



Rund 200 Teilnehmer waren beim 7. Tag der LandBauTechnik in Frechen Ende September 2022 dabei.

# Tag der LandBauTechnik

**Gipfeltreffen** Ende September fand bei JCB in Frechen der 7. Tag der LandBauTechnik statt. Unter dem Motto „Branche in Bewegung“ standen dort Konzepte und Lösungen für die Zukunft im Fokus.

**Katharina Onusseit**

Fachkräfte finden und binden, Megatrends wie Digitalisierung, Automatisierung, eine komplexere Technik und Spezialisierung, neuen Regeln für Händlerverträge im europäischen Kontext und Big Data: Themen wie diese standen auf der Tagesordnung der siebten Ausgabe des LandBauTechnik-Tages in Frechen, an dem rund 200 Branchenvertreter teilnahmen.

## **LBT bietet Lösungen**

Schon jetzt bietet der Bundesverband LandBauTechnik Lösungen. Eine Erfolgsmeldung schlechthin sind etwa die guten Ausbildungszahlen: Mit mehr als 8.300 Auszubildenden im Jahr 2021 wächst die LBT-Branche stetig, während die Zahlen andernorts zumeist rückläufig sind. Die gute Entwicklung geht auch auf die Imagekampagne „Starke Typen“ zurück. Als authentisch erweisen sich hier seit Neustem die Azubi-Botschafter, die jungen Leuten berichten, was am Beruf des Land- und Baumaschinenmechatikers so wichtig ist und warum sie ihn gewählt haben. Unterstützt werden die Händler zudem durch Hilfsmittel für on- und offline-Kampagnen, um professionell für sich und den Beruf zu werben. Auch das neue Berufslauf-

bahnkonzept, in Frechen vorgestellt durch das Projektteam von Inno-VET LBT Forward, zeigt Perspektiven auf. Etwa für eine attraktive und durchlässige Laufbahn vom Praktikanten bis zum Meister oder vom Service zum Betriebswirt, aber auch die Integration von Seiteneinsteigern durch Aus- und Fortbildungen. Ebenso die mit den Berufsgenossenschaften abgestimmte erarbeitete Branchenlösung zur Weiterbildung zur Fachkundigen Person für Hochvolt trägt Früchte. Dennoch fordert der LBT-Bundesverband weiterhin eine bildungspolitische Wende, die die Handwerksausbildung mit der akademischen Aus- und Fortbildung gleichsetzt, was dann auch mehr Mittel für die Berufsschulen und Ausbildungsstätten mit sich bringen würde.

## **Exklusiver Vertrieb im Visier**

Im Schwerpunkt mit Blick auf Europa ging es darum, Chancen und Risiken u.a. bei neuen Regeln für Händlerverträge zu nutzen. Experten wie Friederich Trosse, neuer Generalsekretär beim EU Dachverband CLIMMAR, Rechtsanwalt Dr. Stefan Zipse und LBT-Hauptgeschäftsführer Dr. Michael Oelck stellten anschaulich neue, zu beach-

tende gesetzlichen Rahmenbedingungen für Handel und Handwerk vor. So regelt etwa die neue Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) seit Juni 2022 die Ausnahmen für einen exklusiven Maschinenvertrieb. Ob und wie die Hersteller hier Anpassungen z.B. mit neuen Wettbewerbsverboten und sogenannten Teilkündigungsregelungen, anwenden werden, bleibt abzuwarten. Eine intensive Prüfung auf Augenhöhe sollte aus Sicht des Bundesverbands jedoch in den Fabriksvereinigungen erfolgen, um eine einseitige Auslegung zum Nachteil des Handels zu vermeiden, hieß es.

### Handel stärker einbeziehen

Diskutiert wurde auch zum zunehmend wichtigen Punkt Big Data. Demnach wird die Nutzung und der Handel mit von Maschinen während ihres Einsatzes generierten Daten zunehmend zum Wettbewerbsfaktor. Climmar und der LBT begrüßten vor diesem Hintergrund den Schutz dieser, wie ihn der geplante neue EU-Rechtsrahmen (EU DATA ACT) vorsieht. Die bisherigen Entwürfe des BMEL hierzu sind aus Sicht des Handels und des Handwerks jedoch unzureichend. Bisher wurden nur Hersteller und Landwirte als direkte Vertragspartner berücksichtigt. Über 95 Prozent der Verträge werden jedoch vom Handel und dem Handwerk mit dem Endkunden gemacht. Der LBT fordert daher, alle an der Lieferkette beteiligten Parteien zu berücksichtigen. Auch seien die Grundsätze der Vertragsfreiheit, der DSGVO und der Gewerbeordnung zu beachten, die z.B. freie Zugänge für die Maschinendaten für das Handwerk sichern, um mit Diagnosedaten und Reparaturanleitungen die notwendigen Arbeiten ausführen zu können.

### Ideen und Auszeichnungen

Im „Open-Space“ ging es in Frechen dann um neue Geschäftsideen und -modelle, die bestehende sowie neue Kooperationspartner des Bundesverbands an Infopoints präsentierten. Eine Livevorführung von JCB im Außengelände rundete die Zusammenkunft ab. Auch Ehrungen standen am Ende des ersten Veranstaltungstages. So zeichnete Bundesinnungsmeister Leo Thiesgen die drei Erstplatzierten sowohl unter den Auszubildenden als auch bei den Praktischen Leistungswettbewerben „Profis leisten was“ 2019 und 2021 und deren Ausbildungsbetriebe aus. Grund zum Feiern beim „Kölschen Abend“ gab die Verleihung der Goldenen Ehrennadeln an Ernst Thomsen

und Wilhelm Neyer. Und auch der lang vermisste Austausch und Dialog untereinander kam natürlich nicht zu kurz.

### Forderungen an die Politik

Im Fokus der Podiumsdiskussion am zweiten Tag sprachen Ulf Koppin, Vizepräsident Ludger Gude, der Präsident des Lohnunternehmerverbandes Klaus Pentzlin und JCB Geschäftsführer Frank Zander dann über die aktuelle Lage der Branche. Deutliche Worte fand Koppin: Man müsse endlich aufwachen in Berlin, und auch Handel und Handwerk bei geplanten Programmen entsprechend berücksichtigen – hier müsse angesichts der Corona-Pandemie, Lieferketten-schwierigkeiten, Preisunsicherheiten und dem dies alles noch beschleunigenden Angriff Russlands auf die Ukraine mit seinen Folgen auf Energiepreise und Inflation dringend und schnell etwas passieren, so sein Appell.

### Händlerzufriedenheitsbarometer

Positiv überraschte das Händlerzufriedenheitsbarometer. Demnach wiesen die annähernd 700 Fabriks-Bewertungen aus dem Frühjahr 2022 von fast 250 Fachbetrieben ein gegenüber 2021 in der Summe nahezu unverändertes Zufriedenheitsniveau aus. Am unzufriedensten zeigten sich die Befragten bei den Finanzierungsbedingungen, gefolgt von Garantie- und Gewährleistungskonditionen. In Summa sei das Level jedoch aktuell noch gut und das Verhältnis ausgesprochen partnerschaftlich – was laut LBT allerdings auch daran liegen mag, dass die Erhebung aus der Zeit vor dem Ukrainekrieg stammt, also zu einer Periode, als man von den aktuellen Problemen nur ahnen konnte. Ebenso die aktuelle Konjunkturerhebung aus dem Sommer zeigt noch ein überraschend positives Bild: Umsatzzuwächse von mehr als 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr sind in 25 Jahren Konjunkturumfragegeschichte noch so gut wie nie dagewesen – Kostenexplosionen von im Durchschnitt über 15 Prozent allerdings auch nicht. Insofern stehen die Händler angesichts absehbar weiter steigender Personal- und Betriebskosten, Inflation und der Gewissheit, dass sich in absehbarer Zukunft, dann vermutlich zur Unzeit und fernab der Saison, bestellte Ware auf dem Hof stapelt, unsicher vor einer kaum noch planbaren Zukunft, was sich auch daran ablesen lässt, dass annähernd 50 Prozent der Fachbetriebe Umsatzrückgänge erwarten, dies in z.T. zweistelligen Prozentwerten. ■

Anzeige

**MOSA** STROMERZEUGER VON 2 BIS 600 KVA  
FÜR HOBBY, BAU, LANDWIRTSCHAFT UND HAUSVERSORGUNG

www.mosa.de

Eine Marke der **BCS** GROUP