Stand leisten können oder wollen, die erst einmal in die Branche schnuppern wollen. Für diese Anbieter sehen wir uns als Türöffner, können sie gezielt mit potenziellen Interessenten aus dem In- und Ausland zusammenbringen. Dieser Aspekt ist relativ neu, wird 2019 zum dritten Mal so umgesetzt, dies mit zunehmendem Erfolg: Ein Komplettpaket für kleine und verbandsnahe Dienstleister, zumeist kleinere Aussteller mit speziell auf Handel und Handwerk

zugeschnittenen Angeboten, die hier exakt ihre Zielgruppe vorfinden.



**Halle 2 ist schon irgendwo der Schmelztiegel für Handel und Handwerk, national wie international. Das sollte sich kein Kollege entgehen lassen!**

Ulf Kopplin

**Gibt es auch ein Beratungsangebot zu Bildungsthemen?**

Zwei Infopoints zu Bildungsthemen in unserer Branche runden das Angebot ab: Am Infopoint Ausbildung beraten wir Schüler, Lehrer und Eltern zur Berufswahl, suchen Praktikumsadressen heraus; am Infopoint Fortbildung beraten die führenden Schulen zu ihren und ihrer Kollegen Angebote betreffend Servicetechniker- und Meistervorbereitungslehrgängen.

**Damit ist Halle 2 inzwischen eine Art Handelshalle geworden?**

Wenn Sie es so sehen wollen, gerne. Fakt ist, dass viele unserer anderen Partner mit fabrikatsneutralen Angeboten zunehmend in Halle 2 drängen, die Wunschlisten bei Messeanmeldung sind da sehr interessant. Denn mittlerweile ist unser Standkonstrukt 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 gemeinsame Kinder. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



LEO THIESGEN

ist in der deutschen Verbandsorganisation als Bundesinnungsmeister oberster Handwerker und Vizepräsident. Er leitet einen familiär strukturierten Landmaschinen-Fachbetrieb in Rheinland-Pfalz, vertritt die Fabrikate Case-IH und JCB.

## Promotion für Branche und Beruf: Werkstatt Live

**Nachwuchswerbung ist das eine, einmal ausgebildete junge Leute dauerhaft an sein Unternehmen binden die hohe Kunst – aber fangen wir vorne an, bei der Nachwuchswerbung für den Service an Land- und Baumaschinen, Garten- und Kommunaltechnik sowie Flurförderfahrzeugen. Leo Thiesgen ist in der deutschen Verbandsorganisation der Bundesinnungsmeister und damit der höchste Repräsentant des Land- & Baumaschinenhandwerks, zudem ist er dessen Vizepräsident. Er leitet einen familiär strukturierten Landmaschinen-Fachbetrieb in Rheinland-Pfalz, vertritt die Fabrikate Case-IH und JCB.**

*Internationales Händlermagazin:  
Herr Thiesgen, was macht der Bundesverband in Sachen Nachwuchs auf der AGRITECHNICA?*

Thiesgen: Viele Menschen wissen noch sehr wenig über unsere Branchen, je urbaner, desto weniger. Das wollen wir mit der Werkstatt Live ändern: Auf der „World’s No. 1!“ zeigt die Verbandsorganisation LandBauTechnik Flagge für Branche und Beruf, wir stellen vor, was in den Werkstätten unserer 5000 Mitgliedsunternehmen täglich passiert. Unser „Team Werkstatt Live“ richtet den Blick der Besucher dabei natürlich auch schon in die Zukunft, die es ohne Landwirtschaft und Landtechnik wohl kaum so kommod gäbe. Unsere Kernbotschaft ist: Unsere Branche ist zukunftssicher, innovativ, trendgebend, faszinierend, einfach sexy.

*Und daher ist sie genau das auch für die Menschen, die hier arbeiten?*

Genau! Unser Beruf bietet seinen Absolventen einerseits Sicherheit – immerhin gibt es bundesweit keine Arbeitslosen, die unser Handwerk erlernt haben und es beherrschen –, andererseits viele Optionen – und das weltweit. Und das zeigt die Werkstatt Live in Halle 2 – es ist die Leistungs-

schau von Land- & Baumaschinen und Motorgeräte-Handel und -Service, in seiner ganzen technischen Breite und mit seinen vielen interessanten, dabei sicheren Zukunftsaussichten. Genau das wollen wir Schülern und ihren Lehrern und Eltern zeigen.

*Wer ist dabei genau das „Team Werkstatt Live“?*

Das sind Jungs und Mädchen aus unseren Betrieben; Praktiker eben, keine Schauspieler. Unser „Team Werkstatt Live“ besteht aus 20 Auszubildenden, Gesellen, Servicetechnikern und Meistern – bunt gemischt aus den Bundesländern, überproportional viele Mädchen darunter, allesamt „starke Typen“ – so genannt nach unserer Nachwuchskampagne; die gesamte Werkstatt Live ist in der Optik der starken Typen gebrandet. Das Team ist gespickt mit Bundes- und Landessiegern, sogar der amtierende Europameister aus der Schweiz ist dabei. Die Teammitglieder sind Botschafter unserer Branche, ihre Teilnahme ist ihnen Belohnung und Ehre, ein einmaliges Highlight in jedem Lebenslauf.

*Was genau macht das „Team Werkstatt Live“, wann und wie kann ich das sehen?*

Das Team arbeitet an modernen Maschinen und Geräten, jeder zeigt und erläutert, was er oder sie dort macht. Täglich ab 10 Uhr zu jeder vollen Stunde, an sieben Tagen über 50 Mal. Jede Show – keine ist wie die andere – wird live moderiert: Unsere Moderatorin Nila Louis 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. Sie bindet verschiedentlich auch Lehrer, Experten, Passanten, Ausbilder oder Ehemalige ein. Alles wird gefilmt und live auf große Bildschirme über dem Stand übertragen, schon damit die Zuschauer auch alles von der Laptopanalyse mitbekommen; alles wird auch online gestreamt, später zu Videoclips verdichtet. Selbst die BBC hat schon live berichtet.

***Es ist also schwer was los in der Werkstatt Live. Doch ohne Maschinen und Werkzeug wird das ja kaum authentisch gehen, oder?***

Sicher nicht. Unsere Werkstatt ist immerhin fast 500 m<sup>2</sup> groß, geradezu opulent für eine Messe dieser Größe. Auf dieser Fläche haben wir Maschinen und Geräte der Kampagnenpart-

ner der „starken Typen“ stehen, leider nicht aller – so viel Platz ist dann auch wieder nicht. In der Werkstatt Live 2019 steht ein Traktor und separat ein Getriebe von Valtra, Stihl mit einer Motorsäge, New Holland mit einem Teelader, Bohnenkamp zeigt Reifenmontage, und das zur Sicherheit in einem Pumpkäfig, Kubota stellt einen Materialtransporter zur Verfügung, Krone mit einem Frontmäher und Claas mit einer Ballenpresse – alles dabei, alles HighTech!

Ganz wie in jeder Werkstatt.

***Die Werkstatt Live richtet sich also vor allem an Schüler. Wie kommen diese zu Ihnen und wie werden sie eingebunden?***

Unsere Kernzielgruppe sind Schüler bis Klasse 10, wir haben aber auch schon Grundschulen in der Werkstatt Live gehabt, das war auch klasse. Dazu sprechen wir aktiv nach Ende der Sommerferien Schulen, genauer: die Schulleiter, Verbindungslehrer,

”

***Digitalisierung ist bei uns schon seit Jahren Tagesgeschäft, unsere automatisierten Technikketten fahren zentimetergenau, die Landtechnik ist Triebfeder technologischer Entwicklung: HighTech, wohin man schaut. Das vermittelt unsere Werkstatt Live insbesondere den jungen Leuten, die Landtechnik heute noch vor allem mit Öl und Gülle verbinden.***

Leo Thiesgen



Schüler- und Elternvertretungen, an, laden sie kostenneutral auf die Messe ein, die DLG spendiert die Tickets. Ab AGRITECHNICA-Dienstag erwarten wir busseweise Schulklassen, bis zu 200 Menschen schauen sich die einzelnen Shows an. 2017 waren es bereits weit über 5.000. Wir bieten den Schulen thematische Vorbereitungseinheiten für den Unterricht an, Materialien und Erklärvideos. Das Gros der Schülerinnen – gerade Mädchen sind uns eine besonders wichtige Zielgruppe – und Schüler kennen nämlich oft wenig von Landwirtschaft und Landtechnik, weiß wenig über die HighTech darin und zumeist noch viel weniger über die Chancen, die darin stecken. Wir wollen ihnen beides näherbringen, wir wollen sie die Technik anfassen und begreifen lassen. Daher wird unser Team Werkstatt Live speziell darauf geschult, als Gleichaltrige über alles rund um Branche und Beruf zu reden. Und im Anschluss an jede Show gehen die Tore auf und alle sind eingeladen, einerseits ihre ganz speziellen Fragen direkt ans Team zu stellen, andererseits die Maschinen unter Aufsicht des Teams zu besteigen und

sich ausführlich erklären zu lassen. Das finden sie bei keinem anderen Stand. Und im Infozentrum nebenan kann sich jeder gleich über Praktika- und Ausbildungsstellen informieren.

**Fast schon Tradition: Die Werkstatt Live 2019 hat auch wieder ein Schirmherrn ...**

Thiesgen: Mit Bundesminister Peter Altmaier haben wir erneut einen deutschen Bundesminister als Schirmherrn der „starken Typen auf der Werkstatt Live“ gewinnen können. Minister Altmaier war von unserer gemeinsamen Initiative sehr angetan. Schließlich zieht mit dieser Aktion eine ganze Branche – eben nicht nur Handel und Handwerk – sondern auch die Industrie und alle Branchen-Dienstleister mit EU-weit geschätzt 500.000 Arbeitsplätzen an einem Strang und in eine Richtung. Ohne Landtechnik keine Landwirtschaft, und das weltweit. Willkommen in der Schlüsselbranche des 21. Jahrhunderts! Das wollen wir vermitteln.

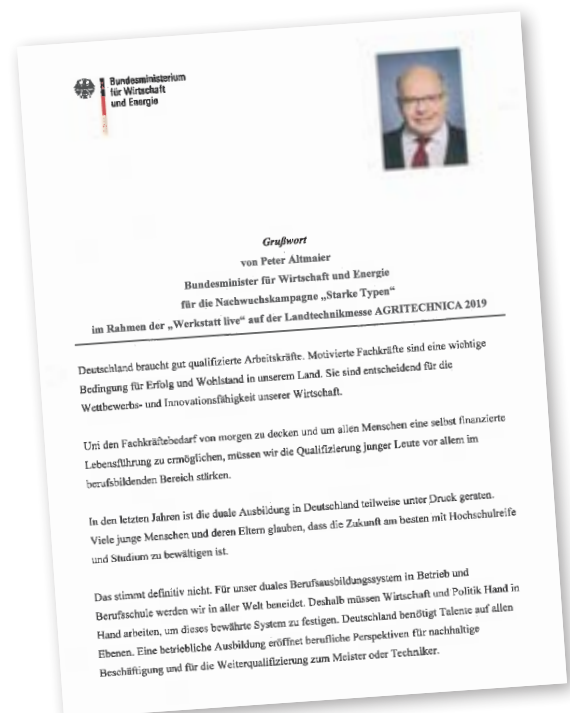
**Na dann: Viel Erfolg dabei!**



**Schirmherr Werkstatt Live '19**

**PETER ALTMAIER**

Bundesminister für Wirtschaft und Energie





LAND- UND  
BAUMASCHINEN-  
MECHATRONIKER/IN

Eine Initiative vom



Land Bau Technik  
Bundesverband

# DER BERUF FÜR >STARKE TYPEN<



Erlebe uns bei der WERKSTATT LIVE

Hannover  
10. - 16.  
November  
2019

**AGRI  
TECHNICA** <sup>DLG</sup>  
THE WORLD'S NO. 1

Halle 2  
Stand E40

[www.starke-typen.info](http://www.starke-typen.info)



**LUDGER GUDE**

Vizepräsident des deutschen Land-BauTechnik-Bundesverbandes und seit 2017 in Personalunion Vizepräsident des europäischen Branchen-Dachverbands CLIMMAR. Hauptberuflich ist er Geschäftsführer der LVD Krone GmbH, eines John Deere-Händlers mit 17 Standorten in drei Vertriebsgebieten in Deutschland.

**Infozentrum Gebrauchtmachines**

**Gebrauchtmachines auf der Branchen-Neuheitenschau? Das Thema gibt es auf der AGRITECHNICA seit nunmehr gut 15 Jahren. Wie konnte das passieren? Wir fragten Ludger Gude, Vizepräsident des deutschen Land-BauTechnik-Bundesverbandes und in Personalunion des europäischen Branchen-Dachverbands CLIMMAR zu den Hintergründen; Hauptberuflich ist Ludger Gude Geschäftsführer der LVD Krone GmbH, eines John Deere-Händlers mit 17 Standorten in drei Vertriebsgebieten in Deutschland.**

*Internationales Händlermagazin: Herr Gude, was hat es mit dem Infozentrum auf sich?*

Gude: Der LandBauTechnik-Bundesverband freut sich, dass es auf der AGRITECHNICA 2019 auch wieder das „Infozentrum Gebrauchtmachines“ geben wird. Zwar ist die AGRITECHNICA zunächst eine reine Neuheitenschau – natürlich. Fakt ist jedoch, dass in der Realität des täglichen Vertriebsgeschäfts das Gebrauchtmachinesgeschäft von zentraler Bedeutung ist: Nicht nur, aber insbesondere das hält den Hersteller davon ab, seine Machines und Geräte selbst und direkt zu vermarkten. Das wissen auch die großen Fabrikate und genau deshalb gab es seinerzeit weder mit diesen noch mit der DLG selbst größere Probleme, die AGRITECHNICA auch für Gebrauchtttechnik zu öffnen. Insofern bringt unsere damalige Idee, das Infozentrum Gebrauchtmachines, allen drei Seiten einen positiven Effekt.

*Und dennoch musste die DLG über diesen Schatten erst einmal springen?*

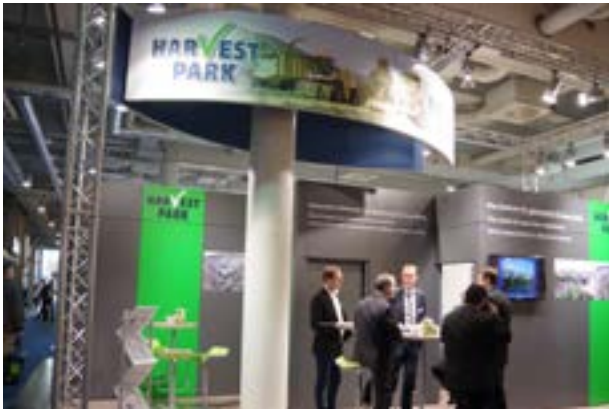
Das stimmt und das war damals beileibe nicht selbstverständlich. Heute wie damals sehen es die nationalen und internationalen Händlerverbände als

großen Sprung der DLG, dass uns hier auch zu diesem Thema eine Plattform geboten wurde und bis heute wird. Eine wegweisende Entscheidung, die viel mit dem traditionell engen und guten Zusammenarbeiten zwischen dem Verband LandBauTechnik und der DLG zu tun hat.



*Was konkret bietet das Infozentrum wem?*

Von den insgesamt fast 500.000 Messebesuchern kommen heute bereits fast ein Viertel aus dem Ausland – zu meist aus Europa. Lassen Sie darunter – vorsichtig geschätzt – nur 5 % an Gebrauchtmachines interessiert sein, so sind das noch immer 25.000 potenzielle Kunden. Und wohin werden die sich in erster Linie wenden? An die Angebote im Infozentrum Gebrauchtmachineshandel, für das auch 2019 wieder ein eigener Anbieterkatalog vorgesehen ist. Auf ihren oder ihrer Lieferanten Hauptständen werden Gebrauchtmachines weder



kunden aus Osteuropa mit eigenen Übersetzern, gern auch Händlerkollegen aus aller Welt – finden hier eine Reihe kleinerer Stände von Händlern, Händlergruppen oder online-Börsen vor. Hier sucht sich ein Interessent eine Maschine aus, Preis-Findungsdienste, Zollab-

wickler oder Transporteure findet er nebenan. Im Infozentrum findet alles eher online statt. Digital eben.

***Aber gebrauchte Landtechnik zum Anfassen wird man doch wohl kaum finden?***

Nein, das wäre auch wieder nicht angemessen, dafür gibt es Spezialmessen, insbesondere für den regionalen Markt.

***Wie funktioniert das Infozentrum dann?***

Das Infozentrum Gebrauchtmaschinenhandel ist im Gegensatz zu den anderen Zentren kein großer Einzelstand, das Konzept sieht anders aus: Die Kunden – und oft sind es Profi-

wickler oder Transporteure findet er nebenan. Im Infozentrum findet alles eher online statt. Digital eben.

Aber: Die gesamte Gebrauchttechnik wird hier online präsentiert, was den Kunden zumeist auch schon ausreicht. Sie lassen sich die Surf-Methodik erklären, nehmen die aktuellen Gebrauchtmaschinen-Kataloge mit und kommen oft tags drauf gleich mal beim Handel vorbei – aus Sicht eines Kollegen aus z. B. Kasachstan ist die Entfernung zum Fachhandel in Deutschland im Durchschnitt mehr als überschaubar.



***Eine tolle Sache, an der wir lange gemeinsam gearbeitet haben: Gebrauchttechnik auf der AGRITECHNICA. Ein Riesenpotenzial für Handel und Handwerk!***

**Ludger Gude**





**DR. MICHAEL OELCK**  
Hauptgeschäftsführer des  
LandBauTechnik-Bundesverbandes

## „Gemeinsam stark für unsere Branche“ Der LandBauTechnik-Bundesverband stellt Förderung für Betriebe und die Branche sicher.

**Die deutsche Verbandsorganisation LandBauTechnik legt besonderen Wert auf ein Miteinander von Handel, Handwerk und Herstellern und erzielt damit gute Erfolge – für Handel und Handwerk einerseits, aber auch für die Fabrikate andererseits. Und das nicht nur – aber auch – in der beruflichen Bildung.**

### Ausbildung

In Deutschland findet, wie vielerorts in Europa, die Ausbildung vor allem in den Fachbetrieben und staatlichen Fachschulen statt. Sowohl Industrie als auch Handel sehen, dass es ohne qualifizierten Service keiner Vertriebsorganisation – und sei sie noch so global unterwegs – gelingen kann, auch nur eine Neumaschine im Markt zu platzieren und diese instand zu halten. Doch Fachkräfte sind knapp und der Beruf des Land- und Baumaschinenmechatikers muss für den Nachwuchs attraktiv bleiben. Aus diesen Gründen unterstützen (fast) alle Fabrikate die Fachbetriebe und den deutschen Verband, wenn es um die Nachwuchsarbeit geht: „Mit der Kampagne STARKE TYPEN zeigen mehr als deutlich, dass Handel, Handwerk, Hersteller und Verband in unserer Branche in besonderer Weise zusammenarbeiten“, sagt Dr. Michael Oelck, Hauptgeschäftsführer des LandBauTechnik-Bundesverbands e.V. Denn das Thema Fachkräfte – gewinnen, managen und halten – lässt sich nur gemeinsamen angehen; da ist sich die Branche in Deutschland einig. „Gemeinsam stark für unsere Branche“ ist daher das erklärte Motto. Und der Erfolg gibt den Machern recht: 8.600 junge Menschen lernten am Stichtag 31. Dezember 2018 unseren Beruf, die Zahlen steigen seit Jahren, anders als in anderen Branchen.

Jüngst konnte der Bundesverband die Fortsetzung der Förderung der Überbetrieblichen Lehrlingsunterweisungen (ÜLU) durch staatliche Zuwendungen durchsetzen und hat das gesamte Tableau aller zehn Schulungsmaßnahmen in Rekordzeit komplett neu aufgestellt und dabei an die aktuelle technologische Entwicklung angepasst. Davon profitieren Tausende in Deutschland. Mit den Zuschüssen wird ein Beitrag zu den von den Ausbildungsbetrieben zu tragenden Lehrgangs- und Unterbringungskosten geleistet. Damit soll die Fachkräftesicherung durch die Stärkung und den Erhalt der Ausbildungsbereitschaft und -fähigkeit der Handwerksbetriebe unterstützt werden. Die Betriebe auch bei der Vermittlung schwieriger und zeitaufwendiger Ausbildungsinhalte zu unterstützen und eine gleichmäßig hohe Qualität des Berufsstands zu erreichen, ist ein weiteres Ziel.

### Fortbildung

Auch in der Fortbildung ist ein Miteinander für alle zielführend. Unsere Branchen – neben Landtechnik geht es ja auch um Kommunal-, Forst- und Gartentechnik sowie auch Baumaschinen – sind technologisch gesehen Weltspitze, sagt Dr. Michael Oelck. Dennoch müssen die Servicekräfte, neben der komplexen digitalen Technik von heute, auch alte Maschinen

warten können; sie sind in jeder Hinsicht technologische Allrounder. Das kann man nicht alles in einer 3,5-jährigen Ausbildung lernen. Daher haben wir in Deutschland eine Zwischenstufe im Karriereplan eingerichtet, die zwischen Gesellen- und Meistertitel steht, und die insbesondere die neuen Technologien in der Praxis für die Spezialisten aufnimmt: Den „Servicetechniker“ gibt es nun seit gut 15 Jahren, sein Profil wird laufend nachgeschärft, erklärt Dr. Michael Oelck. Es ist eine fabriksneutrale Basis-Zusatzqualifikation, auf die jeder Hersteller seine spezifische aufsetzen kann – das macht sie so besonders wertvoll. „Gerade im Hinblick auf den Karriere-Step des Servicetechnikers zeigt sich, dass wir nur ge-



**Der Meister ist und bleibt natürlich von besonderer Bedeutung. Er übernimmt nicht nur die technische und betriebswirtschaftliche Verantwortung in einem Betrieb, sondern ist als Ausbilder gleichzeitig für den Nachwuchs entscheidend. Gut ausgebildete Meister von qualifizierten Meisterschulen ziehen auch wieder gute Fachkräfte nach, die unsere Branche braucht.**

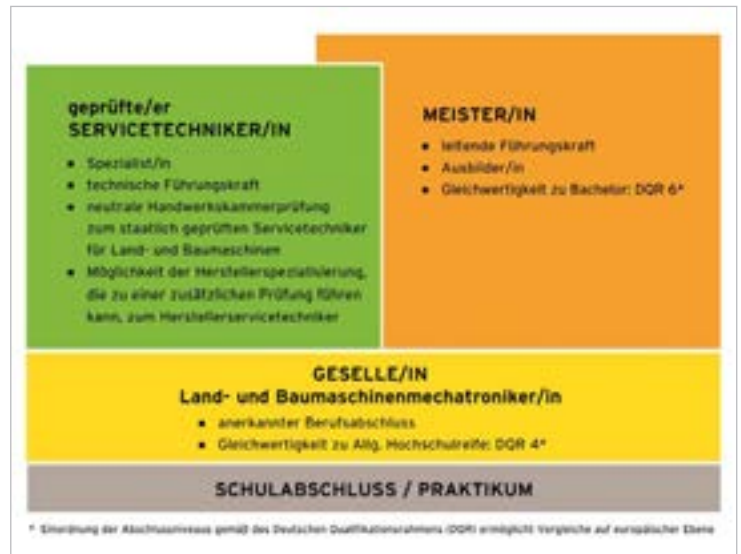
Dr. Michael Oelck

meinsam eine fundierte und qualitativ hochwertige Spezialisten-Ausbildung erreichen können.“ Fast alle Hersteller arbeiten mit.

In sehr spezialisierten Branchenbereichen wie z. B. der Melktechnik, die der Basisberuf eher am Rande beinhaltet, geht LandBauTechnik in Deutschland einen neuen Weg: Auch hier werden Spezialisten gesucht, die aber als Seiteneinsteiger Kenntnisse aus verschiedenen Bereichen benötigen; im Beispiel Melktechnik sind das neben der Landtechnik die Landwirtschaft, Elektrik/Elektronik, Systembau und Kältetechnik. Der „Servicetechniker Innenwirtschaft“ für Quereinsteiger ist darauf die Antwort, bringen diese doch das nötige Know-How mit.

**Fabrikatsvereinigung**

Zusammenarbeit auf der Basis gegenseitigen Vertrauens ist ein guter Ansatz, aber natürlich gibt es immer auch Themen im bilateralen Exklusivhändler-Hersteller-Verhältnis, die das auf die Probe stellen: Händlerver-



träge, Garantie-, Finanzierungs- oder Lieferkonditionen gehören ebenso dazu wie Händlerstandards, Marketingaktivitäten oder Boni-Systeme. Da ist man selten schnell einer Meinung, als einzelner Vertriebspartner in der Regel der schwächere Diskussionspartner. Gerade hier ist man gemeinsam stärker, daher haben sich die Vertriebspartner von sechs Fabrikaten in Deutschland in eigenen Vereinigungen organisiert, betreut vom LandBauTechnik-Bundesverband. Die Mitglieder der Fabrikatsvereinigungen treffen sich regelmäßig zum Erfahrungsaustausch, bei Bedarf zu Spezialthemen – immer auch mit den Herstellern. Uns geht es um den konstruktiven und partnerschaftlichen Austausch. Daher strebt die Fabrikatsvereinigung stets ein Miteinander zwischen Hersteller und Händler an. Natürlich diskutieren und debattieren wir auch zu rechtlich schwierigen Fragestellungen, zu Garantievergütungen und anderen kontroversen Themen und meistens werden wir uns auch einig. Dr. Michael Oelck betreut als Hauptgeschäftsführer des LandBauTechnik-Bundesverbands seit zwei Jahren die meisten Fabrikatsvereinigungen selbst. Dass es hier essenziellen Beratungs- und Abstimmungsbedarf gibt, zeigt auch der hohe Organisationsgrad der Händlerschaft.

Für Fragen rund um die aktuelle Nachwuchskampagne, die einzelnen Karriere-Steps sowie zu den Fabrikatsvereinigungen steht der LandBauTechnik-Bundesverband e.V. gerne im Händlerzentrum Halle 2 Stand E40 bereit.



**ERIK HOGERVORST**

Präsident des CLIMMAR (Arbeitsgemeinschaft der europäischen Branchenverbände der Landmaschinen-Händler und -Serviceunternehmen)

## CLIMMAR – das internationale Netzwerk

**CLIMMAR ist das internationale Netzwerk von derzeit 16 nationalen Verbänden und deren Mitgliedsunternehmen im Bereich Landmaschinen und Ausrüstung. Wir unterstützen fast 160.000 Händlerunternehmen bei der bestmöglichen Betreuung von mehr als 3,4 Millionen Landwirten.**

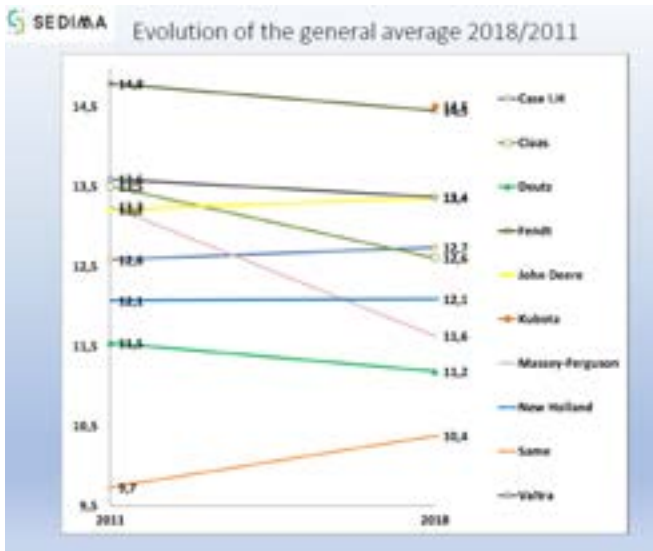


Unsere Landwirte sind ständig gefordert, Lebensmittel zu günstigen Preisen bei gleichzeitiger Schonung der Umwelt zu produzieren. Das hat auch direkte Auswirkungen auf die Händler. Sie sind rund um die Uhr da, um rasch allen Kunden zu helfen, wenn eine Maschine kaputt geht. Sie unterstützen sie beim Wissenstransfer, wie sich bodenerhaltend Erträge steigern lassen und gleichzeitig die Auswirkungen auf die Umwelt minimiert werden können. Außerdem geben sie ihren Lieferanten Feedback, wie neue Techniken entwickelt und Maschinen optimiert werden können, um all dies zu ermöglichen. Sie tun dies tagtäglich an der Basis und sind stolz darauf, ein wichtiger Teil unserer Branche zu sein.

Im CLIMMAR respektieren wir die Autonomie unserer nationalen Mitglieder und versuchen, sie in Lobby, Datenaustausch und Best Practice bestmöglich zu unterstützen.

Die raschen Veränderungen in unserer Branche und die immer stärker zentralisierten Rechtsvorschriften machen diese Aufgabe immer wichtiger. Wir haben es nicht nur mit vereinheitlichten europäischen Verträgen von Lieferanten zu tun, sondern auch mit europäischen Rechtsvorschriften über die Unterstützung von Landwirten, vertikalen Vereinbarungen, Vorgaben für Maschinenzulassung, Reparatur- und Wartungsinformationen usw. Diese Probleme wirken sich auf unser Tagesgeschäft aus und werden

Halle 2



spiele dazu können Sie im CLIMMAR-Magazin nachlesen. Bei der internationalen Normungsarbeit sind wir aktiv daran beteiligt, wie wir Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen erhalten - auch von Fremdfabrikaten.

Die rasanten Entwicklungen bei den Abgasvorschriften für Motoren sowie im Bereich des „Smart farming“ belasten die Bildungssysteme in den verschiedenen Mitgliedsländern bis zum Äußersten. Es ist sehr schwer oder sogar fast unmöglich, das Niveau der Mechatroniker, Verkäufer und Ersatzteilmanager auf einem hohen Niveau zu halten. Im CLIMMAR arbeiten wir eng zusammen und unterstützen die nationalen Bildungseinrichtungen bei ihrer nicht einfachen Arbeit.

in einigen Fällen sogar die Art und Weise verändern, wie wir Geschäfte machen. Auf nationaler Ebene können wir diesen Punkten nur folgen, aber wie können sie nicht direkt beeinflussen. Deshalb arbeiten wir als CLIMMAR zusammen.

Da dies das Herzstück eines jeden Reparaturunternehmens ist, hat dieses Thema für CLIMMAR höchste Priorität. Wir sehen das Ergebnis dieser Rechtsvorschriften bereits in der Automobilindustrie und wissen, dass sie auch unseren Sektor erheblich verändern werden.

Der Händlerzufriedenheitsindex DSI ist zu einem zentralen Punkt in der Beziehung zwischen dem Händler und den größeren Traktormarken geworden. Immer besser sind wir in der Lage, die Ergebnisse der Umfrage mit den Herstellern auf internationaler Ebene zu diskutieren, um gegenseitiges Verständnis zu erreichen und nach Verbesserungen zu suchen. Die Ergebnisse aller Umfragen zu Zufriedenheit, Index oder Garantiekonditionen finden Sie in Halle 2.

Dafür suchen wir immer die Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern. Nur wenn wir die Bedürfnisse des anderen verstehen, können wir trotz unserer unterschiedlichen Interessen zusammenarbeiten.

In der Frage von Big Data sind wir an der Entwicklung des Verhaltenskodex und als Mitunterzeichner des aktuellen Codes beteiligt. Die Nutzung von Big Data nimmt rapide zu und das Wissen darüber, was wir damit tun dürfen oder nicht, ist für unser Tagesgeschäft in Zukunft von entscheidender Bedeutung.

Ich bin stolz darauf, dass wir in den letzten Jahren sehr große Schritte in diesem Bereich gemacht haben. Bei-

Der CLIMMAR-Index gibt einen Einblick in die europäische Situation für Handel und Reparatur. Auf diese Weise ist er einzigartig, weil es keinen anderen Index gibt, der die aktuelle Situation in der EU bei Landmaschinen aufzeigt. Wir glauben, dass dies einen deutlich sachlicheren Blick auf die tatsächliche Situation unserer Mitglieder gibt.



Überzeugen Sie sich persönlich, was CLIMMAR alles macht und vielleicht auch, was wir künftig gemeinsam anpacken können.... Besuchen Sie uns in Halle 2, Stand E40. Herzlich willkommen!

# Systems & Components 2019

Halle 15-18

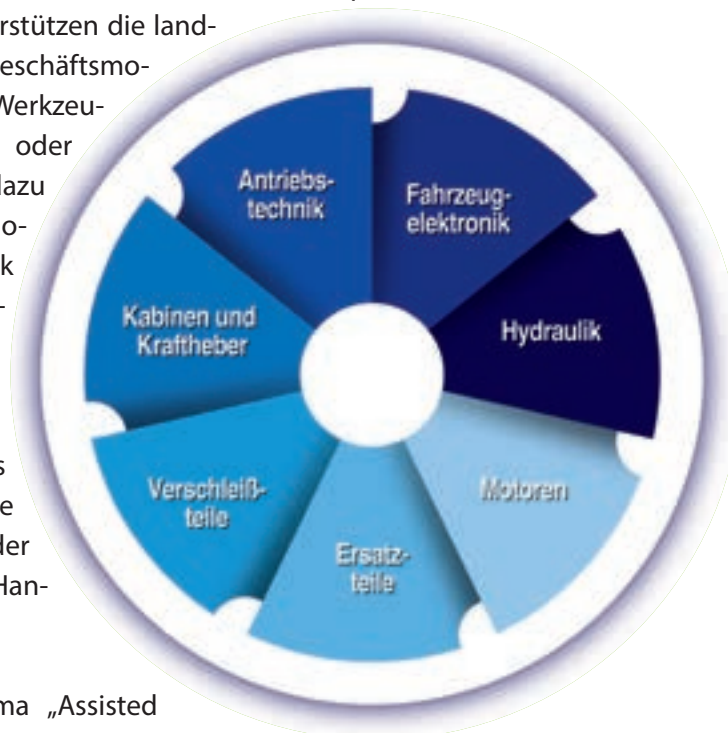
**Die B2B-Plattform für Entscheider, Entwickler, Ingenieure und Hersteller der Landtechnik und des gesamten Off-Highway-Sektors. Der Treffpunkt der Zulieferindustrie auf der AGRITECHNICA.**

Landtechnikhersteller arbeiten in der Entwicklung eng mit Komponenten- und Systemlieferanten zusammen, um die Funktionalität ihrer Maschinen zu optimieren. Dazu zählen Anbieter von Motoren, Antriebstechnik, Fahrzeugelektronik, Kabinen und Kraftheber, Hydraulik sowie Ersatz- und Verschleißteilen. Welche disruptiven Technologien unterstützen die landwirtschaftlichen Geschäftsmodelle und welche Werkzeuge, Komponenten oder Systeme können dazu beitragen, um moderne Landtechnik in ihrer Funktionalität zu optimieren? Antworten auf diese Fragen liefert die Systems & Components, die unter dem Dach der AGRITECHNICA in Hannover stattfindet.

Mit dem Leitthema „Assisted Farming“ rückt die internationale B2B-Plattform für den gesamten Off-Highway-Sektor Assistenzsysteme für Landmaschinen sowie das Zusammenspiel mit den vor- und nachgelagerten Bereichen in den Mittelpunkt.

## Treffpunkt der Entscheider – Austausch unter Experten

Die Sonderschau für Systeme, Module, Komponenten und Zubehör präsentiert über 700 Aussteller mit einem umfassenden Produkt- und Service-Portfolio einem internationalen Fachpublikum. In der Future Lounge



ge diskutieren Experten aktuelle Branchenthemen zu „Future Machine Architecture“, „Additive Manufacturing“, „Predictive Maintenance“ und „New Business Models“.

## Ausgezeichnete Innovationen

Die DLG verleiht auf der AGRITECHNICA erstmalig die „Systems & Components Trophy – Engineers’ Choice“ für Komponenten und Systeme. Sie würdigt damit den hohen Stellenwert und die Innovationskraft der Zulieferindustrie für die Landtechnik. Zentrale Bewertungskriterien sind die praktische Bedeutung für die Branche, Vorteile in Bezug auf Rentabilität und Prozesse, für Umwelt und Energieverbrauch sowie Verbesserungen hinsichtlich Arbeitsbelastung und Sicherheit. Die von Entwicklungsingenieuren gewählten Preisträger werden am 10. November in der Future Lounge der Systems & Components gekürt und am 11. November dort vorgestellt.

## Systems & Components – Hallen 15, 16, 17, 18

Hier 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 0081315  
E-Mail: R.Talarico@DLG.org



### Weitere Infos:

**Philippa von Loe**  
Tel. +49 69 24788-255  
E-Mail: P.Vonloe@DLG.org



## Campus & Career 2019

### Die Kontaktbörse für Beruf und Karriere.

In den letzten Jahren sind soziale Netzwerke für die berufliche Weiterentwicklung und Karriere immer wichtiger geworden. LinkedIn und Xing sind dabei nur einige Plattformen, die man nutzen kann. Am Ende kann die Online-Welt jedoch ein persönliches Kennenlernen nicht ersetzen. Mit Campus & Career wurde auf der AGRITECHNICA eine zentrale Plattform geschaffen, um berufliche Kontakte und Netzwerke in der Landtechnik- und Agrarbranche zu knüpfen. Nicht nur Nachwuchskräfte sollen dabei angesprochen werden, auch für erfahrene Fachleute und Quereinsteiger gibt es in diesem Bereich viel zu entdecken.

So kann man sich bereits im Vorfeld schlau machen, welche Unternehmen dabei sind und wo Personal gesucht wird. Beim Job-Dating stellen sich potentielle Arbeitgeber online auf [www.AGRITECHNICA.com](http://www.AGRITECHNICA.com) unter Campus & Career vor. Der Interessent kann sehen, in welchen Bereichen das Unternehmen sucht und kann sich gleich einen Termin zum Kennenlernen sichern. An der Campus & Career Job-Wall kann man sich außerdem über die komplette AGRITECHNICA hinweg über offene Stellen informieren.

Die „Guided Tours“ dienen der Orientierung und richten sich vor allem an Nachwuchskräfte. In kleinen Gruppen, nach den Interessen der Teilnehmer zusammengestellt, besucht man gemeinsam mit einem Guide die Unternehmen, die am besten zu einem passen. In lockerer Atmosphäre können hier erste Kontakte geknüpft werden, die man dann noch weiter vertiefen kann. Wer sich optimal auf

zukünftige Bewerbungssituationen vorbereiten möchte, kann sich außerdem im Vorfeld online zu einer ausführlichen Karriere- und Berufsberatung anmelden.

Besonders interessant wird es am Donnerstag und Freitag (14.-15.11.2019) bei Campus & Career. Dann präsentieren sich die Arbeitgeber auf der „Karrieremeile“. Der „Young Farmers Day“ am Donnerstag erwartet die Besucher mit einer Vielzahl an speziellen Vorträgen - darunter auch einem Beitrag des „Teams Werkstatt live“ - und der legendären „Young Farmers Party“ am Abend.

Das „Campus & Career“-Fachprogramm mit Podiumsdiskussionen und Vorträgen und das rote Sofa mit Diskussionsbeiträgen bieten ergänzend dazu ein breites und spannendes Informationsangebot für den Besucher. So werden unter anderem Karrieremöglichkeiten für Quereinsteiger angesprochen, aber auch wie man sich als Frau in einer Männerdomäne beweisen kann. Junge DLG Mitglieder berichten zum Thema Praktikum im Ausland, Start-up oder oder Berufstart im Vertrieb. Ausführliche Informationen zum Programm finden Sie auf der AGRITECHNICA Website. Campus & Career finden Sie in Halle 21 auf der AGRITECHNICA.



#### Weitere Infos:

**Nathalie Joest**

Tel. +49 69 24788-215

E-Mail: [N.Joest@DLG.org](mailto:N.Joest@DLG.org)

Halle 21



### MESSEGELÄNDE HANNOVER



### FACHGRUPPENPLAN NACH SCHWERPUNKTEN

Icon	Group Name	Halls	Notes
	Traktoren	Halle: 3, 4, 5, 7, 9, 13, 20, 21, P35	<b>NEU!</b>
	Mähroschneidertechnik	Halle: 3, 4, 5, 7, 9, 13, 20	
	Häckseltechnik	Halle: 13, 27	
	Rodetechnik (Hackfrüchte)	Halle: 24, 25	
	Transport	Halle: 4, 5	
	Mobile Ladetechnik	Halle: 6	
	Bodenbearbeitung und Saatbettbereitung	Halle: 9, 11, 12, 27	
	Saat und Bestellung	Halle: 9, 11, 12, 27	
	Mineralische Düngung	Halle: 8, 9	
	Organische Düngung	Halle: 22, 23	
	Pflanzenschutz	Halle: 8, 9	
	Bewässerung	Halle: 21	
	Mäh- und Presstechnik	Halle: 13, 27	
	Erntegutbearbeitung, -förderung, -konservierung und -lagerung	Halle: 6, 7	
	Saatgut, Pflanzenschutzmittel, Dünger	Halle: 8	
	Agrarsoftware und Technik für Precision Farming	Halle: 15, P11	<b>NEU!</b>
	Futtermischwagen	Halle: 25, 27	
	Forst	Halle: 26 und Freigelände	
	Kommunaltechnik / Landschaftspflege	Halle: 26	
	Obst, Gemüse und andere Sonderkulturen	Halle: 21	
	Ministerien, Verbände, Organisationen	Halle: 21	
	Beratung und Finanzierung	Halle: 21	
	Gebrauchsmaschinenhandel	Halle: 2	
	Reifen und Räder	Halle: 3, 4, 20	
	Werkstattausstattung	Halle: 2	
	Spielwaren	Halle: 24	

- DLG Special „Acre of Knowledge“ **NEU!**
- DLG Special „Smart Future Farming“
- DLG-AgrifutureLab **NEU!**
- Werkstatt Live und internationales Händler- und Dienstleistungszentrum
- Forstpraxis / live
- FOODnext Conference **NEU!**
- AgMachinery International Conference
- DLG Systems & Components Future Lounge
- CA Tagungsbereich
- IC Information Center
- CC Convention Center
- DLG-Stand
- IVL-International Visitors' Lounge
- Campus & Career
- Farming Simulator League **NEU!**