



Maschinenbau | Vorstand

:: Branchenreport



IG Metall
Network Agricultural Technology



Landtechnik Zehn Jahre Branchenkoordination der IG Metall Betriebsräte



IMPRESSUM

Branchenreport Landtechnik 2008

Redaktionsschluss: November 2008

Herausgeber:

IG Metall Vorstand,
FB Handwerk/Betriebspolitik KMU/Maschinenbau, FB Wirtschaft Technologie Umwelt
Wilhelm-Leuschner-Str. 79
60329 Frankfurt am Main

Autorenkollektiv und Redaktionsteam:

Uwe Fink (IG Metall Vorstand, FB WTU)
Jürgen Köder (ehem. SCI Stadt und Land)
Norbert Schulze (GBR-Vors. Lemken)
Johannes Müllerschön (GBR-Vors. CNH)
Heiner Strotjohann (GBR-Vors. Claas)
Ben-Charles Jelitte (BR-Vors. Stoll)
Ludger Budde (BR-Vors. Krone)
Gabriele Formann (BR AGCO Fendt)
Kai Blasius (Stellv. BR-Vors. John Deere)
Joachim Stöber (IG Metall Vorstand, FB KMU/Maschinenbau)

Layout:

Sarah Menacher, Rosanna Sickenius, Maria Peitz

Fotos:

Privat. Abdruck mit freundlicher Genehmigung von Marion Steiert und Ludger Budde

Produkt-Nummer: 15666-22769

Kontakt:

maschinenbau@igmetall.de

Telefon: +49 (69) 6693 - 2201

Fax: +49 (69) 6693 - 2128

Online: www.extranet.igmetall.de
www.landtechnik.igmetall.de

Vorwort

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,
sehr geehrte Leserinnen und Leser,

bei der Fahrt durch ländliche Regionen begegnen uns immer wieder Traktoren, Mähdrescher und Pflüge. Die Produkte der Landmaschinenindustrie werden damit auch von denjenigen wahrgenommen, die weder in dieser Teilbranche des Maschinenbaus noch in der Landwirtschaft tätig sind. Dieser Report beschreibt nicht die PS-Stärken von Ackerschleppern, sondern gibt branchenorientierte Informationen, die für die gewerkschaftliche und betriebliche Interessenvertretung eine wichtige Unterstützung sein sollen.



Im Report sind die wirtschaftliche Entwicklung und neuere Strukturveränderungen des Landmaschinenbaus ausführlich dargestellt. Dabei kommen neben einer wissenschaftlich fundierten Expertise auch die Sichtweisen und Standpunkte des IG Metall Netzwerks der Betriebsräte der Landtechnik (BDL) zu Wort, das mit einem eigenen konkreten Beitrag zum Gelingen dieses Reports beigetragen hat.

Dieses Netzwerk der Betriebsräte der Landtechnik ist eines der ältesten Branchennetzwerke der IG Metall. Die im Netzwerk aktiven Betriebsräte, die seit 1999 regelmäßig ein- bis zweimal pro Jahr auf Branchenseminaren zusammen kommen, vertreten die große Mehrheit der aktuell über 26.000 Beschäftigten der Branche. Sinn und Zweck dieser Netzwerke ist es, solidarisches Handeln zwischen den verschiedenen Belegschaften zu ermöglichen. Die Feuerprobe kam im Jahr 2004 auf das Netzwerk zu, als es darum ging, die unverschämte Forderung der Arbeitgeber nach unbezahlter Mehrarbeit abzuwehren. Die damals entstandene *Münsteraner Erklärung* der Betriebsräte beschreibt eine bis heute gültige Strategie, die dem Versuch des gegeneinander Auspielens ein gemeinsames und standortübergreifendes Vorgehen entgegensetzt.

Seit dieser Auseinandersetzung ist die Welt auch in der Landtechnik nicht stehen geblieben. Dieser Report dokumentiert daher auch jüngere Beispiele betrieblicher Kämpfe und die bisherigen Aktivitäten des Netzwerks. Diese Bestandsaufnahme und die Einbeziehung der Erfahrungsbeispiele der Branchenseminare stellen eine beispielhafte Sammlung konkreter Handlungsfelder der gewerkschaftlichen und betrieblichen Interessenvertretung innerhalb dieser Branche dar. Mit Blick auf die möglichen negativen Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise können diese Beispiele darüber hinaus eine gute Orientierungshilfe darstellen.

Betriebsräten und Gewerkschaftern stehen mit dieser Broschüre sowie den Branchenseminaren und dem „Kompakt“ gelungene Instrumente zur Verfügung, die die Interessensvertretungsarbeit für die Beschäftigten der Landtechnik erleichtern und unterstützen können. Durch die systematische Auswertung aktueller Trends und der bisherigen Aktivitäten des Netzwerks wird es möglich sein, zukünftige Handlungsfelder zu identifizieren und diese qualifiziert zu bearbeiten. Dies wird angesichts der düsteren Wirtschaftsaussichten immer wichtiger werden. Arbeitsplätze sichern, dieser Herausforderung wird sich die IG Metall ab jetzt mehr denn je stellen müssen.

Menschen setzten Maßstäbe. Unter diesem Motto hat sich die IG Metall jüngst vorgenommen, ihre gewerkschaftspolitischen Aktivitäten im Maschinenbau auszubauen. Das bedeutet auch, dass wir insbesondere im Maschinenbau an gewerkschaftlicher Stärke und Durchsetzungskraft gewinnen wollen. Dazu gehört es auch, die Mitgliederfrage bei all unseren Aktivitäten stets mitzudenken. Die bisher von der IG Metall veröffentlichten Branchenreports haben deutlich gemacht, dass wir uns kompetent in den Betrieben und in den Branchen auskennen. Unsere Kompetenz ist immer auch ein wichtiges Argument, dass wir in der Mitgliederwerbung nutzen müssen. Weiterhin wird es mit diesem Report möglich sein, mit den Industrie- bzw. Arbeitgeberverbänden sowie der Politik in einen fundierten Dialog zu treten, um auch auf dieser Ebene die Interessen unserer Mitglieder konsequent zu vertreten.

In diesem Sinne wünsche ich viel Spaß beim Lesen dieses Branchenreports. Vor allem wünsche ich viel Kraft und Erfolg bei der Durchsetzung von Bedingungen, die den Beschäftigten der Branche gute Arbeit und gutes Leben ermöglicht.



Wolfgang Rhode

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied der IG Metall

IG Metall organisiert mit Betriebsräten qualifizierte Branchenarbeit

Der Maschinenbau ist die Keimzelle der IG Metall und mit rund 980.000 Beschäftigten (Stand Dezember 2008) der größte Industriezweig in Deutschland, gefolgt von der Automobilindustrie, der Informations- und Telekommunikationsindustrie sowie der Elektroindustrie.



Teilbranchen prägen den Maschinenbau

Der Maschinenbau setzt sich aus sehr unterschiedlichen Teilbranchen zusammen, die jeweils spezifischen konjunkturellen und technologischen Entwicklungen unterworfen sind. Entsprechend unterschiedlich gestalten sich die Auswirkungen auf die Arbeits- und Produktionsbedingungen der Beschäftigten. So mussten beispielsweise die Branchen Werkzeugmaschinen, Baustoffmaschinen, Druck- und Papiertechnik und Textilmaschinen zum Jahresende 2008 kräftige Einbußen bei den Auftragseingängen hinnehmen. Demgegenüber stehen Zuwächse in den Auftragsbüchern der Unternehmen der Branchen Aufzüge/Fahrtreppen, Energieanlagen, Landtechnik, Windenergie.

Das bietet die IG Metall an Teilbranchenarbeit

Um die Interessen ihrer Mitglieder im Maschinenbau erfolgreich zu vertreten, setzt die IG Metall bei den Besonderheiten der Teilbranchen an. Besonders ausgeprägt und nachhaltig hat sich die gewerkschaftliche Arbeit in bislang zwölf Teilbranchen entwickelt, in denen Betriebsräte und Vertrauensleute eng abgestimmt miteinander kooperieren und ihr Know-how der gewerkschafts- und betriebspolitischen Arbeit gemeinsam nutzen und weiterentwickeln. Die bisherigen aktiven Teilbranchen:

- Holzbearbeitungsmaschinen und Anlagenbau
- Aufzüge/Fahrtreppen
- Industriearmaturen
- Bau- und Baustoffmaschinen
- Automationstechnik und Robotik
- Nahrungsmittel und Verpackungsmaschinen
- Textilmaschinen
- Energieanlagenbau/Kraftwerksbau
- Werkzeugmaschinen
- Landmaschinenbau/Landtechnik
- Windenergie
- Druckmaschinen

Zum Handwerkszeug gehören:

- **„Kompakt“ - Brancheninformationen für Betriebsräte und Vertrauensleute:** Eine regelmäßige Beilage in „direkt“ mit den wichtigsten Themen des Maschinenbaus und der Teilbranchen.
- Betriebsräte und Vertrauensleute sowie externe Experten kommen zu Wort. Außerdem gibt es Servicehinweise, hierzu gehören alle aktuellen Termine der Seminare und Tipps zur Mitgliederwerbung.
- Regelmäßig finden **Seminare der Teilbranchen und branchenübergreifende Fachtagungen** statt. Sie bieten den Betriebsräten ausreichend Zeit, um Erfahrungen und Informationen zu aktuellen überbetrieblichen Schwerpunkten der gewerkschaftlichen Ar-

beit systematisch auszutauschen. Zudem dienen sie der Qualifizierung, die durch den strukturierten Branchendialog, die Dokumentation der Ergebnisse im **Betriebskataster und Branchenmonitor** sowie durch kompetente Fachreferenten gewährleistet wird.

- www.extranet.igmetall.de ist die Informationsquelle, wo auf der Extraseite Maschinenbau alle jeweiligen Teilbranchen-Informationen und Branchenreports für Betriebsräte und Vertrauensleute exklusiv zur Verfügung stehen.
- **Branchenreports** informieren über wirtschaftliche Trends, betriebliche Rahmenbedingungen und branchenpolitische Entwicklungen. Hieraus ergeben sich Arbeitsfelder und gewerkschaftspolitische Konsequenzen, um die IG Metall-Branchenarbeit kreativ und kompetent zu gestalten und weiter zu entwickeln.

Kontakt zum Branchenteam Maschinenbau

Das Branchenteam Maschinenbau lädt alle Betriebsräte und Vertrauensleute dazu ein, die vorhandenen Strukturen in den zwölf genannten Teilbranchen aktiv zu nutzen, mit zu gestalten und solche Strukturen in weiteren Teilbranchen mit aufzubauen. Das wird gelingen wenn wir

- unser Know-how effizienter austauschen,
- die Arbeit unserer Betriebsräte und Vertrauensleute besser miteinander vernetzen,
- alle davon profitieren.

„Das koordinierte und geschlossene Vorgehen innerhalb einer Branche ist oftmals der einzige Weg, um zu verhindern, dass Betriebsräte gegeneinander ausgespielt werden.“

Entschließung 5 zur Betriebs- und Mitbestimmungspolitik, 21. ordentlicher Gewerkschaft der IG Metall

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	9
1.1.	Der Maschinenbau.....	9
1.2.	Industriepolitische Bedeutung des Sektors Maschinenbau	9
1.3.	Die Landtechnik als Teilbranche des Maschinenbaus	9
2.	Allgemeiner Überblick über den Landmaschinenbau	12
2.1.	Traktoren und Ackerschlepper.....	12
2.2.	Maschinen für die Land- und Forstwirtschaft.....	13
3.	Die Absatzmärkte und Abnehmerbranchen der Landtechnik.....	14
3.1.	Der deutsche Binnenmarkt und Gemeinsame Agrarpolitik der EU	14
3.2.	Schwerpunktmärkte - Ausgewählte Länderbeispiele.....	15
3.2.1.	Polen	15
3.2.2.	Ukraine	16
3.2.3.	Republik Belarus	18
3.2.4.	Russland	18
3.2.5.	USA	19
3.2.6.	Frankreich	19
3.3.	Der Exportmarkt im Überblick.....	19
4.	Produktion und Umsatz von Landtechnik in der Bundesrepublik Deutschland.....	21
5.	Beschäftigungsentwicklung	27
6.	Produktivität und Lohnstückkosten	30
7.	Auftragseingang	32
8.	Strukturveränderungen und Konzentrationsprozesse im Landmaschinensektor ..	34
8.1.	Übernahmen	34
8.1.1.	Kverneland.....	35
8.1.2.	AGCO Corporation.....	36

8.2.	Fusionen am Beispiel von Case New Holland	38
8.3.	Organisches Wachstum durch innovative Produktstrategien und strategische Allianzen	38
8.3.1.	Lemken	38
8.3.2.	Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH	40
8.4.	Investitionsraum Osteuropa am Beispiel von Claas	41
8.5.	Neuordnung der Produktion am Beispiel der Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH	42
9.	Beispiele betrieblicher Kämpfe	44
9.1.	Flächentarif bei CNH trotz zahlreicher Fusionen verteidigt.....	44
9.2.	Betriebsräte der Firma Lemken verteidigen Löhne und 35-Stunden-Woche	46
9.3.	Der Kampf des Betriebsrats der Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH um den Erhalt der Arbeitsplätze und die Wirksamkeit von Tarifverträgen	48
9.4.	Beschäftigungs- und Standortsicherung bei John Deere in Zweibrücken	49
9.5.	Bewährungsprobe für die Münsteraner Erklärung: Abwehr der 40-Stunden-Woche bei der AGCO GmbH (AGCO Fendt) im Jahre 2005/06	50
10.	Handlungsfelder und Instrumente einer betrieblichen und gewerkschaftlichen Interessenvertretungspolitik	53
10.1.	Ein Blick zurück... ..	53
10.2.	Ziele, Selbstverständnis und konstituierende Elemente der Branchenarbeit Landtechnik	54
10.3.	Branchentagungen und Branchenseminare Landtechnik	54
10.4.	Themen, Handlungsfelder und Instrumente.....	55
	Europäisches Projekt Landtechnik.....	61

1. Einleitung

1.1. Der Maschinenbau

Der Maschinenbau ist keine homogene Branche. Der zuständige Industrieverband „**Verband der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer**“ (VDMA) untergliedert den Maschinenbau in über 30 Teilbranchen. Zum Maschinenbau gehören so unterschiedliche Teilbranchen wie der Großanlagenbau, die Werkzeugmaschinen, aber auch die Herstellung von Landmaschinen.

Im Jahr 2007 waren nach Angaben des Statistischen Bundesamtes rund 820.750¹ Beschäftigte in der Branche tätig, die einen Umsatz von mehr als 189,2 Milliarden Euro erwirtschafteten. Während Produktion und Umsatz im vierten Jahr in Serie deutlich gewachsen sind - zuletzt 2007 zweistellig: 10,5 Prozent Produktionsanstieg, 13,1 Prozent Umsatzwachstum - erholte sich die Beschäftigung erst allmählich. Im Jahr 2007 mit einem erstmaligen Zuwachs von 4,7 Prozent. Angesichts der in den letzten vier Jahren erfolgten erheblichen Produktionsausweitung und der darüber hinaus für 2008 erwarteten zusätzlichen Produktionssteigerung von rund fünf Prozent ist dieser Beschäftigtenanstieg deutlich zu gering!

1.2. Industriepolitische Bedeutung des Sektors Maschinenbau

Der Maschinenbau ist Kern und strategischer Schlüsselfaktor der Industrie und eine Branche von erheblicher beschäftigungspolitischer Bedeutung.

Der Maschinenbau ist Produzent und Lieferant von Investitionsgütern, die primär in der materiellen Produktion benötigt werden. Ein Teil der Maschinenbauerzeugnisse sind Vorprodukte und Komponenten, die in der Herstellung von maschinellen Ausrüstungen und Anlagen Verwendung finden.

Maschinen und Anlagen sind die stofflich-technische Grundlage der Investitionsentwicklung. Sie stellen die Basis von Prozessentwicklung und Innovation in der industriellen Produktion dar. Zugleich beeinflusst ihr Einsatz - und damit die Produktion des Maschinenbaus - nachhaltig die Produktivitäts-, Qualitäts- und Kostenentwicklung aller Industriezweige und somit die Bedingungen der Beschäftigten dieser Branchen.

1.3. Die Landtechnik als Teilbranche des Maschinenbaus

Die Herstellung von Maschinen für die Land- und Forstwirtschaft - wie die Landtechnik im Sprachgebrauch des Statistischen Bundesamtes offiziell genannt wird - scheint, sowohl gemessen am Umsatz als auch an der Zahl der Beschäftigten im Vergleich zu den anderen vier Teilbranchen des Maschinenbaus relativ klein zu sein (siehe Abb.: Maschinenbaubranche 2007).

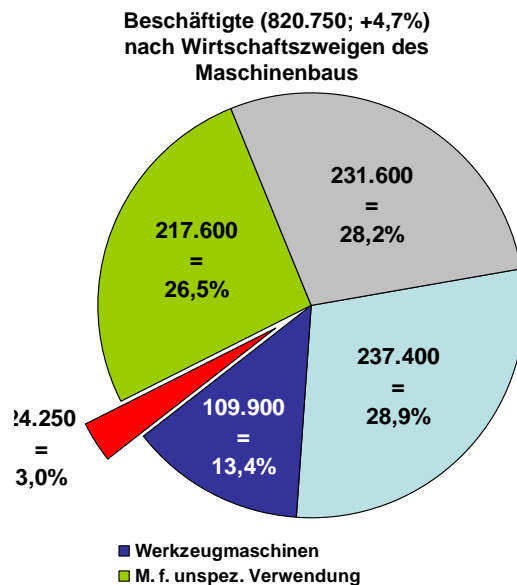
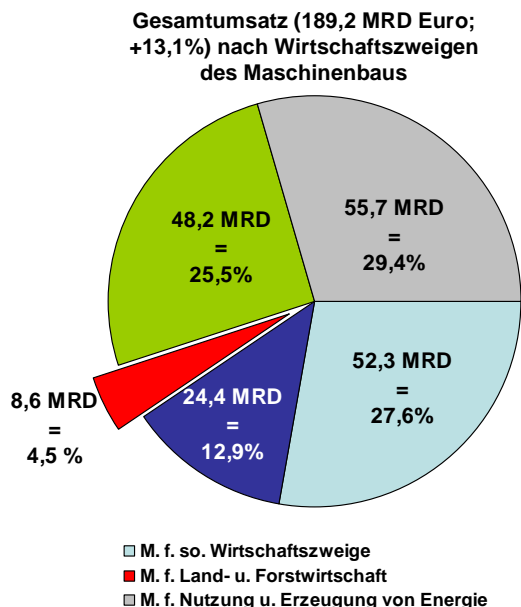
Dieser Eindruck relativiert sich, wenn der weiteren Unterteilung dieser (statistischen) Teilbranchen gefolgt wird. Die dort aufgeführten sachlichen Unterbranchen, wie z.B. die Baumaschinenbranche, die eine Unterbranche der „Maschinen für sonstige Wirtschaftszweige“ ist, haben ähnliche Größenrelationen des Umsatzes und der Beschäftigtenzahlen wie die Landtechnik.

¹ Durch das Gesetz zur Entlastung der Unternehmen von statistischen Meldepflichten werden ab dem Jahr 2007 nur noch Daten für Betriebe ab 50 und mehr Beschäftigte erhoben. Durch diese Umstellung der Statistik von Betrieben ab 20 und mehr Beschäftigten auf Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten ist es nur noch bedingt möglich die Entwicklung über einen längeren Zeitraum zu vergleichen. Für den Maschinenbau im engeren Sinne macht dies für 2006 einen Unterschied von rund, 11,3 Prozent, also rund 100.000 (!) Beschäftigten, die aus der Statistik herausfallen. Beim Umsatz verursacht der verkleinerte Berichtskreis einen Unterschied von 7,9 Prozent, also 14,3 Mrd. Euro.

Maschinenbaubranchen 2007



| Vorstand



FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink 1

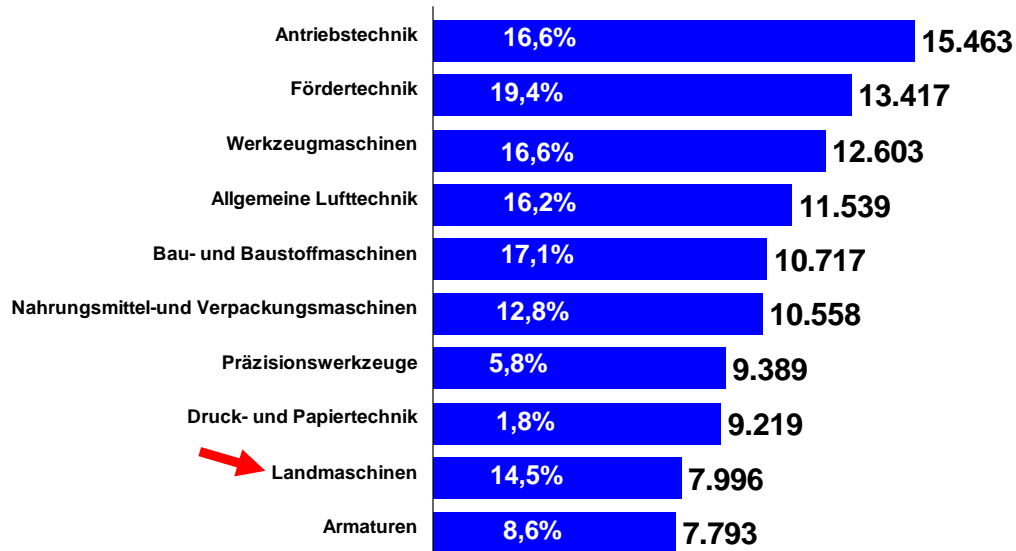
Verdeutlicht wird die tatsächliche Größenordnung der Teilbranchen des Maschinenbaus im Produktionswert-Ranking des Industrieverbandes VDMA. Die Landtechnik erreichte gemessen am Produktionswert 2007 einen Anteil von rund 4,4 Prozent am Gesamtwert aller hergestellten Maschinenbauerzeugnisse. Das ist immerhin der neunte Platz im Produktionswert-Ranking der rund 30 Fachzweige des VDMA. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Landtechnik auch 2008 einen Platz unter den ersten Zehn einnehmen wird. Zumal im Verlauf des Jahres 2008 die Landtechnik diejenige Teilbranche des Maschinenbaus ist, die im Vergleich mit den anderen Teilbranchen trotz Finanzkrise und Konjunkturabkühlung die höchsten Zuwächse bei den Auftragseingängen erzielen konnte.

Produktionswert ausgewählter Fachzweige im Jahr 2007



| Vorstand

(Wert in Mio. €, %-Veränderung z. Vj.)



Quelle: Statistisches Bundesamt, VDMA

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

2

2. Allgemeiner Überblick über den Landmaschinenbau

2.1. Traktoren und Ackerschlepper

Die Herstellung von Traktoren und Ackerschleppern erfolgt in der Regel in Großserienfertigung. Der Anfang der neunziger Jahre begonnene Konzentrationsprozess in diesem Segment der Landtechnik setzt sich bis heute fort. So gibt es fünf große weltweit operierende Konzerne, die als Full Liner (Produktion neben Schleppern auch Maschinen für die Land- und Forstwirtschaft, siehe 2.2) auftreten. Diese produzieren weltweit und verfügen daher auch über bedeutende Produktionsstandorte in Europa und - mit Ausnahme von Case/New Holland - der Bundesrepublik Deutschland. Diese Konzerne kontrollieren sowohl den europäischen, als auch den Weltmarkt. Zu nennen sind:

- **AGCO**, mit den Marken **Fendt** (Produktionsstandorte in Marktoberdorf (MOB) und Bäumenheim), **Valtra**, die auf die finnische **Valmet** und die schwedische **Volvo** Traktorenproduktion bzw. **Munktell** zurückgeht und **Massey Ferguson**, die in den frühen fünfziger Jahren aus einem Merger zwischen der nordamerikanisch-kanadischen **Massey-Harris Company** mit der britischen **Harry Ferguson Limited** entstand. Dazu kommen noch Marken wie **AGCO Traktors** und diverse Marken für Ernte- und Bodenbearbeitungsmaschinen, die aber auf dem US-amerikanischen Markt eine größere Rolle spielen.
- **John Deere**, das ursprünglich US-amerikanische Unternehmen ist seit der Übernahme der **Lanz-Traktoren Werke** in den fünfziger Jahren in der Bundesrepublik Deutschland aber auch in verschiedenen anderen europäischen Ländern, wie Spanien, mit Produktionswerken präsent. Im Werk Mannheim stellt das Unternehmen Traktoren, im Werk Zweibrücken Erntemaschinen und im Werk Getafe, nach Aufgabe der Traktorenproduktion, Komponenten (Getriebe, Motoren) her.
- Das zum **Fiat-Konzern** gehörende Unternehmen **Case New Holland** ist aus mehreren Fusionen entstanden. Die **Case Corporation** fusionierte 1996 mit der österreichischen **STEYR Landmaschinen AG**. Diese gewachsene Case Corporation fusionierte 1999 mit **New Holland**. In Europa verfügt das Unternehmen über Produktionsstandorte in Belgien, Frankreich, Großbritannien, Italien, Österreich und Polen, außerhalb Europas in der Türkei, China, Indien, Pakistan, Uzbekistan, Brasilien, Mexiko, Kanada und den USA.
- **Same-Deutz-Fahr**, dessen Anfänge in Italien bis auf das Jahr 1927 zurückgehen. 1972 übernahm die **Società Accomandita Motori Endotermici „SAME“** das traditionsreiche Unternehmen **Lamborghini Trattori**, zwei Jahre später das schweizer Unternehmen **HÜRLIMANN** und 1995 die Landmaschinensparte der Klöckner-Humboldt-Deutz, die **DEUTZ-FAHR**. Heute verfügt das Unternehmen über Produktionsstandorte in Treviglio (Italien), Lauingen (Bundesrepublik Deutschland), Zupanja (Kroatien, seit 2005 durch Zukauf des Mährescherherstellers **DURO DAKOVIC PSU**), Lublin (Polen, 1992 Gründung des Traktorenwerkes **SAME POLSKA**, Weiterverkauf des polnischen Werks 2007 an die italienische CBN Group), Ranipet (Indien, 1996 Beginn der Zusammenarbeit mit **Greaves Ltd.** im Joint Venture **SAME Geeaves Ltd.**, 2002 komplette Übernahme der Anteile des Joint Ventures und Gründung der **SAME DEUTZ-FAHR INDIA**), Aufbau eines Produktionswerks im Jahr 2007 in Dalian (VR China) und Ende 2008 Ankündigung der Eröffnung eines Produktionsstandorts in Russland.
- Der deutsche Konzern **Claas** wurde mit der 2003 erfolgten Übernahme der Traktorenproduktion von **Renault** zum Full Liner in der Landtechnikproduktion. Heute verfügt das Unternehmen über mehrere Produktionsstandorte in der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Ungarn und Russland.

2.2. Maschinen für die Land- und Forstwirtschaft

Die oben erwähnten Traktorenhersteller sind Full-Liner, d.h. sie stellen, neben Traktoren, Landmaschinen folgender Kategorien her:

- Selbstfahrende Erntemaschinen
- Bodenbearbeitungsmaschinen
- Dünge- und Pflanzenschutzmaschinen
- Ballenpressen und Maschinen für die Bereitung von Grünfutter und Heu
- Anhänger

Neben diesen fünf großen weltweit agierenden Konzernen gibt es eine Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen, die sich auf die jeweiligen der aufgezählten Produktparten der Landtechnik spezialisiert haben.

3. Die Absatzmärkte und Abnehmerbranchen der Landtechnik

3.1. Der deutsche Binnenmarkt und Gemeinsame Agrarpolitik der EU

Von den 2007 in der Bundesrepublik Deutschland hergestellten Landmaschinen gingen rund 20 Prozent in den deutschen Binnenmarkt. Dies entsprach einem Wert von rund 1,59 Milliarden Euro. Mit 42,8 Prozent Marktanteil am deutschen Markt ist dieser von in Deutschland hergestellter Landtechnik dominiert und konnte 2007 sogar geringfügig ausgebaut werden. Der heimische Markt für Landmaschinen hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt. Hersteller, die in Deutschland produzieren, haben von der Zunahme des Binnenmarkts überproportional partizipieren können.

Die Bedeutung der Landwirtschaft steigt sowohl in ihrer klassischen Rolle als Nahrungsmittelproduzent, als auch in ihrer Rolle als Energielieferant. Neben der Produktion von regenerativen Rohstoffen wie Biodiesel und Bioethanol, werden in der Landwirtschaft große Anstrengungen unternommen die Biogaserzeugung auszubauen. Zur Zeit bestehen bereits rund 3.500 Biogasanlagen, für deren Versorgung werden rund zehn Prozent der Maisfläche genutzt.

Die Hauptaufgabe bleibt neben diesem boomenden neuen Geschäftsfeld die Nahrungsmittelproduktion. Weltweit ist eine steigende Nachfrage nach landwirtschaftlichen Erzeugnissen zu verzeichnen. Faktoren sind die wachsende Weltbevölkerung, höherer Lebensstandard in großen Schwellenländern mit einhergehenden veränderten Konsumgewohnheiten. Dies führt zu steigenden Lebensmittelpreisen, was noch verschärft wird durch Ernterisiken, die aus dem Klimawandel resultieren und der zunehmenden Verwendung von landwirtschaftlichen Produkten für die Energieerzeugung. Ein weiterer Preistreiber für Lebensmittel ist die zunehmende Spekulation. Lebensmittel als Anlagemöglichkeit an den Finanzmärkten. In einem System, wo der Profit weniger höher bewertet wird als die Lebensinteressen der überwiegenden Mehrheit der Weltbevölkerung, führt das zu Hungerkatastrophen. Den Betroffenen bleibt dann nichts anderes als sich in einem Akt der Verzweiflung zu erheben, um sich Gehör zu verschaffen.

Auf der anderen Seite führen aber die gestiegenen Preise landwirtschaftlicher Produkte auch zu höherem Einkommen bei den Landwirten, die entsprechend in Landtechnik investierten. So stellt das vom Marktforschungsinstitut Produkt + Markt im Auftrag von Deutschem Bauernverband und VDMA herausgegebene Konjunktur- und Investitionsbarometer Agrar seit Beginn 2006 eine ständige Verbesserung der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation der deutschen Landwirtschaftsbetriebe fest. Im September 2007 erreichte der Index des Konjunkturbarometers Agrar mit 38,3 Punkten den höchsten Wert seit seiner Einführung. Zum anderen stieg auch die Zahl der deutschen Landwirte und Lohnunternehmer, die bis Jahresende investieren möchten. Lag die Zahl der Betriebe mit Investitionsplanung in Maschinen und Geräte für den Zeitraum Oktober 2006 bis März 2007 bei 18,0 Prozent, so stieg sie für den Zeitraum Oktober 2007 bis März 2008 auf 22,6 Prozent.

Der VDMA bezeichnet, in seinem aktuellen Wirtschaftsbericht „Landtechnik“, 2008 als das Jahr mit dem höchsten Zuwachs an Investitionen in Neumaschinen. „Bis zum Ende des Jahres wird sich das Marktvolumen für Neumaschinen innerhalb von vier Jahren um mehr als 50 Prozent auf über 4 Milliarden Euro vergrößert haben. [...] Die künftige Situation wird von den deutschen Landwirten und Lohnunternehmen seit dem Frühjahr 2008 wieder etwas skeptischer gesehen. Diese etwas größere Unsicherheit wird sich jedoch wie eben erwähnt noch nicht auf den Land-

technikmarkt 2008 niederschlagen. Es wird ein deutliches Wachstum geben, aber bereits 2009 könnte die Zuwachsrate wieder niedriger ausfallen.“²

Die konjunkturell gute Lage in der Landwirtschaft wird im Jahr 2008 deren Strukturwandel, die kontinuierliche Verringerung der Anzahl (vor allem kleinerer) landwirtschaftlicher Unternehmen und die Vergrößerung der verbleibenden Betriebe nicht aufhalten. „In Deutschland wurden 2006 erneut 3,5 Prozent weniger Betriebe gezählt als ein Jahr zuvor. Dies bedeutet, dass trotz besserer Wirtschaftslage 12.500 Bauernhöfe ihren Betrieb eingestellt haben. Gleichzeitig wurde die Agrarproduktion um drei Prozent auf knapp 40 Milliarden Euro erhöht.“³ Dies hat Auswirkungen auf die Nachfragestruktur. In der Zukunft wird sich der Trend nach größeren Acker-schleppern, Ernte- und Bodenbearbeitungsmaschinen fortsetzen.

Die Rahmenbedingungen der „Gemeinsamen Agrarpolitik“ (GAP) der Europäischen Union sind bis 2013 festgelegt. Wesentliche Neuregelungen für diese Periode betreffen die Zuckerproduktion. Die Reduzierung der Garantiepreise für Zucker führte zu einem Rückgang der Zuckerrübenproduktion von 2,2 Millionen Tonnen pro Jahr und blieben damit unter der angestrebten Senkung der Jahresproduktion um sechs Millionen Tonnen.

2008 wird von der EU-Kommission eine Zwischenbewertung der Resultate der GAP vorgenommen. Bis Auslaufen der Förderperiode 2013 werden jedoch nur geringe Änderungen erwartet. Nach diesem Zeitraum könnten größere Änderungen anstehen, die auf eine Verringerung der Direktzahlungen an die Landwirte hinauslaufen. Stattdessen werden nationale Fördertöpfe zur Strukturentwicklung ländlicher Räume gestärkt. Weiterhin wird es eine regionale Umverteilung öffentlicher Gelder im Agrarsektor von West nach Ost geben. Die Abschaffung der EU-Quotenregelung für den Milchmarkt ist für die Zeit nach 2015 geplant.

3.2. Schwerpunktmärkte - Ausgewählte Länderbeispiele

3.2.1. Polen

Die Nachfrage nach Landmaschinen erhielt durch den Beitritt Polens zur Europäischen Union im Mai 2004 einen erheblichen Aufschwung. Die Verkäufe von Landmaschinen beliefen sich im Jahre 2003 auf gut zwei Milliarden Zloty (Zl), 2004 2,8 Milliarden Zloty und 2005 3,1 Milliarden Zloty. (rund 700 Millionen [Mio.] Euro, 1 Euro = 4,03 Zloty Durchschnittskurs 2005)⁴.

Die Ursachen liegen einerseits in dem erhöhten Zufluss von EU-Mitteln an polnische Agrarunternehmen, andererseits im fortschreitenden Konzentrations- und Restrukturierungsprozess der polnischen Agrarunternehmen. Kleinere Betriebe schließen sich zusammen. So entstehen größere und konkurrenzfähigere landwirtschaftliche Betriebe. Diese exportieren aufgrund der offenen Märkte innerhalb der Union ihre Produkte verstärkt zu europäischen Nachbarn. Steigende Preise für Agrarprodukte und seit 2004 um rund 40 Prozent gestiegene Einnahmen aus Exporten und EU-Mittel versetzen die polnischen Landwirte in die Lage die entsprechenden Investitionen in neue Technologie zu tätigen. Trotz der seit des Beitritts um rund 40 Prozent gestiegenen Preise für Agrarausrüstungen.

Insbesondere deutsche Anbieter von Landtechnik konnten von der gestiegenen Nachfrage deutlich profitieren. Deutschland ist nach wie vor mit Abstand das größte Lieferland von Landma-

² VDMA, Wirtschaftsbericht 2008, Frankfurt am Main 2008, Seite 13.

³ VDMA, Wirtschaftsbericht 2007, Frankfurt am Main 2007, Seite 4.

⁴ Bundesagentur für Außenwirtschaft, Polens Landwirte kaufen Ausrüstung mit EU-Geldern, 28.06.2006. Derselbe, Polens Landwirte setzen auf neue Traktoren, 16.03.2007. Derselbe, Polnisch-türkisches Joint Venture in der Landtechnik, 07.08.2007. www.bfai.de/nsc_true/DE/Navigation/Datenbank-Recherche/datenbank-recherche-node.html

schinen nach Polen. Lediglich im Segment der Anlagen und Maschinen für den Molkereibedarf stehen die Niederlande an erster Stelle.

Die Einfuhr von Traktoren aus der EU nach Polen stieg im 1. Quartal 2006 um 20,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 6.123 Stück. Insgesamt wurden in diesem Zeitraum 6.673 Traktoren im Wert von 208,9 Millionen Euro (Anstieg von 26 Prozent) importiert. Die Importe von Landmaschinen (ohne Traktoren) aus der EU nach Polen beliefen sich im 1. Quartal 2006 auf 50,0 Millionen Euro (Anstieg von 5,5 Prozent) von insgesamt 62,8 Millionen (Anstieg von 13,4 Prozent).

Von der angestiegenen Nachfrage profitierten nicht nur ausländische Hersteller, sondern auch die polnische Landmaschinenindustrie mit ihren rund 21.000⁵ Beschäftigten. In diesem Industriezweig wurden umfangreiche Investitionen in die Modernisierung der Anlagen vorgenommen. Dies findet zum Teil unter Beteiligung von ausländischen Partnern statt. So will sich der türkische Landtechnikhersteller und Kfz-Zulieferer Uzel Makina mit 51 Prozent an einem Joint Venture mit dem polnischen Traktorenhersteller Ursus⁶ beteiligen und bis 2010 rund 75 Millionen Zloty investieren.

Zukünftig sind für die notwendige Modernisierung der polnischen Landwirtschaft erhebliche Investitionen notwendig. Dafür will eine jüngere Generation von polnischen Agrarwirten gezielt High-Tech-Maschinen anschaffen. Die EU stellt Polen im Zeitraum von 2007 bis 2013 15,5 Milliarden Euro aus Mitteln des Fonds für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung zur Verfügung. Ohne diese Förderung strukturschwacher Gebiete, Präferenzkredite für Landwirte etc. wären die polnischen Agrarwirte nicht in der Lage die notwendige Modernisierung der Landwirtschaft durchzuführen. Der positive Verkaufstrend wird deshalb in Polen auch weiterhin anhalten.

3.2.2. Ukraine

Einer der wichtigsten Lieferanten der Ukraine für Landtechnik ist die Bundesrepublik Deutschland⁷. 2006 kamen fast 70 Prozent aller importierten Rübenerntemaschinen, rund 45 Prozent aller importierten Mähdrescher und gut 20 Prozent aller importierten Bodenbearbeitungsgeräte aus deutscher Produktion. Diese Tendenz - seit Jahren steigend - wird sich so auch in Zukunft fortsetzen. 2007 entfielen 240 Millionen US-Dollar (USD) der Importe auf Hersteller aus Deutschland. Das sind 30,4 Prozent Anteil an den Gesamtimporten. Damit liegen deutsche Importe gleichauf mit den US-Importen. Der Investitionstrend in moderne westliche Technik ist ungebrochen.⁸

⁵ Angabe des VDMA für das Jahr 2002. Vgl. VDMA, Statistisches Handbuch für den Maschinenbau, Ausgabe 2006, Frankfurt/Main 2006, Seite 248

⁶ Mitte der 1990er Jahre hat Ursus noch ca. 18.000 Traktoren jährlich produziert. Diese Stückzahl ging bis 2006 drastisch auf nur noch etwa 1.500 Stück zurück. Uzel Makina verkaufte 2006 rund 21.100 Traktoren und strebt an, diese Zahl 2007 auf rund 25.200 zu erhöhen. Der türkische Traktorenhersteller ist weltweit der Zehntgrößte und verfügt neben Produktionsstätten in der Türkei auch über Werke in Indien und der Bundesrepublik Deutschland. Das deutsche Werk ist die Holder GmbH in der Nähe von Stuttgart und produziert vor allem kleinere Traktoren, Kommunalfahrzeuge und landwirtschaftliche Spritzen.

⁷ Bundesagentur für Außenwirtschaft, Ukrainische Agrarfirmen investieren in deutsche Technik, 08.08.2006. Derselbe, Geschäft mit Landmaschinen läuft in der Ukraine bestens, 21.03.2007.

www.bfai.de/nsc_true/DE/Navigation/Datenbank-Recherche/datenbank-recherche-node.html

Die Faktoren des wachsenden Marktes für Landtechnik in der Ukraine sind folgende:

- Nach Angaben des ukrainischen Wirtschaftsministeriums sind viele der landwirtschaftlichen Betriebe nur unzureichend mit den nötigen Maschinen ausgestattet. Viele der eingesetzten Traktoren, Erntemaschinen und sonstigen Landmaschinen sind veraltet und verursachen hohe Wartungskosten und Ernteausfallkosten. Viele Betriebe beklagen, dass die Ernte bis zu fünfmal länger dauern würde, als dies beim Einsatz von moderner Technik der Fall wäre. Die ukrainische Agrarkonföderation (UAK) beziffert den dadurch entstehenden Verlust mit 2,3 bis 2,8 Milliarden Euro pro Jahr.
- Die hohen Weltmarktpreise für Agrarprodukte werden die Einkommenssituation vieler Agrarunternehmen verbessern, so dass dadurch Investitionen in die Modernisierung des veralteten Maschinenparks getätigt werden können.
- Massive Umstrukturierungen der ukrainischen Agrarwirtschaft werden starke Wachstumsimpulse auf die Einfuhr von Landmaschinen haben. Die Anfang 2008 erfolgte Liberalisierung des Bodenrechts erleichtert es ausländischen (finanzstarken) Investoren Agrarland zu erwerben. Der Trend zur vertikalen Integration verbessert im Agrarsektor die Kapitalausstattung. So sichern industrielle Abnehmer von Agrarerzeugnissen (Zucker-, Kartoffelchips- und Fruchtsaftgetränkfabriken, Molkereien, Fleischkombinate, Obst- und Gemüsekonservenfabriken) durch entsprechende Zukäufe im Agrarsektor Qualitätsstandards und Liefertreue ab.
- Von den staatlichen Agrarbetrieben gehen trotz erheblichen Modernisierungsbedarfs keine Impulse auf die Nachfrage nach Landtechnik aus. Die im Staatshaushalt für Investitionen in Landtechnik zur Verfügung stehenden Mittel wurden in den letzten Jahren kontinuierlich und drastisch verringert.
- Die Ukrainische Landtechnik-Industrie kann gegenwärtig nicht vom Wachstum des Heimatmarktes profitieren. Die Landmaschinen- und Traktorenfabriken sind zum überwiegenden Teil in einem maroden Zustand. Die erzeugten Produkte sind zwar im Anschaffungspreis deutlich günstiger als importierte westliche Landmaschinen, aber nicht konkurrenzfähig in Qualität und technischen Standards. Zumal mit der einhergehenden Umstrukturierung der ukrainischen Landwirtschaft kleine bäuerliche Unternehmen an Bedeutung verlieren, während die größeren Unternehmen, an denen vielfach die entsprechenden Abnehmerindustrien beteiligt sind, verstärkt hochproduktive importierte Landtechnik kaufen.
- Die Investitionen in der ukrainischen Landtechnikindustrie gingen im Zeitraum von 2000 bis 2006 von rund 1,33 Milliarden US\$ (nach damaligem Umrechnungskurs) auf knapp 320 Millionen US\$ zurück. Die Produktion von Ackerschleppern verringerte sich allein im Jahr 2006 gegenüber dem Vorjahr um rund 30 Prozent auf weniger als 4000 Stück. Die dringend benötigten Mittel für Investitionen könnten von ausländischen Unternehmen kommen. Beobachtern zufolge wird der Beitritt der Ukraine zur Welthandelsorganisation den nationalen Landmaschinenbau in eine Existenzkrise treiben.

Die ukrainische Traktorenindustrie besteht im Wesentlichen aus folgenden Unternehmen:

- ChTZ-Werke aus Charkow (gegenwärtig führendes ukrainisches Unternehmen)
- Jushmasch (PiwdenMasch) staatliches Unternehmen aus Dnipropetwsk
- UkrAutoZapchast, eigentlich ein Kfz- und Nfz-Teile-Handelsunternehmen aus Kiew, das aber auch über ein kleines Montagewerk verfügt und Traktoren des belarussischen Herstellers MTZ aus Minsk vertreibt.

Weiterhin gibt es ein paar Hersteller von Getreidemähmaschinen, die folgende Marken produzieren: Slawutitsch, Don, Niwa, Lan, Obrij (in polnischer Lizenz) und Dnjepr. Insgesamt wurden in der Ukraine 2005 308 Mähdrescher hergestellt.

Fabriken in Ternopil produzieren Rübenerntemaschinen und in Chaerson Maiserntemaschinen, beide jeweils auch für den Export, der ausschließlich nach Russland und andere GUS-Länder geht.

3.2.3. Republik Belarus

Der überwiegende Teil der Einfuhren von Landmaschinen in die Republik Belarus kommt aus Russland⁹. Beispielsweise stammten von den rund 10.000 im Zeitraum zwischen 2003 und 2005 importierten Maschinen der Erntetechnik lediglich 500 von Ländern außerhalb der GUS. Dabei handelte es sich jedoch überwiegend um besonders leistungsstarke und hochwertige Maschinen. Wichtige Abnehmer importierter Landtechnik sind die staatlichen Agrargroßbetriebe und Genossenschaftsbetriebe, welche die Hauptnutznießer von Subventionen und Beihilfen sind.

Ein erheblicher Teil westlicher Importe stammt von Herstellern aus der Bundesrepublik Deutschland. So stieg der Wert deutscher Ausfuhren von Landtechnik in die Republik Belarus um 10,8 Prozent von 74,2 Millionen Euro im Jahr 2003 auf 82,2 Millionen Euro im Jahr 2005.

Ein wachsender Markt könnte sich für die deutschen Landtechnikproduzenten durch den Ausbau der nachwachsenden Rohstoffe ergeben.

3.2.4. Russland

Die Agrarpolitik Russlands zielt auf eine Modernisierung und Produktivitätssteigerung des heimischen Agrarsektors¹⁰. Die staatlichen Haushaltsmittel, die der Branche in den nächsten fünf Jahren zur Verfügung gestellt werden, belaufen sich auf umgerechnet fast 16 Milliarden Euro. Dies ist eine Verdreifachung der Subventionen. Eine Modernisierung ist angesichts eines Anteils unrentabler landwirtschaftlicher Unternehmen von 35,1 Prozent, der damit deutlich über dem gesamtwirtschaftlichen durchschnittlichen Anteil liegt, dringend nötig. Dies eröffnet Landtechnikherstellern gute Perspektiven.

Die eingesetzte Landtechnik ist stark veraltet und verschlissen. Beispielsweise ist „von den etwa 76.500 Mähdreschern in Russland [...] nur gut die Hälfte einsatzfähig.“¹¹

Russland war in den letzten Jahren ein stabiler und rasant wachsender Markt für deutsche Landtechnik. In Zukunft wird dieses Wachstum moderater ausfallen. Verschiedene Faktoren (Einfrieren der Lebensmittelpreise, Exportzölle auf Lebensmittel, gestiegene Ausgaben für Kraftstoff und Dünger, schwächere Refinanzierungsinstrumente der Banken) wirken dämpfend auf die Investitionsneigung russischer Landwirtschaftsunternehmen.¹²

⁹ Bundesagentur für Außenwirtschaft, Belarus steigert Agrarproduktion leicht, 09.06.2006. Derselbe, Hochwertige Erntemaschinen westlicher Anbieter in Belarus gefragt, 15.06.2006.

www.bfai.de/nsc_true/DE/Navigation/Datenbank-Recherche/datenbank-recherche-node.html

¹⁰ Bundesagentur für Außenwirtschaft, Import-Landtechnik gewinnt in Russland Marktanteile, 27.03.2006. derselbe, Kapitalspritze für Russlands Landwirtschaft, 24.07.2007.

www.bfai.de/nsc_true/DE/Navigation/Datenbank-Recherche/datenbank-recherche-node.html

¹¹ Bundesagentur für Außenwirtschaft, Kapitalspritze für Russlands Landwirtschaft, 24.07.2007.

www.bfai.de/nsc_true/DE/Navigation/Datenbank-Recherche/datenbank-recherche-node.html

¹² VDMA, Wirtschaftsbericht Landtechnik 2008, Frankfurt am Main 2008, Seite 14.

3.2.5. USA

Die US-Landwirtschaft erlebt gegenwärtig einen Boom, getrieben von den Förderprogrammen für Biotreibstoffe. Der Anbau nachwachsender Rohstoffe wird gegenwärtig hochgefahren. 2008 ist das sechste Aufschwungjahr in Serie. Sowohl für die US-Landmaschinenhersteller als auch für Importeure, die vor allem aus Japan (Importanteil am gesamten US-Importvolumen von 27 Prozent) und der Bundesrepublik Deutschland (Importanteil am gesamten US-Importvolumen von 15 Prozent) kommen, bieten sich hierdurch verbesserte Gewinnaussichten.

Dennoch nahmen die Exporte deutscher Landtechnik in die USA im Jahr 2007 um 8 Prozent ab.

Die Landwirtschaft unterschied sich zumindest bis Mitte 2008 deutlich von rezessiven Branchen, die in den Sog der Immobilienkrise geraten sind. Das Übergreifen der Krise auf den Finanzsektor wird jedoch auch an den Landwirtschaftsunternehmen der USA nicht spurlos vorübergehen, so dass hier zum Jahresende 2008 bzw. für das beginnende Jahr 2009 negative Folgen auch für die Landmaschinenhersteller zu erwarten sein werden.

3.2.6. Frankreich

Die Landwirtschaft entwickelte sich 2007 in Westeuropa insgesamt recht positiv. Allerdings ist die konjunkturelle Entwicklung der jeweiligen westeuropäischen Länder ausgehend von unterschiedlichen strukturellen und klimatischen Bedingungen recht unterschiedlich. Im Folgenden soll nur Frankreich, das mit einem Anteil von 15,7 Prozent an den deutschen Landtechnik Exporten der bedeutsamste westeuropäische Markt ist, ausführlicher dargestellt werden.

Im Jahresdurchschnitt 2006 stagnierte der französische Landtechnik-Markt. Im zweiten Halbjahr 2006 zog die Konjunktur in der Landwirtschaft, getrieben durch die hohen Getreidepreise und die Biokraftstoff-Förderung, an. Das höhere Einkommen der landwirtschaftlichen Betriebe wirkte sich auf die Investitionen im darauf folgenden Jahr aus. Nach Angaben des VDMA erreichte der Traktorenmarkt Frankreichs in 2007 rund 30.000 Einheiten und liegt damit über dem Niveau des Vorjahres. Die Absatzlage von Bodenbearbeitungsgeräten hat sich ebenso wieder entspannt wie die der Erntemaschinen. Das Marktvolumen Frankreichs für die gesamte Landtechnik stieg 2007 um 13 Prozent auf rund 3,7 Milliarden Euro.¹³

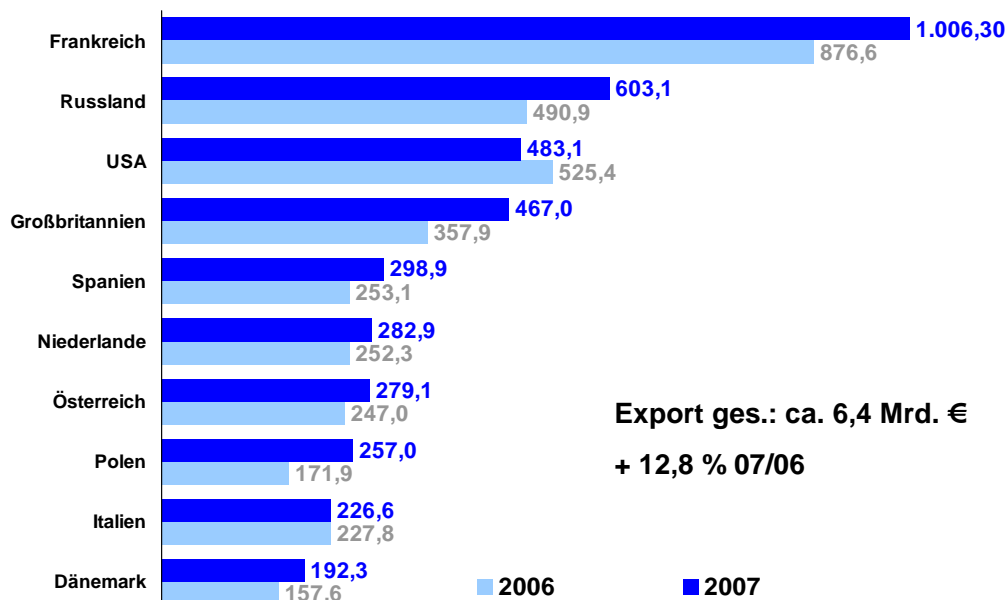
3.3. Der Exportmarkt im Überblick

Insgesamt ist Europa der wichtigste Absatzmarkt für deutsche Landmaschinenhersteller. Mit einem Wert von 4,1 Milliarden Euro gingen 2007 63,7 Prozent aller Ausfuhren in die aus 27 Ländern bestehende Europäische Union (EU-27). Dies ist eine Steigerung von 18,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mit 18,6 Prozent Anteil an den Ausfuhren ist das sonstige Europa in 2007 der zweitwichtigste Absatzraum für deutsche Landmaschinenhersteller. Mit einer Exportsteigerung von 22,8 Prozent stieg Russland zum zweitwichtigsten Exportland für deutsche Landtechnik auf. Mit insgesamt 8,5 Prozent folgt Nordamerika (USA und Kanada) an dritter Stelle. Die deutschen Exporte nach Nordamerika gingen 2007 um 7,2 Prozent zurück. Im wesentlichen ist dieser Rückgang den schrumpfenden Exporten auf den US-amerikanischen Markt geschuldet. Einen Überblick über zehn größten Abnehmerländer von Landmaschinen aus der Bundesrepublik Deutschland gibt die folgende Abbildung.

¹³ VDMA, Wirtschaftsbericht Landtechnik 2008, Frankfurt am Main 2008, Seite 20.

Export von Landmaschinen aus Deutschland

Die 10 größten Abnehmerländer 2007 (in Mio.€)

Quelle: VDMA

Deutsche Landtechnik hält mit 20 Prozent den größten Anteil am Welthandelsvolumen für Landtechnik, gefolgt von den USA mit 15 Prozent, Italien mit zehn Prozent, Frankreich mit sieben Prozent, dem Vereinigten Königreich mit fünf Prozent und Japan mit vier Prozent. Damit haben die deutschen Hersteller auch 2007 wieder einmal ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit deutlich unter Beweis gestellt. Produktionsverlagerungen rein aus Kostengründen wären in diesem Kontext ökonomisch unsinnig.

Insgesamt gilt sowohl für den Binnenmarkt als auch für den Exportmarkt, dass durch Bevölkerungswachstum und begrenzte Anbauflächen eine effizientere Landwirtschaft notwendig wird. Durch die Entwicklung entsprechender Technologie können die Landmaschinenhersteller einen entscheidenden Beitrag zu einer solchen effizienteren Präzisionslandwirtschaft (z.B. GPS-Navigation, Fahrer-Assistenzsystemen, etc.) leisten.

4. Produktion und Umsatz von Landtechnik in der Bundesrepublik Deutschland

Angesichts der Marktentwicklung ist es nicht verwunderlich, dass der Produktionswert für landtechnische Maschinen und Geräte einschließlich Traktoren 2007 um 14,5 Prozent auf knapp acht Milliarden Euro angewachsen ist. Ein Trend der sich seit 2003 in kontinuierlich wachsenden Produktionswerten ausdrückt¹⁴.

In die beiden Hauptgruppen Ackerschlepper und Landmaschinen (ohne Traktoren) unterteilt, sieht der Produktionsverlauf wie folgt aus:

Die Produktion von Ackerschleppern wuchs im Zeitraum von 2003 bis 2007 um 72,6 Prozent.

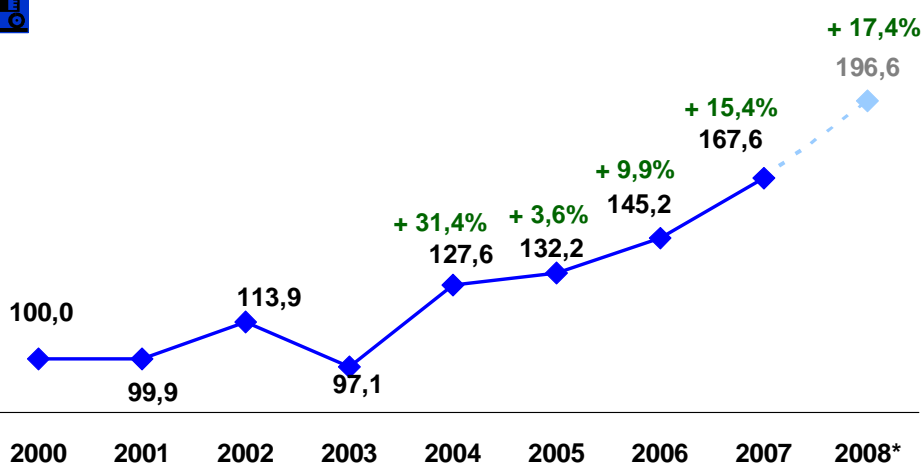
Der Trend der Produktionssteigerung wird sich 2008 fortsetzen. Gemäß der Hochrechnung, die auf den Werten des ersten Halbjahrs 2008 beruht könnte es zu einer nochmaligen Produktionssteigerung im zweistelligen Bereich kommen.

Ackerschlepper

Produktion 2000 – 2008* (Index 2000 = 100)



Vorstand



*)Hochrechnung Berichtsgröße: 50+

Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

4

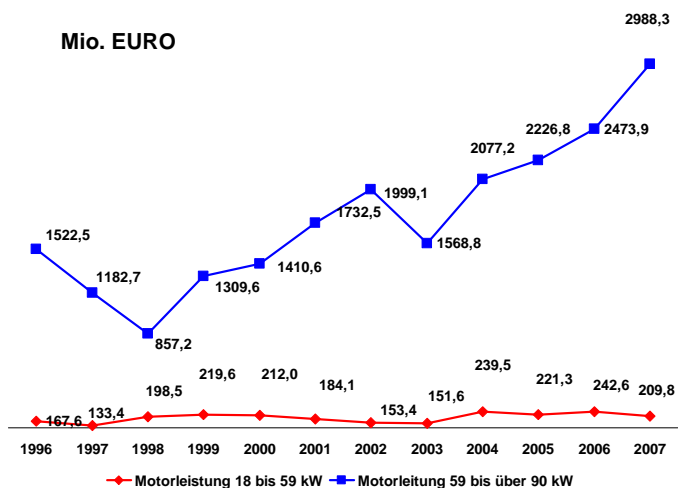
¹⁴ Durch das Gesetz zur Entlastung der Unternehmen von statistischen Meldepflichten werden ab dem Jahr 2007 nur noch Daten für Betriebe ab 50 und mehr Beschäftigte erhoben. Durch diese Umstellung der Statistik von Betrieben ab 20 und mehr Beschäftigte auf Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten ist es nur noch bedingt möglich, die Entwicklung über einen längeren Zeitraum zu vergleichen. Dies führt zu einer Abweichung von 1,8 Prozent beim Umsatz von Ackerschleppern und 7,1 Prozent bei sonstigen Landmaschinen.

Bei Ackerschleppern ist der Trend hin zu schwereren Maschinen zu beobachten, deren Ursache im Strukturwandel und den Konzentrationsprozessen in der Landwirtschaft und der Zunahme von Lohnunternehmen zu suchen ist.

Produktion von Traktoren verschiedener Größenklassen



| Vorstand



2007/06

- ↻ Traktoren leicht: -15,3%
- ↻ Traktoren schwer: +20,8%

Ausgewählte Unternehmen:

- ↻ John Deere
- ↻ Fendt (Agco-Group)
- ↻ Same Deutz-Fahr

keine Traktorenproduktion in D:

- ↻ Claas (Renault)
- ↻ CNH

Quelle: Statistisches Bundesamt; zum Absatz bestimmte Produktion nach Wert (2931 21 500 bis 2931 23 700 der GP2002, ohne Reparatur und Instandhaltung)

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

5

Die Produktion von Traktoren der Größenklasse mit einer Motorleistung von 59 bis über 90 kW nahm 2007 wertmäßig um über 20 Prozent zu. Innerhalb dieser Gruppe haben die Traktoren mit einer Motorleistung von über 90 kW deutlich überproportional an Bedeutung gewonnen. Die Zahl der produzierten Einheiten stieg von gut 20.000 auf über 30.000. Wertmäßig bedeutet dies eine Produktionssteigerung von knapp 1,4 Milliarden Euro im Jahr 2006 auf gut 2,1 Milliarden Euro im Jahr 2007. Das entspricht einer Steigerungsrate von 55,5 Prozent!

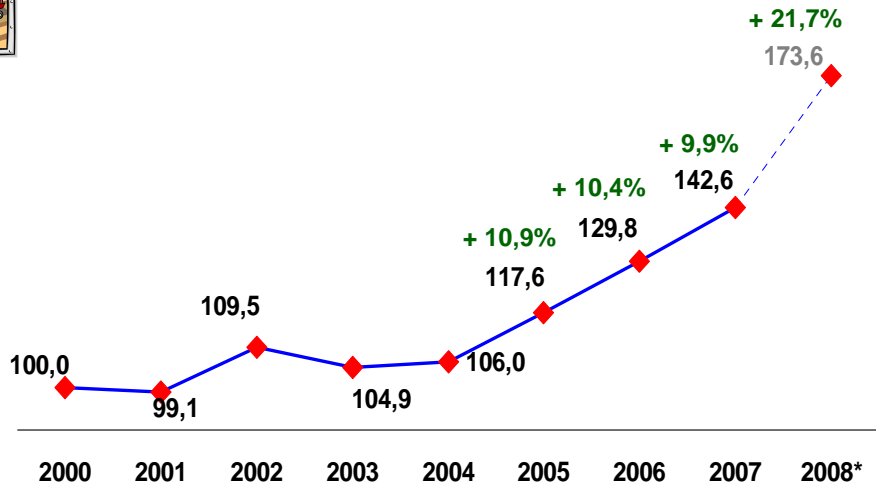
Die Produktion aller übrigen Landmaschinen wuchs im gleichen Zeitraum von 2003 bis 2007 um 35,9 Prozent. Seit 2005 wuchs die Produktion jährlich um rund zehn Prozent. Ein Trend, der sich voraussichtlich auch 2008 fortsetzen wird.

Landmaschinen

Produktion 2000 – 2008* (Index 2000 = 100)



| Vorstand



*)Hochrechnung Berichtsgröße: 50+

Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

6

In nahezu allen Maschinengruppen der Landtechnik stieg die Produktion. Besonderheiten sind beispielsweise, dass bei den Mähdreschern auch wieder kleinere Einheiten, so genannte „Bauernmähdrescher“, einen wachsenden Markt haben. Durch die höheren Getreidepreise können sich viele Landwirte den Wunsch nach eigenen Erntefahrzeugen erfüllen. Der Feldhäcksler-Boom ist auf den erweiterten Maisanbau für die Biogaserzeugung zurückzuführen. Bei den Ballenpressen setzt sich der Trend zu Großpackpressen für Lohnunternehmen, Maschinengemeinschaften und große Landwirtschaftsbetriebe fort. Bei Mähwerken, Wendern und Schwadern geht der Trend hin zu größeren Arbeitsbreiten.

Produktion ausgewählter Landmaschinen in Deutschland



| Vorstand

Produktion ausgewählter Landmaschinen in Deutschland				
Angaben in Stück	2005	2006	2007	Veränderung
Mähdrescher	6.087	6.658	6.994	5,0 %
Feldhäcksler	1.697	1.902	2.098	10,3 %
Mähwerke	18.819	18.502	17.671	-4,5 %
Wender und Schwader	29.090	24.994	18.837	-24,6 %
Pressen	6.768	6.133	6.363	3,8 %
Pflüge	2.689	3.719	4.297	15,5 %
Sämaschinen	7.355	8.269	9.572	15,8 %
Pflanzenschutzgeräte	2.133	2.793	3.042	8,9 %

Quelle: VDMA

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

7

Allerdings wurde in den meisten Unternehmen der Branche die Fertigungstiefe verringert. So geht aus dem Branchenmonitor der IG Metall - der das Ergebnis einer 2007 durchgeführten Betriebsrätebefragung ist – hervor, dass 50 Prozent der befragten Unternehmen in den letzten Jahren die Fertigungstiefe verringert haben.

Dieser Trend zur Verringerung der Fertigungstiefe scheint sich aber zu verlangsamen. Bemerkenswert ist, dass die Verringerung der Fertigungstiefe nicht in gleichem Maße zum Abbau der Beschäftigung an den Standorten, die an der Befragung teilnahmen, führte.

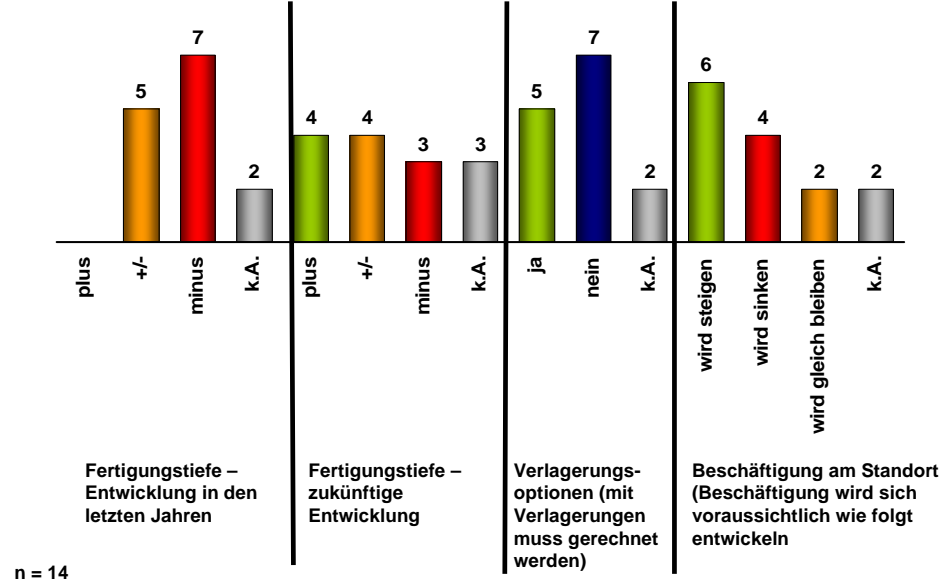
An dieser Befragung nahmen Betriebsräte von 14 Betrieben teil. Dies entspricht einer Rückläuferquote von 82 Prozent. Diese Stichprobe repräsentiert rund 42,2 Prozent der Branchenbeschäftigten in der Bundesrepublik Deutschland.

Landmaschinenindustrie 2007



Vorstand

Einschätzung zukünftiger Entwicklungen für das eigene Unternehmen



FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

8

Analog zur Produktion entwickelte sich der Umsatz. Bei den Ackerschleppern beläuft sich das Umsatzplus 2007 auf 17,5 Prozent und erreicht damit einen Wert von fast 3,8 Milliarden Euro.

Ackerschlepper

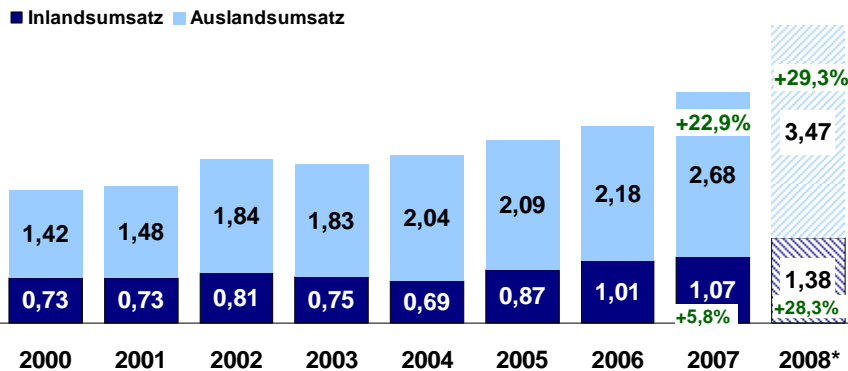


Vorstand

Umsätze von 2000 bis 2008* in Mrd. €



Gesamtumsatzplus
 2007 von 17,5% auf 3,76 Mrd. €
 2008* schätzungsweise von 29,0% auf 4,85 Mrd. €



*)Hochrechnung Berichtsgröße: 50+

Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

9

Diese positive Tendenz wird sich voraussichtlich 2008 fortsetzen. Der Exportmarkt ist für die Ackerschlepperproduzenten von besonderer Bedeutung. Wurden noch zu Beginn des Jahrtausends rund 66 Prozent der Umsätze im Exportgeschäft erzielt, so stieg der Anteil bis 2007 auf über 71 Prozent.

Die Umsatzzuwächse bei den weiteren Landmaschinen waren 2007 mit einem Plus von fast 13 Prozent ebenso beeindruckend. Es wurde ein Umsatz von rund 4,9 Milliarden Euro erreicht. Hier nahm die Bedeutung des Exportmarkts deutlich zu. Im Jahr 2000 lag der Anteil der Exportumsätze noch bei 42 Prozent. 2007 war dieser Anteil auf über 62 Prozent gestiegen. Das Umsatzwachstum wird 2008 fortgesetzt werden.

Landmaschinen

Umsätze von 1995 bis 2008* in Mrd. €



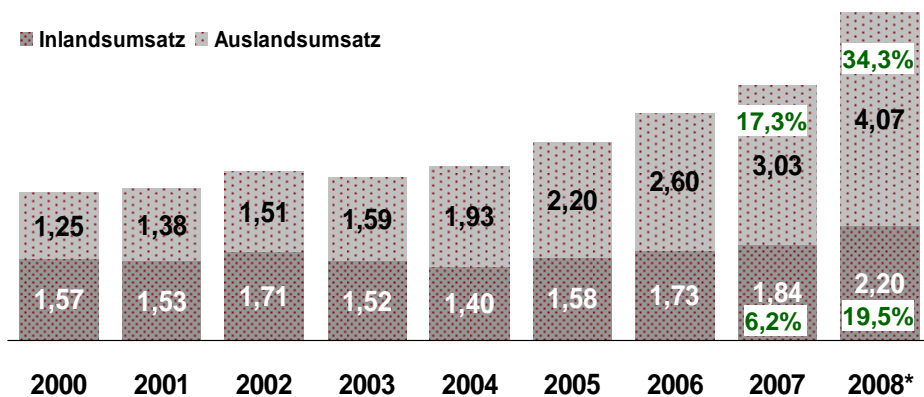
| Vorstand



Gesamtumsatzplus

2007 von 12,8% auf 4,87 Mrd. €

2008* schätzungsweise von 28,8% auf 6,27 Mrd. €



*)Hochrechnung

Berichtsgröße: 50+

Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

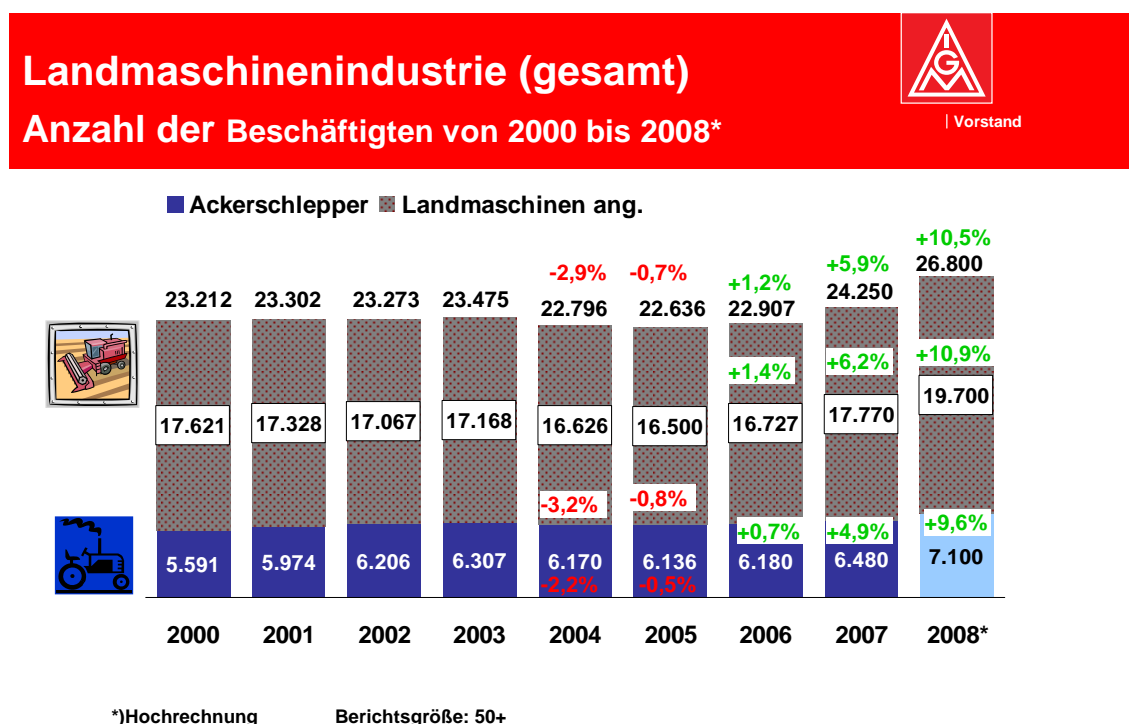
10

Angesichts Finanzmarktkrise und Konjunkturabkühlung könnten die Umsätze 2008 niedriger ausfallen, als in der Hochrechnung¹⁵ dargestellt. Dennoch bestätigt auch der VDMA, dass angesichts des enormen Umsatzwachstums der Landtechnik-Industrie im ersten Halbjahr 2008 von 29 Prozent und dem bestehenden Auftragspolster insgesamt mit einem deutlichen Umsatzwachstum im Gesamtjahr gerechnet werden kann.

¹⁵ Basierend auf den Werten der Monate Januar bis September 2008.

5. Beschäftigungsentwicklung¹⁶

Die seit Jahren in der Branche steigende Produktion drückte sich zunächst nicht in entsprechend steigenden Beschäftigtenzahlen aus. Bis zum Jahr 2005 gab es immer noch einen leichten Beschäftigungsrückgang. Die Unternehmen verharrten mehr oder weniger auf dem Beschäftigungsstand der durch den Abbau der Stellen Ende der 90er Jahre erreicht wurde. Erst 2006 zeichnete sich die Trendwende mit einer leichten - aber gemessen an den exorbitanten Produktionszuwächsen - immer noch zu geringen Beschäftigungszunahme von 1,2 Prozent auf rund 22.900 Beschäftigte in der Branche ab.



Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

11

Erst das Jahr 2007 brachte auch für die Beschäftigungsentwicklung offensichtlich die Trendwende. Die Zahl der Beschäftigten wuchs um knapp sechs Prozent auf im Jahresdurchschnitt 24.250 an. Mit einem stärkeren Anstieg der Beschäftigung dürfte 2008 gerechnet werden. Doch angesichts der konjunkturellen Eintrübung bleibt abzuwarten, ob der Beschäftigungszuwachs 2008 so hoch wie in der dargestellten Hochrechnung¹⁷ ausfallen wird.

Gemessen an den zweistelligen Produktionssteigerungen war der Beschäftigungszuwachs 2007 bzw. erstes Halbjahr 2008 immer noch zu gering, so dass davon ausgegangen werden kann, dass die gestiegene Produktion über Arbeitsverdichtung und Leiharbeit aufgefangen wurde.

¹⁶ Durch das Gesetz zur Entlastung der Unternehmen von statistischen Meldepflichten werden ab dem Jahr 2007 nur noch Daten für Betriebe ab 50 und mehr Beschäftigte erhoben. Durch diese Umstellung der Statistik von Betrieben ab 20 und mehr Beschäftigten auf Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten ist es nur noch bedingt möglich, die Entwicklung über einen längeren Zeitraum zu vergleichen. Wegen der Umstellung in der Statistik reduziert sich die Anzahl der Beschäftigten bei den Ackerschleppern um 4,9 Prozent und bei den sonstigen Landmaschinen um 11,1 Prozent.

¹⁷ Basierend auf den Werten der Monate Januar bis September 2008.

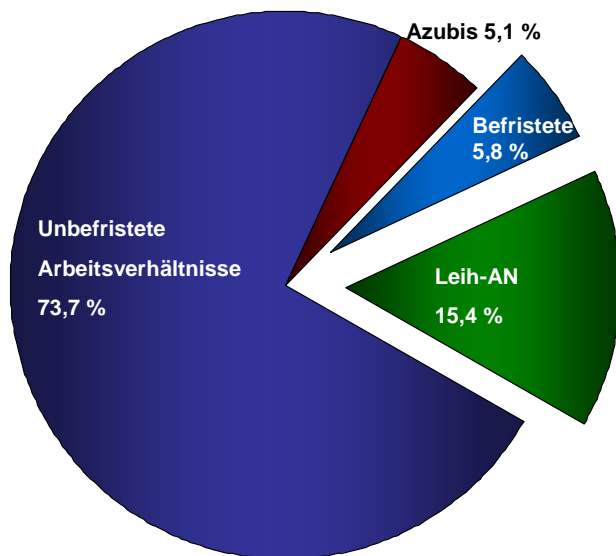
Man kann davon ausgehen, dass bis in die erste Jahreshälfte 2007 eine durchschnittliche Leiharbeitsquote von rund 15 Prozent in der Landtechnikbranche der Regelfall war¹⁸.

Landmaschinenindustrie 2007



Vorstand

Art der Beschäftigungsverhältnisse (1. HJ 2007)



n = 14

Von den 11.119 Arbeitsverhältnissen* sind:

➔ 8.199 unbefristet

➔ 648 befristet (einschl. 80 Werkverträge)

- Zunahme: 7 Nennungen
- Keine Zunahme: 6 Nennungen
- Keine Angabe: 1 Nennung

➔ 565 Azubis

➔ 1.707 Leiharbeitnehmer**

- Zunahme: 8 Nennungen
- Keine Zunahme: 4 Nennungen
- Keine Angabe: 2 Nennungen

*) AGCO-Fendt nur MOB

**) jeweils Höchstwerte

Erst zur zweiten Jahreshälfte 2007 zeichnete sich eine Beschleunigung der Beschäftigungszunahme ab. Die Anzahl der Beschäftigten der Branche hat im Jahresdurchschnitt 2007 fast sechs Prozent auf über 24.000 zugenommen. Vielfach gelang es den Betriebsräten der Landtechnik befristete Arbeitsverhältnisse in unbefristete umzuwandeln bzw. dafür zu sorgen, dass Leiharbeitnehmer in die Stammelegschaft übernommen wurden. Dennoch sieht sich die Branche einem Fachkräftemangel ausgesetzt, der zum Teil seine Ursache in der Jahre zuvor sträflich vernachlässigten Ausbildung bzw. mangelnder Attraktivität eines Ingenieursstudium hat.

¹⁸ Branchenmonitor Landtechnik 2007, Betriebsrätebefragung der IG Metall

Landmaschinenindustrie 2007



| Vorstand

Betrieblicher Arbeits- und Beschäftigungswandel

Aufbau von Beschäftigung

• Fertigung	4
• Montage	5
• Qualitätssicherung	1
• Konstruktion	3
• F & E	6
• Neue Produkte (AMS)	1
• Verwaltung	3
• Marketing & Vertrieb	2
• Service	1
• Financial Service	1
• Ausbildung	1
• Angestellte	1
• Ersatzteillager	1
• Farbgebung	1
• Alle Bereiche	1

Abbau von Beschäftigung

• Ersatzteillager	2
• Lager allgemein	1
• Schließung werkseigener Niederlassungen	1
• Fertigung von Produktgruppen eingestellt	1
• Montage und (mech.) Fertigung/Vorfertigung	4
• Blechverarbeitung	1
• Werkzeugbau	1
• Schweißerei	1
• Schmiede	1
• In allen Bereichen	1

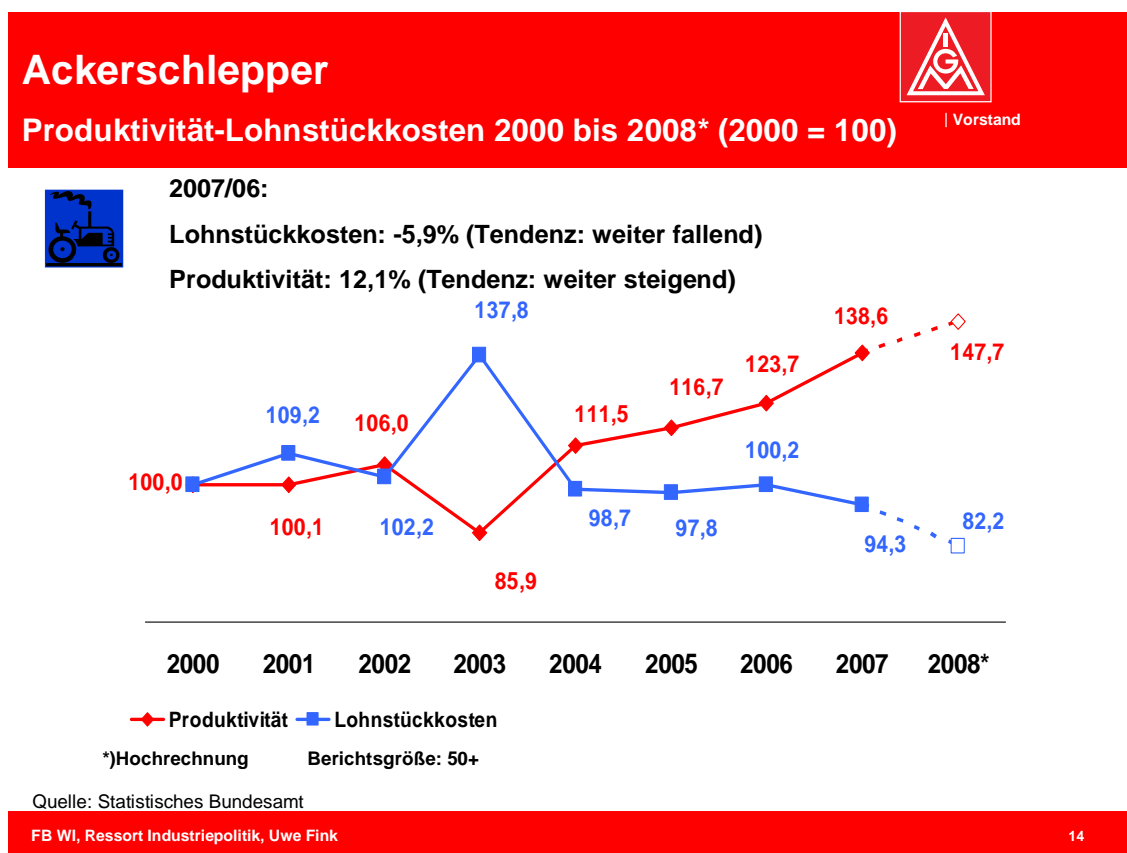
n = 14/Mehrfachnennungen

Wie aus dem Branchenmonitor Landtechnik der IG Metall hervorgeht, findet der Beschäftigungsaufbau überwiegend in strategischen Bereichen wie Forschung und Entwicklung, aber auch in Fertigung und Montage, statt. Abgebaut wird gegenwärtig überwiegend noch in den Bereichen, die Rückschlüsse auf eine angestrebte Verringerung der Fertigungstiefe zulassen.

6. Produktivität und Lohnstückkosten

Die Wettbewerbssituation der deutschen Landmaschinenhersteller hat sich in den letzten Jahren deutlich verbessert. Bestätigt wird das neben der ständig wachsenden Exportquote durch die Entwicklung von Produktivität und Lohnstückkosten.

Die Produktivität der Hersteller von Ackerschleppern stieg im Zeitraum von 2000 bis 2007 um mehr als 38 Prozentpunkte, während die Lohnstückkosten mehr als fünf Prozentpunkte unter dem Niveau des Jahres 2000 liegen. Der beschriebene Trend fallender Lohnstückkosten und steigender Produktivität wird sich in der Traktorenfertigung auch 2008 fortsetzen.



Die Produktivität der Hersteller sonstiger Landmaschinen stieg seit 2000 um über 32 Prozentpunkte, die Lohnstückkosten verringerten sich um mehr als 20 Prozentpunkte.

Landmaschinen



| Vorstand

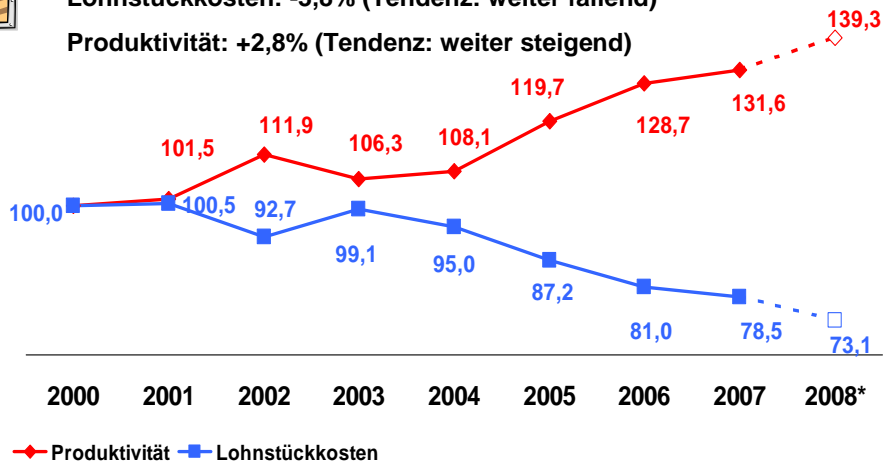
Produktivität-Lohnstückkosten 2000 bis 2007 (2000 = 100)



2007/06

Lohnstückkosten: -3,8% (Tendenz: weiter fallend)

Produktivität: +2,8% (Tendenz: weiter steigend)



*)Hochrechnung Berichtsgröße: 50+

Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

15

Auch hier wird sich die Tendenz fallender Lohnstückkosten und steigender Produktivität 2008 fortsetzen.

Angeht die Entwicklung von Produktivität und Lohnstückkosten haben die deutschen Standorte der Landtechnik eine sehr hohe Wettbewerbsfähigkeit.

7. Auftragseingang

Sowohl die Auftragseingänge der Hersteller von Ackerschleppern als auch die der Hersteller von sonstigen Landmaschinen liegen 2007 deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Insbesondere im letzten Quartal 2007 und den ersten beiden Quartalen 2008 steigen die Auftragseingänge in zweistelliger (!) Größenordnung.

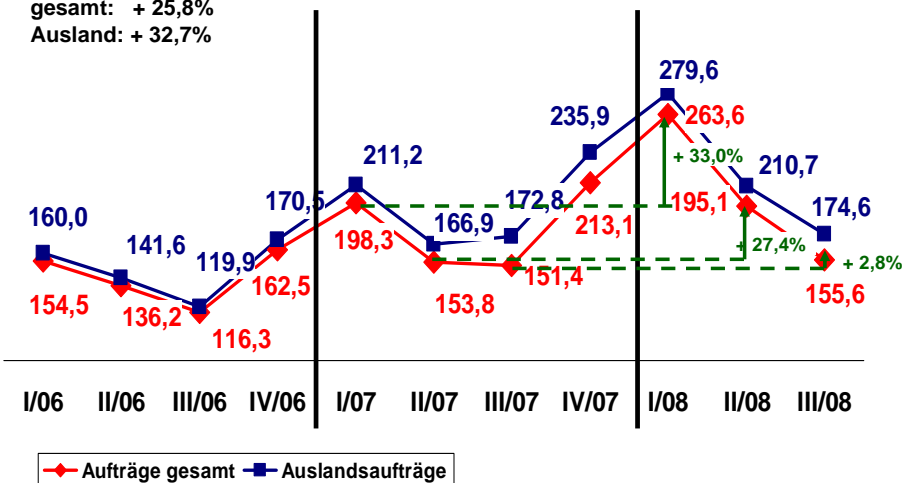
Ackerschlepper

Aufträge 1. Quartal 2006 bis 3. Quartal 2008 (Index 2000 = 100) ^{1) Vorstand}

Es ist



2007/06
 gesamt: + 25,8%
 Ausland: + 32,7%



Berichtsgröße: 50+

Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

17

also ein ausreichend großes Auftragspolster vorhanden, das die Produktion bis ins Jahr 2009 sichert. Der Auftragsrückgang der sich in der Hochrechnung des dritten Quartals darstellt, könnte auch saisonbedingt sein.

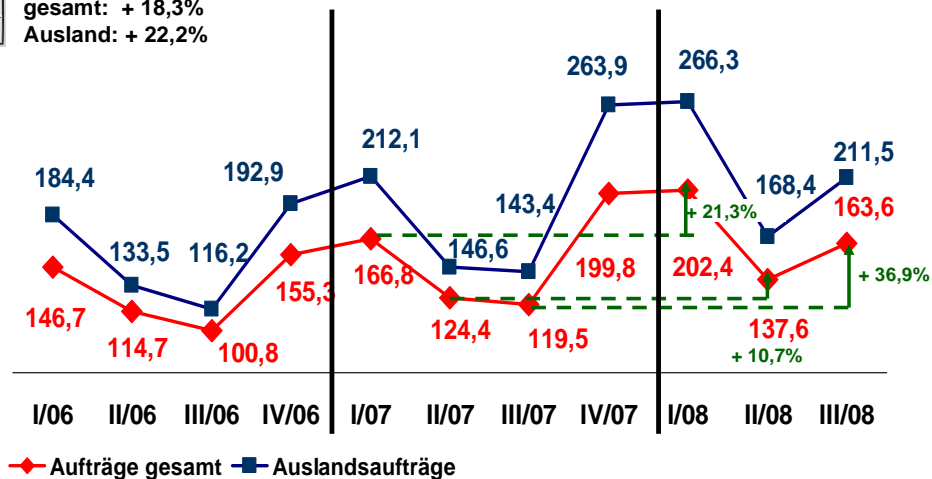
Landmaschinen



Aufträge 1. Quartal 2006 bis 3. Quartal 2008 (Index 2000 = 100)¹⁹ Vorstand



2007/06
gesamt: + 18,3%
Ausland: + 22,2%



Quelle: Statistisches Bundesamt

FB WI, Ressort Industriepolitik, Uwe Fink

16

Mit einem Anstieg von 18,3 Prozent liegt das Auftragsniveau 2007 deutlich über dem Vorjahr. Dieses Auftragseingangswachstum setzt sich unvermindert in den ersten drei Quartalen fort.

Für die Branche insgesamt - also Ackerschlepper und sonstige Landmaschinen zusammen - nahm der Auftragseingang 2007 um 26 Prozent zu. Getragen wird dieser Zuwachs vor allem aus der Auslandsnachfrage, diese nahm im genannten Zeitraum um 32 Prozent zu. Nach wie vor herrscht in den aufstrebenden Agrarländern Mittel- und Osteuropas ein enormer Nachholbedarf. Aber auch vom Binnenmarkt, vor allem aus Süd- und Ostdeutschland, kommen aufgrund der gestiegenen Preise für Agrarprodukte Impulse. Die Inlandsnachfrage stieg 2007 um 13 Prozent. Grundsätzlich wird das Investitionsverhalten der deutschen Lohnunternehmer und Landwirte für die kommenden zwei bis drei Jahre aus deren positiv ausfallenden Erwartungshaltung abgeleitet. So wird prognostiziert, dass der Traktorenmarkt in Deutschland 2008 auf über 30.000 Einheiten ansteigen wird.

Die als gesättigt geltenden Märkte Westeuropas sahen sich 2006 und 2007 mit Lieferknappheit seitens der Hersteller konfrontiert. Es war ein „Verkäufermarkt“ entstanden, wo die Nachfrage das Angebot übersteigt. Fortgesetzter Strukturwandel der landwirtschaftlichen Betriebe, Druck auf die Intensivierung der landwirtschaftlichen Erzeugung und die dazu notwendige Nutzung neuester Technologien sorgt für Dynamik auf den westeuropäischen Märkten. „In einem künftigen Konjunkturabschwung könnten die gut mit neuester Technik ausgestatteten Landwirte allerdings auch wieder mehr Raum für wieder längere Investitionszyklen haben!“¹⁹

¹⁹ Wolfgang Kutschenreiter, Im Aufwind durch Globalisierung. 2007 und 2008 sind zwei Landtechnik-Spitzenjahre – Der Wirtschaftsbericht des VDMA Landtechnik gibt Aufschluss, in: Eilbote, 36/2008, Winsen/Luhe 2008, Seite 10.

8. Strukturveränderungen und Konzentrationsprozesse im Landmaschinensektor

Konzentrationsprozesse haben selbstverständlich auch im Landmaschinensektor stattgefunden und werden auch in Zukunft weitergehen. Dennoch haben nicht alle Unternehmen der Landtechnik diese Wachstumsstrategie angewandt. Im folgenden sollen diese unterschiedlichen Strategien anhand einiger ausgewählter Unternehmensbeispiele näher beleuchtet werden. Der ursprüngliche Plan, eine umfassende Übersicht über die gesamte Entwicklungsgeschichte aller Unternehmen der Landtechnikbranche darzustellen, würde den Rahmen dieses Branchenreports sprengen und wurde daher aufgegeben.²⁰



8.1. Übernahmen

Die Wachstumsstrategie „Übernahmen“ wird dargestellt am Beispiel der Konzerne Kverneland und AGCO.

²⁰ Die Unternehmensportraits beschränken sich im wesentlichen auf die Unternehmen, die durch ihre Betriebsräte im Branchenteam des IG Metall Netzwerks Landtechnik vertreten sind. Als wichtige Quelle diente das Standardwerk von Georg Bauer: Faszination Landtechnik. 100 Jahre Landtechnik – Firmen und Fabrikate im Wandel, Frankfurt am Main 2003.

8.1.1. Kverneland

Die Gründung von Kverneland geht zurück auf das Jahr 1879 im norwegischen Stavanger. Das Unternehmen ist durch Firmenübernahmen, zunächst in Norwegen und Skandinavien, später auch in anderen europäischen Ländern, ständig gewachsen. Die Ausweitung von Produktion und Produktgruppen durch strategische Übernahmen von Konkurrenten im ursprünglichen Produktionssegment der Bodenbearbeitungsgeräte trugen zur Entwicklung von Kverneland zu einem der modernsten und größten Pflugerhersteller weltweit bei.

Von Kverneland wurden so folgende Pflugerhersteller übernommen:

- 1955: die norwegische Globus A/S
- 1972: die dänische Plovfabrikken Fraude A/S
- 1984: die norwegische Pflugfabrik Kyllingstad

Weitere Übernahmen in anderen landtechnischen Segmenten sollten folgen. Die ursprüngliche Produktion von Bodenbearbeitungsgeräten im Kverneland-Konzern wurde ausgeweitet auf Kartoffeltechnik, Hallenbau, Geräte für die Saatbettbereitung, Drilltechnik, Düngestreuer, Feldspritzen, Grünlandtechnik, Pressen, Wickeltechnik, Fütterungstechnik und Maschinen für den Weinbau:

- 1986: die norwegische Underhaug Fabrikk AS (gegründet 1907), ein Hersteller von Kartoffelpflanz- und -erntetechnik, Steinsammler, Stein- und Wurzelbrecher und kleine Fütterungswagen.
- 1993: Taarup mit Standorten in Kerteminde (Dänemark) und Kidd (Großbritannien), ein Unternehmen mit einem nahezu vollständigen Programm an Futtererntemaschinen, mit der Ausnahme von Aufsammelpressen und Selbstfahrrn.
- 1994: Übernahme eines Anteils von 26 Prozent und Gründung einer strategischen Allianz mit der 1948 in Soest gegründeten Accord GmbH & Co. KG (ursprünglich Landmaschinenfabrik Heinrich Weiste & Co.). Accord war zu diesem Zeitpunkt ein namhafter Hersteller von Sätechnik, der zahlreiche Innovationen wie die Schnellkupplung „Weiste-Dreieck“, Pneumatic-Säsysteme und pneumatische Drillmaschinen vorweisen konnte.
- 1995: Erwerb eines 50 Prozent Anteils an Macchine Agricole Maletti ein Hersteller von Bodenfräsen aus Modena in Italien.
- 1996: Komplette Übernahme von Accord.
- 1997: Komplette Übernahme von Macchine Agricole Maletti, Aufbau von zwei neuen Vertriebsunternehmen in den USA und Polen, sowie die 100-prozentige Übernahme der Firma Silo-Wolff KG aus Lauenförde, die seit 1956 die deutsche Vertretung von Kverneland war.
- 1998: Übernahme der Firma Greenland, die bis zu diesem Zeitpunkt Bestandteil des niederländischen Industriekonzerns Thyssen Bornemisza war. Kverneland hat mit dieser Übernahme seine Marktposition in Frankreich, Deutschland und Großbritannien gestärkt. Greenland verschwand jedoch als Produktname, während Vicon als Marke von Kverneland gestärkt wurde. Die Kooperation mit der Same-Deutz-Fahr-Group über den Vertrieb von Same-Deutz-Fahr Produkten wurde um fünf Jahre verlängert.

- Gründung einer gemeinsamen Niederlassung mit dem japanischen Baumaschinenhersteller Komatsu in den USA.
- Ende 1998: Übernahme der kompletten Rau-Gruppe und 75 Prozent der britischen Ferrag Ltd. Die Rau-Gruppe mit ihren drei Unternehmen gehörte zum damaligen Zeitpunkt zu den führenden Herstellern von Feldspritzen, Zinkenrotoren, Kreiseleggen, Grubber, Zinkeneggen und Scheibeneggen.
- 2000: Übernahme der französischen Gregoire S.A., einem der weltweit größten Hersteller von Traubenerntetechnik.
- 2000: Konzentration der Produktion mechatronischer Systeme für die ganze Kverneland Gruppe im ehemaligen Vicon-Werk im niederländischen Nieuw-Vennep.
- In Osteuropa wurde die Kvernelandgruppe durch entsprechende Vertriebsorganisationen aktiv. Im Jahr 2000 mit der Kverneland Hungarian Kft., Szolnok und 2002 mit der Kverneland Group Baltic AS in Estland. Im Jahr 2005 folgten weitere Vertriebsorganisationen in Russland und darüber hinaus in der VR China.
- Im April 2008 wurde das zentrale Ersatzteillager für den französischen und deutschen Markt in Metz eröffnet.

Die Strategie von Kverneland zur Marktanteilsausweitung in den drei so entstandenen Sparten Bodenbearbeitung, Grünland und Aussaattechnik ist neben der Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte eindeutig der strategische Zukauf entsprechender Hersteller. Verbunden mit den Akquisitionen ist ein entsprechender Restrukturierungsprozess innerhalb der Gruppe zur Vermeidung von Überschneidungen. Der Logik der Eigentümer fallen in dieser Restrukturierung Standorte und Arbeitsplätze zum Opfer. Zuletzt wurde der Kverneland Standort im süddeutschen Gottmadingen (ehemaliges Greenland-Werk) im Jahr 2006 geschlossen. 293 Beschäftigte verloren ihren Arbeitsplatz zu einem Zeitpunkt, als sich die Landtechnikbranche schon im dritten Aufschwungsjahr hintereinander, sowie glänzenden Prognosen für den weiteren konjunkturellen Verlauf, befand.

8.1.2. AGCO Corporation

Fanden die Übernahmen durch den Kvernelandkonzern noch im europäischen Maßstab statt, so sind die Dimensionen der Übernahmen durch den AGCO Konzern im weltweiten Maßstab angesiedelt.

AGCO mit Sitz in Duluth, Georgia (USA) ist ein junger Konzern, der jedoch im Laufe seiner kurzen Geschichte zahlreiche Traditionsunternehmen zugekauft hat, die auf eine weit längere Firmengeschichte zurückblicken können.

AGCO geht auf das US-amerikanische Engagement der Kölner Klöckner-Humboldt-Deutz AG zurück. 1990 kaufte Robert J. Ratliff bis dahin Geschäftsführer von Deutz-Allis zusammen mit einer Investorengruppe diese Firma von der Kölner Muttergesellschaft und gründet die AGCO Corporation. KHD zieht sich damit nach mehreren verlustreichen Jahren vom US-Markt zurück. Dem neuen Unternehmen gelingt es schon im selben Jahr aus der Verlustzone zu kommen und einen Gewinn von 8 Millionen US-Dollar zu erwirtschaften. Die neue Strategie besteht aus folgenden Punkten:

- Weiterentwicklung des bestehenden Händlernetzes und Erschließung neuer Vertriebswege.
- Technisch solides Produktprogramm.
- Stärkung und Reorganisation der Ersatzteildistribution für alle Produktlinien gemeinsam.
- Aufbau einer Finanzierungsgesellschaft zur Finanzierung der Endverkäufe.

In den folgenden Jahren wächst der Konzern durch weltweite Zukäufe:

- 1990: Übernahme des Mähdrescherherstellers Allis Gleaner Co.
- 1991: Übernahme der Traktorensparte des vorher in Konkurs gegangenen Lastwagenherstellers White Motor Corporation.
- 1991: Kooperation mit der Same-Lamborghini-Hürlimann-Gruppe (SLH-Gruppe) über die Vermarktung von Same-Traktoren von 40 bis 130 PS. Diese Vertriebsrechte für den US-Markt wurden im darauf folgenden Jahr noch auf SLH Spezialtraktoren ausgeweitet.
- 1993: Vertriebsrechte für Massey Ferguson in Nordamerika und Übernahme der Firma White New Idea, die Düngestreuer, Pflanzmaschinen u.a. herstellt.
- 1994: Übernahme von Massey Ferguson, Mc Connel (Knicklenker-Großtraktoren) und Black Machine (Pflanzmaschinen).
- 1995: Übernahme der Ag Equipment-Gruppe, die Bodenbearbeitungs- und Bestellmaschinen fertigt.
- 1996: Übernahme des brasilianischen Herstellers Iochpe-Maxion (Traktoren, Mähdrescher und landwirtschaftliche Geräte) mit dem Ziel, das Engagement auf dem lateinamerikanischen Markt zu stärken. Maxion produzierte bisher Traktoren von Massey Ferguson in Lizenz. Besonders interessant für die Übernahme waren auch die Vertriebsorganisationen von Maxion in Argentinien, Chile, Ecuador, Paraguay und Uruguay. Im selben Jahr wurden noch die Western Combine Corp., die Portage Manufacturing und die Deutz Argentina übernommen. AGCO hat sich damit eine führende Position auf den lateinamerikanischen Märkten geschaffen.
- 1997: Übernahme des 1928 gegründeten bayrischen Traditionsunternehmens Xaver Fendt GmbH & Co. zu einem Kaufpreis von 326 Millionen US-Dollar, wobei auch alle Schulden in Höhe von 38 Millionen DM mit übernommen wurden. Der letzte große unabhängige deutsche Traktorenhersteller wurde dadurch von einem ausländischen Konzern übernommen. Die deutschen Fendt-Standorte firmieren seither unter dem Namen AGCO GmbH. AGCO konnte damit seine Position auf dem westeuropäischen Markt festigen und verbreitern. Durch die Fendt-Traktoren gelang es dem Konzern gleichzeitig ein Premiumprodukt in Nordamerika anzubieten. Die Fendt-Caravan-Aktivitäten wurden jedoch an einen Wettbewerber verkauft.
- 1998: Akquisition der SpraCoupe-Produktlinie von Melroe (Bobcat), die selbstfahrende Pflanzenschutzspritzen herstellt. Im selben Jahr wurde das Unternehmen Willmar übernommen, das mit seinen Produkten wie Feldspritzen, Düngestreuern und knickgelenkten Ladefahrzeugen das Angebot von SpraCoupe hervorragend ergänzte.

- 1999: Übernahme der Great Plains Manufacturing Inc., die im Schwerpunkt Drillmaschinen, Einzelkornsaatgeräte und Pflanzenschutzspritzen herstellt. Ziel war die Marktführerschaft in diesem Segment in Nordamerika. Der einsetzende Nachfragerückgang in der Landtechnik führte zu Personalabbau um 1.400 Beschäftigte, Produktionsrückgang und sinkenden Umsätzen. AGCO versuchte damals mit seiner Multimarken-Strategie – mittlerweile sind 17 Marken unter dem Konzerndach – und einem weltweiten Vertriebsnetz den Nachfragerückgang zu überstehen.
- Im Jahr 2000 wurde die Kooperation mit der Same-Gruppe, die zu sieben Prozent an AGCO beteiligt ist, verstärkt und zog entsprechende Umstrukturierungen und Arbeitsplatzverluste in Europa, aber auch Nordamerika, nach sich. So wurde beispielsweise das Deutz-Fahr Mähdrescherwerk in Lauingen geschlossen.
- Im Jahr 2001 erfolgte die Übernahme des Traktorenwerks von Caterpillar in Illinois.
- 2004: Übernahme der skandinavischen Valtra (Valmet) (einer der letzten unabhängigen Traktorenhersteller).

8.2. Fusionen am Beispiel von Case New Holland

Mit der Fusion des zum Fiat-Konzern gehörenden Unternehmens New Holland (entstanden 1991-93 aus der weltweiten Fusion zwischen Fiatagri und Ford New Holland) und dem amerikanischen Wettbewerber Case Corp. entsteht 1999/2000 ein neuer Gigant in der Landtechnik-Branche. Fiat hatte für Case den Kaufpreis von 4,3 Milliarden US-Dollar aufbringen müssen. Sowohl das ursprünglich vom Ford-Konzern kommende Unternehmen New Holland, als auch Case, sind bereits Ergebnisse von zahlreichen vorausgegangenen Übernahmen. Die Kartellbehörden in den USA und der EU billigen die Fusion, jedoch unter der Auflage, dass sich beide beteiligten Unternehmen von verschiedenen Aktivitäten trennen müssen. Die folgenden Jahre sind von Kosteneinsparungsprogrammen und Restrukturierungen gekennzeichnet. (weitere Details zur Fusion siehe 9.1 Flächentarif bei CNH trotz zahlreicher Fusionen verteidigt.)

8.3. Organisches Wachstum durch innovative Produktstrategien und strategische Allianzen

Die Wachstumsstrategie „Produktinnovationen und Allianzen“ wird anhand der Unternehmensbeispiele Lemken und Krone dargestellt.

8.3.1. Lemken

Der 1844 in Alpen am Niederrhein gegründete Pflugerhersteller Lemken ist durch konsequenten Ausbau der Produktpalette und Produktinnovationen zum Komplettanbieter für Bodenbearbeitungstechnik geworden.



Das Produktprogramm umfasst folgende landwirtschaftlichen Geräte:

- Pflüge und Untergrundpacker,
- Grubber für die Stoppelbearbeitung und Bodenlockerung,
- Saatbettkombinationen und Kreiseleggen für die Saatbettbereitung und Bestelltechnik und
- mechanische und pneumatische Drillmaschinen

Der Ausbau der Produktpalette war bei Lemken immer mit der Entwicklung neuer Technologien verbunden (unvollständige Auswahl):

- 1964: Entwicklung des ersten Vierschar-Volldrehpfluges mit hydraulischer Drehung.
- 1980: Neue Pfluggeneration Opal.
- 1982: Erster erweiterbarer Untergrundpacker VarioPack mit Zentralrahmen.
- 1986: Scheibengrubber Smaragd.
- 1987: Erster Drehpflug mit stufenlos verstellbarer Arbeitsbreite Vari-Opal.
- 1989: Entwicklung der Kreiselegge Zirkon 6, eines neuen Konzeptes der rotierenden Bodenbearbeitung.
- 1993: Weiterentwicklung des Großgeräteprogramms durch den Systemträger Gigant.
- 1995: Entwicklung einer neuen Scheibeneggen-Grubber-Generation.
- 1998: neues Montagewerk für Drillmaschinen in Alpen.
- 1999: Vari-Titan erster Aufsatteldrehpflug mit Fahrgestell für den Einsatz in der Furche oder On-land-Pflügen.
- 2000: Mechanische Drillmaschine Saphir als kostengünstige Alternative zur Kreiselegge.

An Akquisitionen war Lemken in seiner Firmengeschichte nicht in großem Maßstab beteiligt. Lediglich der Butzbacher Drillmaschinenhersteller Hassia wurde von der in den Konkurs gegangenen dänischen Cormall-Holding übernommen und so vor dem sichern Ende bewahrt.

Mitte der neunziger Jahre des letzten Jahrhunderts schloss Lemken mit verschiedenen anderen Landtechnikherstellern Vertriebsallianzen. So sind unter anderem mit JF und Stoll die „JF-Lemken-Stoll“ zur Betreuung des französischen Marktes und die SAMARA mit Amazone, Krone, Grimme und Gruse um auf den osteuropäischen Markt eintreten zu können entstanden.

8.3.2. Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH

Die Maschinenfabrik Bernard Krone wurde 1906 in Spelle gegründet. Erste Produkte sind Bodenbearbeitungsgeräte. Nach dem Zweiten Weltkrieg sind landwirtschaftliche Anhänger, Anbauwechselflüge und Stallungstreuer dazugekommen. 1967 begann der Einstieg in die Futtererntetechnik, ab 1975 beginnt die Produktion von Maisfeldhäckslern und ab 1978 die von Rundballenpressen. Besonderheit ist hier die Endlos-Rollenkette und der geschlossene Ballenraum. 1990 folgte der Einstieg in die Futtererntemaschinenproduktion, nachdem vorher schon jahrelang Erfahrungen mit Mähwerken gesammelt wurde. Die Maschinen sind auf größte Stabilität und Flächenleistung angelegt, was letztendlich eine Reaktion auf die Nachfrage nach immer größeren und leistungsfähigeren Erntemaschinen durch Lohnunternehmer war.



Krone bereinigte 1994 seine Produktpalette und gab aufgrund des erreichten guten Marktanteils bei den Futtererntemaschinen folgerichtig das gesamte Bodenbearbeitungsgeräte-Programm mit dem immer geringer werdenden Marktanteil auf. Vorangetrieben wurde das Angebot bei den Pressen mit der Großpackenpresse BIG PACK. 1996 erfolgte der Einstieg in die Selbstfahrertechnologie mit dem BIG M.

Das Wachstum von Krone ist nicht durch Fusionen und Übernahmen gekennzeichnet, sondern durch Bereinigung des Angebots und das sich Spezialisieren auf die Futtererntemaschinenproduktion und den Anhängerbau. Bei den Futtererntemaschinen tat sich Krone immer wieder mit technologischen Neuerungen hervor. Zur Stärkung der Vertriebsstrukturen auf dem osteuropäischen Markt ist Krone an strategischen Allianzen beteiligt, wie beispielsweise seit 1996 im Projekt Samara gemeinsam mit Amazone, Grimme und Lemken, da es kaum Überschneidungen bei den angebotenen Produkten gibt. Auf die wachsende Bedeutung von Marketing und Vertrieb hat Krone mit der Krone Finance reagiert, die zusammen mit der National Westminster Bank AG 1999 gegründet wurde. Diese unternehmenseigene Bank sorgt für entsprechende Finanzierungsmöglichkeiten beim Kauf von Krone-Erntemaschinen.

8.4. Investitionsraum Osteuropa am Beispiel von Claas

Die Gründung des Familienunternehmens, das heute längst zum Global Player geworden ist, erfolgte 1913 in Clarholz, Westfalen. Sechs Jahre später zog das Unternehmen nach Harsewinkel. Claas spezialisierte sich auf Mähdrescher, Feldhäcksler und Ballenpressen. Mit dem Slogan „Claas - der Erntespezialist“ kommt hier die Fokussierung auf die Kernkompetenzen zum Ausdruck. Claas ist sowohl über eigene zusätzliche Werksgründungen gewachsen, wie 1962 mit dem neu errichteten Spezialwerk für Pick-up-Pressen im französischen Metz, als auch über strategische Zukäufe, beispielsweise der Josef Bautz GmbH in Saulgau 1969, was zu einer erheblichen Produkterweiterung im Unternehmen führte. Das USA-Geschäft erfolgte zunächst in Zusammenarbeit mit Ford, später ab 1997 in Zusammenarbeit mit dem Baumaschinenhersteller Caterpillar, wo die Lexion-Baureihe in einem Joint Venture Unternehmen für den US-Markt hergestellt wurde. 2002 hat Claas die Caterpillar-Anteile an dem gemeinsamen Mähdrescherwerk in Omaha/Nebraska übernommen.

Anders als Lemken und Krone sieht Claas den neuen osteuropäischen Markt nicht nur als Vertriebs-, sondern auch als Investitionsraum. Folgerichtig wurden Produktionswerke übernommen bzw. neu aufgebaut:

- 1997: Übernahme des Werkes in Törökszentmiklos (Ungarn) vom Mezögep-Konzern, der bereits seit zwanzig Jahren für Claas Komponenten und Schneidwerke gefertigt hatte.
- 1998: Aufbau eines Werks im südrussischen Krasnodar zur Produktion von Mähdreschern und seit 2008 auch Traktoren. Dazu kommen noch Tochtergesellschaften für die Ersatzteilversorgung in Moskau und Kiew.

Aber auch im Wachstumsmarkt Indien ist Claas mit eigener Produktion vor Ort präsent:

- 1989: Zusammenarbeit mit der Firma Escorts Ltd. in New Delhi (Indien), dem indischen Marktführer für Traktoren.
- 1992: eigene Produktionsstätte in Faridabad (im Süden Delhis) zur Entwicklung und Fertigung von Mähdreschern für die Reisernte. Fertigung und Produkte sind auf die lokalen Erntebedingungen zugeschnitten.
- 2007: Baubeginn eines neuen Mähdrescher-Werks in Chandigarh (Punjab). Die Produktion von Mähdreschern für die Getreide- und Reisernte hat im Jahr 2008 begonnen.

Claas bietet die komplette Kette der Grünlandernte an: Mähen, Wenden, Schwaden und Laden. Durch den Zukauf der Renault Traktorenproduktion im Jahr 2003 gelang es Claas, die Produktpalette abzurunden. Claas wurde mit diesem Schritt zum global agierenden Full-Liner in der Landtechnik. In Kooperation mit der BNP Paribas unterhält Claas eine eigene Finanzierungsgesellschaft, die Claas Financial Services.



8.5. Neuordnung der Produktion am Beispiel der Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH

Die von der dänischen JF-Zentrale betriebene Neuordnung der Produktion im Konzern reduziert den ehemals breit aufgestellten Erntemaschinenhersteller Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH zum reinen Frontladerhersteller.

Die Gründung der Firma Stoll geht zurück auf das Jahr 1878. Die eigentliche Produktion von Landmaschinen begann im Jahr 1920. Die ersten Produkte sind gezogene Mähbinder, Hacken und Kartoffelroder. Nach dem Zweiten Weltkrieg übersiedelte das Unternehmen in das Hannoverische Zuckerrübengebiet. Die Produktion von Kartoffellegemaschinen wurde im Laufe der 50er Jahre zugunsten der Entwicklung von Zuckerrübenrodern aufgegeben. 1963 erweiterte Stoll mit der Produktion von Frontladern sein Angebot, dessen Hauptprodukte in den 60er Jahren weiterhin die ein- und zweireihigen Rübenroder bleiben sollten. 1968 entwickelte Stoll eine Kombinationsmaschine nach dem Kreiselpinzipp zum Zetten, Wenden und Schwaden von Gras, Heu und Stroh. Abnehmer waren damals vorwiegend kleine Futterbaubetriebe im In- und Ausland. Bis Ende der siebziger Jahre hatte Stoll eine komplette Reihe von Heuerntemaschinen im Angebot. Den Markt sollte Stoll jedoch von Mitte der achtziger Jahre bis Mitte der neunziger Jahre mit den Bunkerköpfrödem für die Rübenenernte beherrschen, die bis zu Selbstfahrern weiterentwickelt wurden.

Ende der neunziger Jahre erweiterte Stoll die Produktpalette bei den Futtererntemaschinen um Großgeräte. Das war eine Reaktion auf den sich verändernden Absatzmarkt, auf dem große Lohnunternehmen eine zunehmende Rolle zu spielen begannen.

Die 1997 begonnene Kooperation mit dem dänischen Landmaschinenhersteller JF, für den Stoll den Deutschlandvertrieb übernommen hatte, mündete Ende 1999 in die komplette Übernahme von Stoll durch die dänische Muttergesellschaft von JF, die Freudendahl Invest A/S. Rationalisierungsmaßnahmen reduzierten die Belegschaft auf rund 360 Beschäftigte. Die Produktion der Rübenernter wurde komplett aufgegeben und teilweise (Rodeeinrichtung) an Grimme verkauft. Das Hauptgeschäft von Stoll wird seit 2000 mit den Frontladern gemacht (zur Zeit ist das mehr als die Hälfte des Umsatzes), gefolgt von Heumaschinen, Mähwerken und JF-Produkten (liegt gegenwärtig bei rund einem Drittel des Umsatzes).

Seit 2005/06 hat eine kontinuierliche Verlagerung der Grünlandtechnik nach Dänemark stattgefunden, die voraussichtlich bis 2009 abgeschlossen sein wird. Die Firma Stoll wird damit zum reinen Frontladerhersteller werden. Die Reduzierung auf die Fertigung von nur noch einem Produkt könnte zukünftig eine erhebliche Gefahr für den Fortbestand des Standortes Salzgitter nach sich ziehen, da es keine weiteren Standbeine gibt, mit denen mögliche Nachfrageinbrüche aufgefangen werden könnten.

9. Beispiele betrieblicher Kämpfe

Die im vorausgegangenen Kapitel dargestellten Umstrukturierungsprozesse konnten von den Beschäftigten der Branche in ihren Auswirkungen genauso wenig kampflos hingenommen werden, wie die unverschämten Angriffe der Unternehmenseigentümer auf erreichte soziale und tarifliche Standards. Diese erfolgten trotz positiv umgesetzter Wachstumsstrategien und werden weiter erfolgen. Im nächsten Kapitel sind einige ausgewählte Beispiele dargestellt, wie Betriebsräte und Gewerkschafter in der Branche die Kämpfe der Belegschaften zur Verteidigung der ureigensten Interessen erfolgreich organisierten und führten.

Die Beiträge wurden mit Ausnahme des Beispiels von AGCO Fendt von den jeweiligen Betriebsräten verfasst.

9.1. Flächentarif bei CNH trotz zahlreicher Fusionen verteidigt

Die bewegte Fusionsgeschichte von CNH hat auch bei den CNH Belegschaften in Heilbronn (Vertriebszentrale und Trainingscenter) und Heidelberg (Ersatzteilelager) deutlich Spuren und Erinnerungen hinterlassen. Die Zugehörigkeit zum Tarifvertrag der Metallindustrie von Nordwürttemberg/Nordbaden geht in Heilbronn zurück auf Zeiten, in denen bei Fiat noch Autos zusammengeschraubt wurden. Der Bereich Landtechnik begann quasi als „Garagenfirma“ mit dem Vertrieb und der „Germanisierung“ der italienischen Produkte von Fiat Trattorie in den 1970er Jahren. Der Flächentarifvertrag war so selbstverständlich, dass die Zugehörigkeit in den Arbeits- und Dienstverträgen festgeschrieben und zugesagt wurde. Es bedurfte damals keiner Mitgliedschaft in der IG Metall, um einen individuellen Rechtsanspruch auf die Leistungen des Tarifvertrages zu haben - entsprechend schwach war der gewerkschaftliche Organisationsgrad. Diese ursprünglichen Fiat-Arbeitsverträge sind heute nur noch für wenige ältere Kollegen gültig.

Die Tarifbindung in Heidelberg geht auf Zeiten zurück, in denen Bagger und Mähdrescher für die International Harvester Company (IHC) vor Ort produziert wurden und die Traktorenfabrik in Neuss dazu führte, dass IHC in den 1970er Jahren sogar zehn Jahre Marktführer in Deutschland war. Nach der spektakulären und schwer umkämpften Schließung des Werkes in Neuss (30.06.1997) und diversen Betriebsänderungen und Produktionsverlagerungen weg vom Standort Heidelberg, gab es dort nur noch einen Haustarifvertrag, „angelehnt“ an die Fläche. Selbst diese Anlehnung an die Fläche war in der mittlerweile reinen Vertriebsgesellschaft umstritten und nur dem gewerkschaftlichen Kern, dem Ersatzteilelager geschuldet. Der Baumaschinenbereich, Case Poclairn war eine völlig tariffreie Zone.

In Heilbronn führte 1991 der weltweite Zusammenschluss des Landmaschinen-Bereichs von Ford und Fiat zu heftigen Kämpfen um die Tarifbindung. Die Verlagerung der Vertriebszentrale Ford New Holland von Bielefeld nach Heilbronn sollte zur Tarifflicht genutzt werden. Das Management kündigte die Mitgliedschaft im Arbeitgeberverband Metallindustrie und wollte die Mitgliedschaft (wie in Bielefeld bereits vorhanden) im Groß- und Außenhandel auch in Heilbronn umsetzen. Arbeitszeit, Entgelt und alle Errungenschaften in der Metallindustrie waren heftig umstritten.

Erst nach einem Warnstreik, nach einer ganztägigen Betriebsversammlung, nach einem Überstundenboykott zu Beginn der Getreideernte und nach heftigen juristischen Auseinandersetzungen konnte sich die Heilbronner Belegschaft durchsetzen. Die Geschäftsleitung unterschrieb mit IG Metall und Betriebsrat eine Vereinbarung, wonach sie wieder in den Arbeitgeberverband Südwestmetall zurückkehrte und die tarifliche Zuordnung zur Metallindustrie zusicherte mit allen positiven Auswirkungen für die Beschäftigten. Selbst in den Werksniederlassungen von Ford New Holland wurde ein Stufenplan zur Einführung der 35-Stunden-Woche vereinbart.



Die „Elefantenhochzeit“ zwischen Case und New Holland im Jahre 1999 brachte die Tarifbindung erneut auf die Tagesordnung. Welche Tarifbindung sollte bei der CNH Deutschland GmbH gelten: Die Regelung der Case Germany GmbH Heidelberg (Haustarif bzw. tariffrei) oder die der New Holland Deutschland GmbH (Flächentarif Metall). Der Umzug des Case-Vertriebs von Heidelberg nach Heilbronn und der Umzug des New Holland-Ersatzteillagers von Heilbronn nach Heidelberg führte zu einem Interessensausgleich in Folge von Betriebsänderungen. Dadurch wurde der Case Bereich wieder in den Flächentarif der Metallindustrie gezwungen. Ausnahme und damit bis heute tariffrei, blieb das Gebrauchtmaschinenzentrum in Sietzsch bei Leipzig, das damals geschlossen werden sollte. Bei der Erweiterung des Ersatzteillagers in Heidelberg um die Baumaschinenteile von Orenstein&Koppel (O&K) aus Dortmund wurde die Tarifzuständigkeit in Heidelberg erhalten, ja sogar erweitert, weil die Lagerbeschäftigten dort nach einem Outsourcing aus O&K nach dem Speditionsgewerbe eingestuft waren.

Die aktive Mitarbeit der CNH Betriebsräte im Netzwerk Landtechnik und die gewerkschaftlichen Verbindungen zu den in Deutschland produzierenden Wettbewerbern erleichterten letztendlich auch die Erhaltung der oft in Frage gestellten Tarifbindung.

Drei Werksschließungen (Traktorenwerk Neuss 1997, Mähdrescherwerk Neustadt/Sachsen 2003, und das Baggerwerk von O&K in Berlin 2006) in Deutschland sind Eckpunkte einer branchenüblichen Fusionitis und der Produktionsverlagerung quer durch Europa. **Die Belegschaften von CNH in Deutschland erlebten dabei auch einen Wandel ihrer Gewerkschaft, der IG Metall. Weg von der reinen Produktions- und Industriegewerkschaft, hin zu einer Gewerkschaft, die sich auch im industrienahen Dienstleistungsbereich behauptet. Die Aufgaben der IG Metall haben dabei eher zugenommen und werden von den Betriebsräten von CNH auch auf allen Ebenen eingefordert, so zum Beispiel bei der wichtigen Aufgabe der Vernetzung, sowohl innerhalb des Fiat Konzerns, als auch innerhalb der Landtechnikbranche.**

Die Standortbetriebsräte in Heilbronn und Heidelberg erreichten zum 01. März 2008 die Einführung des neuen ERA Entgelttarifvertrags der Metallindustrie nach teils heftiger Auseinandersetzung um die neuen Einstufungen und um konkurrenzfähige Entgelte. Per Ergänzungstarifvertrag wurde vom Gesamtbetriebsrat zumindest für die jetzigen Belegschaftsmitglieder erreicht, dass keine Geldverluste (auch keine schleichenden durch Anrechnung von Erhöhungen) wirksam werden. **Die Tarifbindung der CNH Deutschland GmbH zur Metallindustrie ist zur Zeit unstrittig**, mit drei Ausnahmen:

- Gebrauchtmaschinenzentrum in Sietzsch mit 6 Beschäftigten, dort beansprucht das Unternehmen eine tariffreie Zone.
- Ausgliederte eigenständige CNH Financial Service GmbH mit ca. 30 Beschäftigten, die laut Arbeitgeber dem „privaten Bankgewerbe“ zugeordnet sind.
- So genannte AT-Angestellte, die laut Fiat Philosophie aus dem Tarifvertrag herausfallen sollen und sich in Zukunft nur noch individuelle Erhöhungen erstreiten, bzw. erdienen können. An dieser Baustelle arbeiten die Betriebsräte noch.

(Johannes Müllerschön, Betriebsratsvorsitzender CNH, Heilbronn)

9.2. Betriebsräte der Firma Lemken verteidigen Löhne und 35-Stunden-Woche

Lohndumping gemeinsam abwehren

Längere Arbeitszeiten stehen bei deutschen Arbeitgebern zur Zeit ganz oben auf der Wunschliste. Dabei greifen sie zu fast jedem Mittel, um ihre **„Arbeitet-länger-das-schafft-Arbeitsplätze-Logik“** durch zu setzen.

Seit neun Jahren tauschen sich die Betriebsräte der deutschen Landmaschinenhersteller in ihrem Netzwerk regelmäßig aus. Über das Internet können sie sich gegenseitig informieren, was in der Branche läuft. Und so kamen die Betriebsräte auch beim Thema längere Arbeitszeiten schnell zu einer gemeinsamen Antwort. Auf ihrer 10. Branchentagung verabschiedeten sie die **„Münsteraner Erklärung“**, in der sie sich gegen unbezahlte Mehrarbeit aussprechen. Damit schieben sie allen Versuchen der Arbeitgeberseite, Betriebsräte gegeneinander auszuspielen, einen Riegel vor. Denn ein immer wieder beliebtes Argument der Arbeitgeber lautet: „Die Konkurrenz hat schon längere Arbeitszeiten, deshalb brauchen wir sie auch.“ Allein stehen Betriebsräte in solchen Situationen dann oft mit dem Rücken zur Wand. Durch ihre guten Kontakte wurde den Betriebsräten schnell klar: Beim Thema unbezahlte Mehrarbeit stehen alle unter Druck, berichtet Norbert Schulze, Betriebsrat beim niederrheinischen Landmaschinenhersteller Lemken.

„Solche Generalangriffe können wir nur gemeinsam abwehren.“ „Billiger-Lösungen“ lehnen die Betriebsräte des Netzwerks Landtechnik ab. Schließlich werden deutsche Landmaschinen im In- und Ausland geschätzt, weil sie qualitativ hochwertig und zuverlässig und damit für die Kunden mittel- und langfristig kostengünstiger sind. Diesen Wettbewerbsvorsprung muss die Branche ausbauen und nicht durch eine falsche Sparpolitik aufs Spiel setzen.

Flexibel statt länger arbeiten

„Natürlich muss ein Unternehmen auch auf die Kosten schauen.“ Das ist für Betriebsrat Norbert Schulze (GBR-Vorsitzender Lemken) gar keine Frage. „Aber das heißt ja nicht, dass immer zuerst bei den Beschäftigten gespart werden muss“, sagt der Betriebsrat des Landmaschinenherstellers Lemken im niederrheinischen Alpen. Schulze kennt die Diskussion um längere Arbeitszeiten ohne Lohnausgleich auch aus seinem Betrieb. Aber davon redet inzwischen bei Lemken niemand mehr. „Wir haben da einfach bessere Lösungen gefunden“, so Schulze.

Als die Stahlpreise Ende 2003 um fast 30 Prozent anstiegen, geriet der Landmaschinenproduzent unter Druck. „Es war klar, dass wir diese Preiserhöhung nicht an unsere Kunden weitergeben können“, sagt Schulze. Also setzten sich Betriebsrat und Geschäftsleitung zusammen und stellten gemeinsam einen Sparkatalog zusammen. Alles kam auf den Prüfstand, von den Firmenfahrzeugen, über Kreditlinien bis zum Einkauf. „Unsere Firmenfahrzeuge sind jetzt eine Klasse kleiner, und die Leasingverträge laufen drei statt zwei Jahre“, erzählt Schulze. Am Ende konnte die Firma Lemken rund eine Million Euro einsparen und das Jahr 2004 mit einem guten Plus in der Bilanz abschließen. In den letzten zehn Jahren konnte der Landmaschinenhersteller seinen Umsatz stetig steigern und vor allem im Osten neue Märkte erschließen. „Wir haben immer wieder gezeigt, dass ein Unternehmen auch in Deutschland konkurrenzfähig sein kann“, sagt Schulze.



Dazu müssen Beschäftigte keineswegs auf Einkommen verzichten oder länger arbeiten. Erfolgreich wurde das Unternehmen vielmehr durch ständige Verbesserungen und flexible Arbeitszeiten. Alle zwei Jahre befragt Lemken seine Beschäftigten nach ihrer Arbeitsplatzzufriedenheit. Zur Zeit wird das Management geschult. „Das gehört für mich dazu, wenn wir besser werden wollen“, sagt Schulze. Denn die Anforderungen des Marktes an den Landmaschinenhersteller

ändern sich. Früher kauften Landwirte eine Maschine. „Heute erwarten die Kunden von uns Gesamtlösungen, mit denen sie ihre Ertragsvorstellungen erreichen. Das bedeutet, die Geräte müssen technisch weiterentwickelt werden“, sagt Schulze. Auch die Versorgung mit Ersatzteilen ist für die Kunden von Lemken wichtig. Wenn während der Feldbestellung eine Maschine ausfällt, muss das Ersatzteil in wenigen Stunden da sein. Wer hier die Nase vorne haben will, braucht gut qualifizierte Beschäftigte und hohe Flexibilität. Mit längeren Arbeitszeiten, davon ist Norbert Schulze überzeugt, gewinnen die Betriebe gar nichts.

Gemeinsam sind wir stark, gemeinsam für Arbeitsplätze und gute Arbeitsbedingungen!
(aus einer Presseerklärung der Betriebsräte der LEMKEN GmbH & Co. KG)

9.3. Der Kampf des Betriebsrats der Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH um den Erhalt der Arbeitsplätze und die Wirksamkeit von Tarifverträgen

Nachdem 1989 die Grenzen Richtung Osten geöffnet wurden, hat man natürlich auch bei Stoll auf diesen Markt reagiert. 1990 war das bis dahin umsatzstärkste Jahr in der Firmengeschichte. 1992/1993 normalisierte sich der Trend aber wieder. Durch die damals anfallende höhere Produktion waren auch wesentlich mehr Beschäftigte in der Firma Stoll tätig und somit begann der Kampf des Betriebsrates um die Arbeitsplätze. Im November 1994 wurde das erste Mal bei der Firma Stoll der „Tarifvertrag zur Beschäftigungssicherung“ angewandt. Um Entlassungen zu vermeiden, wurde nach Rücksprache mit der IG Metall eine Betriebsvereinbarung erstellt, in der vereinbart wurde, die damalige Wochenarbeitszeit von 35 auf 32 ohne Lohnausgleich abzusenken. Diese Maßnahme ging bis in das Kalenderjahr 1996 und verhinderte zum damaligen Zeitpunkt die Entlassung von ca. 60 Mitarbeitern. Beschäftigte, die von dieser Maßnahme besonders betroffen waren (finanziell) wurde eine monatliche Ausgleichszahlung gewährt, die dann mit dem Urlaubsgeld und/oder Sonderzahlung wieder verrechnet wurde.

1996 verschlechterte sich die betriebliche Situation, da die Unternehmensführung Geschäfte durchführte, die finanziell nicht abgesichert waren. Dieses betraf ganz besonders ein Geschäft mit der Altai Republik. Nachdem versucht wurde mit Banken eine einvernehmliche Lösung herbeizuführen um die Kreditlinien noch höher ausschöpfen zu dürfen und dieses aber abgelehnt wurde, stand die Firma vor der Insolvenzscheidungsfrage. Daraufhin nahmen die IG Metall und der Betriebsrat Kontakt zu der Landesregierung in Hannover auf um nach Hilfen zu suchen.

Nach vielen Gesprächen mit dem damaligen Ministerpräsidenten Gerhard Schröder und dem Wirtschaftsminister Alfred Tacke ist es gelungen, die Banken zu einem gemeinsamen Gespräch in das Wirtschaftsministerium zu bekommen. Durch dieses Gespräch wurde sichergestellt, dass über eine Landesbürgschaft die Firma Stoll weiterexistieren konnte. Die Belegschaft (damals ca. 600 Arbeitnehmer) musste aber auch einen Beitrag aufbringen. Es ging um eine Deckungslücke von mehr als einer Million DM, die geschlossen werden musste. Durch viele Gespräche zwischen Betriebsrat und IG Metall, sowie zwei Betriebsversammlungen mit den Beschäftigten, wurde beschlossen, die Arbeitszeit nochmals abzusenken, nämlich auf 30 Stunden pro Woche ohne Lohnausgleich und der Verzicht auf Urlaubsgeld. Die Arbeitszeitreduzierung wurde Ende 1997 wieder rückgängig gemacht, der Verzicht auf Urlaubsgeld blieb weiter bestehen. All diese Maßnahmen konnten nicht verhindern, dass die Firma Stoll im Jahre 1999 wiederum kurz vor der Insolvenz stand und nur noch der Verkauf der Firma das Überleben sichern würde. Die Firma wurde zu 100 Prozent an das dänische Familienunternehmen JF/Sonderburg verkauft.

Trotz dieser Maßnahmen wurde wiederum von den Arbeitnehmern eine Beteiligung eingefordert, um das Überleben der Firma zu sichern. Auch hier wurde wieder der Sondertarifvertrag angewandt und der Verzicht auf Urlaubsgeld und Sonderzahlung durchgeführt. Im Jahr 2007 wurde diese Vereinbarung aufgehoben. Nach mehr als 10 Jahren Kampf um Erhalt der Arbeits-

plätze wurde endlich eine Sonderzahlung (Weihnachtsgeld) gezahlt. Somit haben sich die tariflichen Regelungen für die Beschäftigten immer gelohnt.

(Ben-Charles Jelitte, Betriebsratsvorsitzender Fa. Stoll, Salzgitter)

9.4. Beschäftigungs- und Standortsicherung bei John Deere in Zweibrücken

Insgesamt 30 Stunden an vier Verhandlungstagen haben IG Metall und Geschäftsführung über eine Vereinbarung zur Standort- und Beschäftigungssicherung für das Zweibrücker John Deere Werk verhandelt. Am 19. Mai 2005 wurde ein Ergebnis erzielt.

Ein Sparpaket von mehr als zehn Millionen Euro hatte John Deere von der Belegschaft gefordert. Auf ein Einsparvolumen von ca. 2,3 Millionen Euro haben sich die IG Metall und das Unternehmen in den Tarifverhandlungen geeinigt. Durch betriebliche Optimierungen sollen weitere 900.000 Euro hinzukommen. Im Gegenzug hat sich die Geschäftsführung dazu bereit erklärt, Elemente einer Beschäftigungssicherung zu vereinbaren und eine Standortgarantie bis mindestens 31. Oktober 2010 abzugeben.

Der Tarifvertrag beinhaltet folgende Elemente einer Beschäftigungs- und Standortsicherung:

- Die Öffnung des kanadischen Marktes für Mähdrescher aus Zweibrücken. Bisher war dieser Markt verschlossen. Ein weltweiter Vertrieb wird vom Zweibrücker Management angestrebt. Hiervon verspricht sich die IG Metall zusätzliche Aufträge und damit eine bessere Auslastung des Standortes für die Zukunft.
- Den Erhalt der Blechteilfertigung und der Schneidwerkproduktion in Zweibrücken als Eigenfertigung. In den Tarifverhandlungen hatte die Geschäftsleitung Verlagerungspläne für diese Bauteile vorgelegt. Mindestens 130 Arbeitsplätze wären davon betroffen gewesen.
- Der Verzicht auf eine Ausweitung der Beschäftigung von Leiharbeitnehmern ist ein weiterer Pluspunkt der Vereinbarung. Das Unternehmen wollte zukünftig während der Produktionsphase bis zu 100 Leiharbeiter beschäftigen. Durch den Verzicht des Unternehmens auf diese Forderung wurde erreicht, dass es auch in der Zukunft Neueinstellungen geben wird.
- Der Tarifkompromiss sieht außerdem eine Ausweitung der flexiblen Arbeitszeitkontenregelung und die Schaffung von Langzeitkonten auf Basis des Flächentarifvertrages und der 35-Stunden-Woche vor. Damit wurde die Voraussetzung für eine weitere Verstärkung der Beschäftigung in Zweibrücken geschaffen. Saisonale und konjunkturelle Einflüsse können auf diese Weise über einen mehrjährigen Zeitraum ausgeglichen werden. Gleichzeitig erhalten die Mitarbeiter größere Freiräume. Sie können das Langzeitkonto zur persönlichen Lebensplanung nutzen. Für Weiterbildung, Elternzeit, Sabbatmonate oder den gleitenden Übergang in den Ruhestand.
- Eine Standortgarantie bis mindestens 31. Oktober 2010.

Damit konnte sich das Unternehmen mit der Forderung, die Arbeitszeit generell auf 40 Stunden pro Woche zu verlängern, nicht durchsetzen. Der Tarifkompromiss schreibt weiterhin die 35-Stunden-Woche als tarifliche Regelarbeitszeit fest. Eine Arbeitszeitverlängerung oder gar unbezahlte Arbeitszeit wird es damit am Standort Zweibrücken nicht geben.

Allerdings ist es dem Unternehmen gelungen einen Teil der geforderten Sparopfer durchzusetzen. So wurde vereinbart, die Einkommenserhöhung 2005 vollständig und 2006 teilweise auf übertarifliche Einkommensbestandteile anzurechnen. Ein Unterschreiten der Einkommen unterhalb der Festlegungen des Flächentarifvertrages konnte von der IG Metall jedoch verhindert werden. Da sich diese Regelungen jedoch ausschließlich auf Einkommenszuwächse in der Zukunft beziehen, wird kein Mitarbeiter weniger Geld verdienen als zur Zeit.

Durchsetzen konnte sich die IG Metall mit ihrer Forderung nach einem Bonus für Mitglieder. Die Vereinbarung sieht vor, dass die ERA-Strukturkomponente 2006 ausschließlich an IG Metall-Mitglieder gezahlt wird. Bei einem Monatsverdienst von 2.500 Euro bedeutet dies einen Einkommensvorteil von ca. 800 Euro im nächsten Jahr.

„Konstruktive Gespräche haben dieses beachtliche Verhandlungsergebnis ermöglicht“, so Ralf Reinstädler, 2. Bevollmächtigter der IG Metall Homburg-Saarpfalz. „Das Verhandlungsklima war stets von dem gemeinsamen Willen geprägt, ein gutes Ergebnis für den Standort und die Beschäftigten zu erreichen.“ Reinstädler weiter: „Mit dem Tarifabschluss haben wir der Geschäftsleitung Spielräume eröffnet, flexibler auf Marktsituationen reagieren zu können. Nun erwarten wir vom Management, dass es diesen Vorteil nutzt.“

(Auszug aus der Presseerklärung der IG Metall Homburg-Saarpfalz vom 23.05.2005 zur Standortsicherung)

9.5. Bewährungsprobe für die Münsteraner Erklärung: Abwehr der 40-Stunden-Woche bei der AGCO GmbH (AGCO Fendt) im Jahre 2005/06

Mitte des Jahres 2005 wurden Betriebsrat und Belegschaft der Fendt Standorte Marktoberdorf (Traktorenfertigung) und Bäumenheim (Kabinenfertigung) mit der Forderung der Geschäftsführung und des Vorstandsvorsitzenden des Mutterkonzerns AGCO Corporation Martin Riechenhagen nach Einführung der 40-Stunden-Woche ohne Lohnausgleich konfrontiert. Mit der üblichen phantasielosen Begründung, dass die Kabinenproduktion ohne die unentgeltliche Arbeitszeitverlängerung nicht wettbewerbsfähig wäre. Gleichzeitig wurde mit der Forderung das Angebot verbunden an den bayerischen Standorten in die Erweiterung von Produktionskapazitäten zu investieren. Die stufenweise Einführung der Arbeitszeitverlängerung ab 2008 auf 38 Stunden, ab 2009 auf 40 Stunden wäre dann nach der Logik der Geschäftsführung die Refinanzierung der Investitionen durch die Belegschaft.

Gleichzeitig zog die Geschäftsführung alle demagogischen Register zur Beeinflussung der öffentlichen Meinung. Die Regionalpresse wurde zum Organ im Interesse der Kapitaleseite! So bekam die Bevölkerung des Allgäu die typische Demagogie zu lesen, Gewerkschaften und verbohrt Betriebsräte würden Investitionen und die Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region verhindern. Kein leichter Stand für die Metaller vor Ort.

Kein Sterbenswörtchen in der lokalen Presse davon, dass Fendt die Arbeitszeitverlängerung ohne wirtschaftliche Not einführen wollte. Die Landmaschinenbranche befand sich zum damaligen Zeitpunkt in einer exzellenten konjunkturellen Situation. Die damaligen Prognosen verhießen eine Fortsetzung des Booms, was heute, drei Jahre später, von der realen Situation auch eindrucksvoll bestätigt wird (siehe insbesondere Kapitel 4 und 7 dieses Branchenreports). Der AGCO Konzern und besonders seine Premium-Marke Fendt, deren Traktoren technologisch führend sind, war damals - und ist es bis heute - ausgezeichnet im internationalen Wettbewerb aufgestellt. Mit anderen Worten: Eine Ausnahme nach dem Pforzheimer Abkommen konnte gar nicht in Frage kommen, die geplante Investition war auch ohne den Verzicht der Belegschaft finanzierbar.

Trotz des enormen Drucks, der seitens der Geschäftsleitung ausgeübt wird, gelang es den Betriebsräten von Fendt und der IG Metall bis Anfang des Jahres 2006 den Widerstand der Belegschaft soweit zu organisieren, um den Angriff auf die Arbeitszeit abzuwehren.

Das es Richenhagen in der damaligen Auseinandersetzung prinzipiell um die 35-Stunden-Woche ging, bestätigte er gegenüber der Allgäuer Zeitung, die ihn in einem Artikel vom 27.06.2008 mit den Worten „Wir müssen runter vom hohen Ross“ zitierte. Folgerichtig konterte daraufhin Johannes Müllerschön, Betriebsratsvorsitzender von Case-New Holland Heilbronn und Mitglied des Branchenteams Landtechnik der IG Metall, in einem auf der Homepage des IG Metall-Netzwerks Landtechnik veröffentlichten Leserbrief wie folgt:

„Laut dem ‚German-Boss‘ von AGCO Fendt, Martin Richenhagen verdienen weder US-Firmenchefs noch deutsche Topmanager zu viel. Die „deutschen Facharbeiter“, die zum Beispiel in Marktoberdorf Hi-tech-Traktoren bauen, sollen jedoch runter vom „hohen Ross“. Über eine unbezahlte Verlängerung der Arbeitszeit wollte er in der Vergangenheit die Löhne der Traktorenbauer drücken - ohne Not. Dank der Beschäftigten bei AGCO Fendt und der IG Metall, konnte dieses Unterfangen damals zurückgewiesen werden. Fast alle großen Landtechnikkonzerne (unabhängig ob ihre Traktoren rot, blau oder grün sind) fahren seit Jahren traumhafte Gewinne ein und profitieren von der Umstrukturierung in der Landwirtschaft sowohl in Deutschland wie auch weltweit.

‚Runter vom hohen Ross‘ in der Landtechnik müsste deshalb bedeuten runter von den extremen Gewinnvorgaben, runter von der enormen gesundheitlichen Belastung der Belegschaften, ja sogar runter von den teils unverschämten Preisen, die zum Beispiel von den dumping-geplagten Milchbauern kaum noch zu bezahlen sind. Premium im Marketing und Dumping in den Produktionsstätten, das passt nicht zusammen – Fendt hatte das bisher auch nicht nötig.

Die Kampagne ‚Besser statt billiger‘ ist dazu eine richtige Antwort der IG Metall nicht nur im Produktionsprozess, sondern auch bei unseren Flächentarifen.“ (Johannes Müllerschön, Betriebsratsvorsitzender von Case-New Holland Heilbronn und Mitglied des Branchenteams Landtechnik der IG Metall)

Im Herbst 2008 erfolgt der neuerliche Vorstoß des Vorstandsvorsitzenden Richenhagen. Er bietet Investitionen in Höhe von 170 Millionen Euro an beiden Fendt Standorten an. Dafür sollen die Arbeitnehmer pro Beschäftigten drei Stunden kostenlose Arbeit pro Woche aufbringen. Er will sich so eine Investition von der Belegschaft zahlen lassen, die diese in den letzten Boomjahren längst verdient hat. Eine Investition, die er tätigen muss, wenn er am erwarteten weltweiten Wachstum des Landtechnikmarktes teilhaben will.²¹

²¹ Ein Ergebnis der Verhandlungen zwischen Geschäftsführung Fendt und IG Metall lag bis Redaktionsschluss noch nicht vor.



10. Handlungsfelder und Instrumente einer betrieblichen und gewerkschaftlichen Interessenvertretungspolitik

Seit einigen Jahren hat die Branchenarbeit der IG Metall aufgrund der Anforderungen der Betriebsräte an einen branchenbezogenen Erfahrungsaustausch im Bereich Maschinenbau stark an Bedeutung gewonnen.

Dieser Bedeutungszuwachs spiegelt sich auch in der EntschlieÙung zur Betriebspolitik des 21. Gewerkschaftstages 2008 in Leipzig wider. „Das koordinierte und geschlossene Vorgehen innerhalb einer Branche ist oftmals der einzige Weg, um zu verhindern, dass Betriebsräte gegeneinander ausgespielt werden.“



Die IG Metall hat nach dem Gewerkschaftstag ihre die Branchenarbeit Maschinenbau mit einem Ressort Maschinenbau beim Vorstand der IG Metall neu gegliedert. Schritt für Schritt stärken wir damit in den inzwischen zwölf aktiven Teilbranchen (siehe www.extranet.igmetall.de) die Kompetenz und gewerkschaftliche Durchsetzungskraft der betrieblichen Interessenvertretungen. Die Betriebsräte der Landtechnik können für sich in Anspruch nehmen, die Vorreiter einer inhaltlich und organisatorischen fundiert entwickelten Branchenarbeit zu sein.

10.1. Ein Blick zurück...

Ein erster Startschuss für die betriebsübergreifenden Aktivitäten der Betriebsräte fiel 1993 im nordrhein-westfälischen Rheine. Auf Initiative einiger Betriebsräte aus der Landtechnik und der IG Metall Verwaltungsstelle Rheine fand dort mit Unterstützung der Hans-Böckler-Stiftung eine Konferenz zu den „Perspektiven der Landmaschinen-Industrie im europäischen Binnenmarkt“ statt. Hier wurde mit Vertretern der Unternehmen, Betriebsräten und aus der Politik die Situation in der Branche, die EU-Agrarpolitik, die Frage nach neuen Produkten und dem ökologischen Umbau der Landmaschinenindustrie sowie die generellen Entwicklungsperspektiven im Landmaschinenbau diskutiert.

Allerdings gingen von der Konferenz keine unmittelbaren Impulse auf Entwicklung einer Branchenarbeit von Arbeitnehmervertretungen und IG Metall aus.

Erst im Frühjahr 1999 luden - wiederum - Betriebsräte der Firma Krone und die IG Metall Verwaltungsstelle Rheine zu einem ersten Branchentreffen von Betriebsräten verschiedener Landtechnikunternehmen nach Spelle ein.

In Spelle verabredeten die anwesenden Betriebsräte aus 16 Landtechnikunternehmen die Einrichtung eines Arbeitskreises, der sich regelmäßig mit den Problemen der Beschäftigten der Branche auseinandersetzen sollte. Organisatorisch und inhaltlich wurde dieser Arbeitskreis bei der nordrhein-westfälischen Bezirksleitung der IG Metall angesiedelt.

Aufgrund von Kapazitätsproblemen bei der damaligen Bezirksleitung wurde die weitere organisatorische Betreuung der Landtechnik-Betriebsräte an die gewerkschaftlich orientierten Beratungsbüros ISA Consult GmbH und SCI GmbH „vergeben“. Nach dem Rückzug der ISA Consult GmbH hat in der Folge die SCI stad + region GmbH im Zusammenspiel mit der IG Metall die Rolle des externen Netzwerkkoordinators („Kümmerer“) übernommen.

Unabhängig von den nordrhein-westfälischen Aktivitäten starteten ebenfalls in 1999 die Betriebsräte von New Holland eine Initiative über den IG Metall Vorstand zum gewerkschaftlichen Erfahrungsaustausch in der Landtechnikbranche. Ihre Idee war es, im Rahmen der turnusmäßig

alle zwei Jahre stattfindenden internationalen Landtechnikmesse „agritechnica“, ein Arbeitstreffen von Betriebsräten in der Landtechnik zu organisieren.

Nach Abstimmung zwischen der IG Metall Bezirksleitung NRW und dem IG Metall Vorstand wurden auf der dritten Branchentagung in Kirkel im Jahr 2000 die beiden Betriebsratsinitiativen zusammengeführt.

Das bundesweite Netzwerk der Betriebsräte in der Landtechnik war damit geboren. Seitdem treffen sich zweimal jährlich ca. 30 bis 40 Betriebsräte aus aktuell 20 bis 25 Betrieben der Landmaschinenbranche sowie Vertreter von IG Metall Verwaltungsstellen, Bezirksleitungen und des Vorstandes zu Branchenseminaren, um sich über aktuelle betriebliche und branchenbezogene Themen der Landtechnik auszutauschen und Handlungsstrategien zu entwickeln.

10.2. Ziele, Selbstverständnis und konstituierende Elemente der Branchenarbeit Landtechnik

Auf der Tagung im Frühjahr 2000 in Kirkel wurden seitens der Betriebsräte eine gemeinsame Positionsbestimmung, Arbeitsziele und die Organisation der weiteren Arbeit besprochen und festgelegt.

Ziele des Netzwerkes der Betriebsräte in der Landtechnik sind seitdem,

- den Dialog und die Kooperation zwischen den Betriebsräten zu organisieren und zu verstärken,
- die Beschäftigtenprobleme in den Unternehmen der Landtechnik betriebsübergreifend anzugehen,
- die Qualifizierung der beteiligten Betriebsräte zu speziellen betrieblichen und branchenorientierten Themen zu organisieren,
- Brancheninitiativen zu entwickeln und hierüber in den Dialog mit den Unternehmensleitungen einzutreten
- und neuerdings die Netzwerkarbeit über die Landesgrenzen hinaus auf europäischer Ebene zu entwickeln (siehe Kapitel 11).

10.3. Branchentagungen und Branchenseminare Landtechnik

Das zusammenhaltende Element der Branchenarbeit bilden die regelmäßig stattfindenden Branchentagungen bzw. Branchenseminare. Diese zweimal jährlich stattfindenden Zusammenkünfte sind für die Betriebsräte der Landtechnik inzwischen „Pflichttermine“. Ende 2008 fand die 18. Tagung seit 1999 statt.

Auf diesen Tagungen setzen sich die Teilnehmer mit der aktuellen konjunkturellen Lage der Landtechnik, der jeweiligen betrieblichen Situation und den Handlungsmöglichkeiten von Betriebsräten bei bestimmten betrieblichen Problemstellungen (z.B. Arbeitszeit, Produktionsverlagerung, Personalpolitik oder Qualifizierung) auseinander und vereinbaren entsprechende Aktivitäten.

Die Branchentagungen folgen inzwischen einem „eingeschwungenen“ Muster. Feste Bestandteile sind

- die Debatte der aktuellen Daten der Landtechnik, die seitens des Ressorts Industriepolitik im Funktionsbereich Wirtschaft-Technologie-Umwelt (FB WTU) beim Vorstand der IG Metall aufbereitet, präsentiert und interpretiert werden,
- die Situationsberichte aus den jeweiligen teilnehmenden Betrieben,
- ein Betriebsbesuch, um den eigenen betrieblichen Horizont zu erweitern und um in einen Dialog mit den jeweiligen Geschäftsführungen zu treten.



Teilnehmer der 18. Branchentagung Landtechnik

10.4. Themen, Handlungsfelder und Instrumente

Die **Themen** der gemeinsamen Branchenarbeit sind Resultate einer Verständigung der Betriebsräte untereinander und reflektieren die jeweils aktuellen betrieblichen und branchenbezogenen Probleme. Das Netzwerk griff auch auf eine Vielzahl externer Referenten (siehe Tabelle in Anhang) zurück und setzte sich in den letzten Jahren mit folgenden Themen auseinander:

Erschließung von Auslandsmärkten

In einer Branche mit annähernd 80% Exportanteil spielt die Auseinandersetzung mit Auslandsmärkten naturgemäß eine große Rolle. Für die Betriebsräte sind dabei insbesondere Chancen und Risiken dieser Entwicklung für die heimischen Standorte von großem Interesse. Auf den Branchentagungen haben sich die Betriebsräte daher unter anderem mit Fragen beschäftigt, wie:

- der Auslandsfertigung als Markterschließungsstrategie (Auswirkung auf inländische Beschäftigung, Chancen und Risiken von Auslagerungen, Lohnkosten und versteckte weitere Kostenbestandteile, Beispiele für die Integration partieller Auslandsfertigung in die inländische Produktion),
- Chancen und Risiken der EU-Osterweiterung für landtechnische Unternehmen und
- der Finanzierung von Auslandsgeschäften (Risikoanalyse, Globalisierungsstrategien, exportorientierte Instrumente, ihre Ausgestaltung und ihre praktischen Probleme, betriebsbezogene Maßnahmenzusammenstellung).

Landwirtschaft und Umwelt

Die nachhaltige Erzeugung gesunder Lebens- und Futtermittel, effiziente Erzeugung nachwachsender Rohstoffe und der schonende Umgang mit den Ressourcen sowie die Nutzung erneuerbarer Energien sind Fragen, auf die Landtechnikhersteller zukünftig marktgängige Antworten finden müssen.

Behandelte Themen auf den Branchentagungen waren u.a.

- ökologische Landwirtschaft am Beispiel des Einsatzes von Biodiesel/RME (Übersicht über einsetzbare Vorprodukte, resultierende Produkte und deren spezifische Vor- und Nachteile, Einsatzmöglichkeiten von alternativen Kraftstoffen und motorentechnische Modifikationsnotwendigkeiten, rechtliche und wirtschaftliche Situation alternativer Kraftstoffe),
- ökologische und qualitative Krisen der Landwirtschaft (Auswirkungen von Rinderwahn (BSE), Medikamentenmissbrauch in der Aufzucht und Maul-und-Klauenseuche (MKS), Chancen und Risiken für den Landmaschinenbau, Gründe für diese Entwicklung, gewerkschaftliche Positionen und Lösungsansätze).

Laufende Branchenbeobachtung

Die kontinuierliche Beobachtung und Beurteilung der Branchenentwicklung ist ein wesentliches Merkmal einer erfolgreichen Branchenarbeit. Daher wird durch den Vertreter des Ressorts Industriepolitik im Fachbereich Wirtschaft-Technologie-Umwelt beim Vorstand der IG Metall auf jedem Branchenseminar ein „update“ der Branchen Kennziffern gegeben und vor dem jeweiligen betrieblichen Erfahrungshorizont diskutiert.

Das Datendesign umfasst dabei Informationen zu Beschäftigung, Umsätzen, Produktionswerten, Produktion, Auftragsentwicklung, Produktivität, Lohnstückkosten, Fertigungstiefen, Produkte der Branche, Außenhandelsdaten, Abnehmer/Kundenkennziffern und andere.

In regelmäßigen Abständen werden vertiefende betriebliche Fragebögen verschickt, um die allgemeinen statistischen Daten mit einzelbetrieblichen Informationen zu ergänzen. Diese Daten gehen in den so genannten Branchenmonitor Landtechnik ein.

Betriebe in der Krise – Interventionsinstrumente für Betriebsräte

Da die einzelnen Landtechnikunternehmen sich in einem starken Wettbewerbsumfeld bewegen kommt es für die Betriebsräte im Sinne einer langfristigen Beschäftigungssicherung darauf an die ökonomische Situation ihres Betriebes laufend und angemessen zu beurteilen. Im Rahmen der Branchentagungen haben sich die Betriebsräte hierzu mit verschiedenen Instrumenten wie dem „Krisennavigator für Betriebsräte“ und den verschiedenen Unterstützungsangeboten in der Krisenberatung (beim IGM Vorstand) auseinandergesetzt.

Personalentwicklung und Qualifizierung

Obwohl das Betriebsverfassungsgesetz gute Gestaltungsmöglichkeiten für Betriebsräte im Bereich Personalentwicklung und Qualifizierung bietet, werden diese oftmals nicht genutzt. Zu oft gehen die Themen Weiterbildung und Personalentwicklung im betrieblichen Alltagsgeschäft der Betriebsräte unter. Insbesondere mangelt es an einer konsistenten Weiterbildungsstrategie für die Beschäftigten. Um die Themen Weiterbildung und Personalentwicklung auf der betrieblichen Ebene in den Landtechnikunternehmen zu verankern, ist dieses Thema in die laufende Agenda der Branchentagungen des Netzwerks Landtechnik der IG Metall genommen worden.

Für die Betriebsräte der Landtechnik und ihre Gewerkschaft muss es darum gehen, die Weiterbildung zurück in den Betrieb zu holen, die konzeptionelle Basis für Weiterbildungsmaßnahmen im Betrieb zu schaffen und eine Qualitätsoffensive „Weiterbildung in der Arbeitssituation“ zu starten.

Arbeitszeitproblematik

Das Thema ‚Arbeitszeit‘ steht für die Betriebsräte der Landtechnik ständig auf der Tagesordnung, was aufgrund des hohen Saisongeschäfts nicht weiter verwundert. Die betriebliche Umsetzung der tariflichen Arbeitszeitregelungen, das Management der Arbeitszeitkonten usw. sind immer wiederkehrende Themen auch auf den Branchentagungen.

Wie in anderen Branchen müssen sich die Betriebsräte der Landtechnik seit einiger Zeit mit massiven Angriffen auf Löhne und Arbeitszeiten auseinandersetzen. Das Lied ist in allen Betrieben - bei nur graduellen Unterschieden - gleich: Die Arbeitskosten seien zu hoch, im internationalen Vergleich müsste man von den hohen Kosten runter, um überhaupt investieren zu können und den Standort und damit die Arbeitsplätze zu sichern.

Ob nun z. B. bei Claas, Krone oder AGCO Fendt, im Kern läuft es überall auf das gleiche hinaus: Für das gleiche Geld soll mehr gearbeitet werden.

Ende 2004 eskalierte der Konflikt bei der Maschinenfabrik Krone in Spelle. Millionenschwere Investitionen in den Standort sollten nur dann fließen, wenn die Belegschaft Verzicht üben und unbezahlte Mehrarbeit leisten würde. Wenn nicht, würden die Mittel an andere billigere Standorte fließen. Allen Betriebsräten im Netzwerk Landtechnik war klar: Wenn die unbezahlte Ausweitung der Arbeitszeit auf 40 Stunden bei Krone Erfolg hätte, wäre das ein Dammbbruch, der auch alle anderen Betriebe der Branche erfassen würde.



Kurzfristig wurde daher eine Branchentagung in Münster organisiert, um das Problem mit allen Betriebsräten der Landtechnikhersteller und deren IG Metall Betriebsbetreuern zu besprechen und Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln. Auf der Tagung wurden gemeinsam für alle im Netzwerk organisierten Betriebsräte folgende „Essentials“ beim Umgang mit Angriffen auf die Arbeitszeit formuliert :

- Unbezahlte Mehrarbeit ist auch im Landmaschinenbau kein adäquates Mittel, um Kosten zu reduzieren und die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.
- Unbezahlte Mehrarbeit führt nicht generell zu einer Steigerung der Arbeitsproduktivität, weil der Zwang zur Optimierung der Arbeitsabläufe und zu einer Verbesserung der Produktionsverfahren verkleinert wird.
- Eine ausschließlich kapazitätsorientierte, an der unmittelbaren Auftragslage orientierte Arbeitszeitgestaltung wird abgelehnt.
- Mit dem Prinzip „immer billiger“ sind allerdings in der Landmaschinenbauindustrie die Märkte von morgen nicht zu erobern. Das Prinzip muss lauten: „Besser statt billiger“. Die Unternehmen benötigen die Optimierung aller Betriebsabläufe sowie umfassende Investitionen zur Standortsicherung und zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.
- Die Betriebsräte im Netzwerk Landtechnik verpflichten sich, dass sie betriebliche Vereinbarungen über die Einführung unbezahlter Mehrarbeit oder die generelle Ausweitung der regelmäßigen tariflichen Wochenarbeitszeit nicht abschließen werden, weil sie diese als rechtswidrig erachten.

Diese „Essentials“ haben Eingang in die so genannte „Münsteraner Erklärung“ (siehe nachfolgender Kasten) gefunden, die auf der Branchentagung verabschiedet und im Rahmen einer Pressekonferenz in Münster der Öffentlichkeit vorgestellt wurde.

Obwohl bei den Betriebsräten auch Unsicherheit herrschte, ist die Erklärung nicht nur bei den Beschäftigten der Landtechnik auf positive Resonanz gestoßen. Inzwischen gilt sie als beispielhaft in der Branchenarbeit der IG Metall.

Die bisherigen Erfahrungen bei der Umsetzung der „Münsteraner Erklärung“ haben gezeigt, wie wichtig die Herstellung von Transparenz, kontinuierlicher Aufklärung und Einbeziehung der Belegschaften, Zusammenarbeit der Standorte und insbesondere die Unterstützung von den übrigen Betrieben des Netzwerkes für die Auseinandersetzungen um die Arbeitszeit waren und sind und dadurch letztlich in den Betrieben zum Erfolg geführt haben.

Wie z.B. bei der Fa. Krone am Standort Spelle. Es sind inzwischen ca. 10 Millionen Euro in neue Montagehallen, Büroräume etc. investiert worden – obwohl der Betriebsrat und die Beschäftigten eine generelle unbezahlte Verlängerung ihrer Arbeitszeiten abgelehnt und durchgesetzt haben. Auch bei AGCO Fendt in Marktoberdorf ist nach langem Kampf die Forderung der Geschäftsführung nach unbezahlter Arbeitszeitverlängerung als Kompensationsmittel für Standortinvestitionen vorerst vom Tisch.

Allen Beteiligten ist aber klar, dass die gemeinsamen Verabredungen auch in Zukunft tagtäglich auf dem Prüfstand stehen werden.

„Münsteraner Erklärung

Die an der 10. Branchentagung „Landtechnik“ vom 04.11. bis 05.11.2004 in Münster teilnehmenden Betriebsräte aus der Landmaschinenindustrie stellen folgendes fest:

1. *Unbezahlte Mehrarbeit ist auch im Landmaschinenbau kein adäquates Mittel, um Kosten zu reduzieren und die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Wir, die Betriebsräte aus den Unternehmen des deutschen Landmaschinenbaus, fordern deshalb die IG Metall und ihre Gliederungen auf, keine tarifvertraglichen Zusatzvereinbarungen zur Einführung unbezahlter Mehrarbeit in den Unternehmen des Landmaschinenbaus abzuschließen. Unbezahlte Mehrarbeit führt lediglich zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit in einzelnen Betrieben, die allerdings dann verloren geht, wenn die übrigen Unternehmen der Branche nachziehen. Unbezahlte Mehrarbeit führt nicht generell zu einer Steigerung der Arbeitsproduktivität, weil der Zwang zur Optimierung der Arbeitsabläufe und zu einer Verbesserung der Produktionsverfahren verkleinert wird. Unbezahlte Mehrarbeit führt letztlich nur zu einer Reduzierung der Einkommen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, zu weniger Freizeit und damit zur Verschlechterung der Arbeitsbedingungen.*
2. *Die sehr leistungsfähige Landmaschinenindustrie in Deutschland ist höchst flexibel. Wir, die Betriebsräte aus dem Landmaschinenbau, sind der Auffassung, dass auch weiterhin die Arbeitszeit flexibilisiert werden kann, um betriebswirtschaftliche Erfordernissen, aber auch den berechtigten Ansprüchen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf Zeitsouveränität und Mitgestaltung der Arbeitszeit zu entsprechen. Eine ausschließlich kapazitätsorientierte, an der unmittelbaren Auftragslage orientierte Arbeitszeitgestaltung lehnen wir deshalb ab. Bisher reichen die Tarifverträge der IG Metall als Rahmen für betriebliche Arbeitszeitflexibilisierung aus.*
3. *Löhne sind Kosten, und jedes Unternehmen muss auf die Entwicklung der Kosten reagieren. Mit dem Prinzip „immer billiger“ sind allerdings in der Landmaschinenbauindustrie die Märkte von morgen nicht zu erobern. Unser Prinzip lautet: „besser statt billiger“. Wir benötigen die Optimierung aller Betriebsabläufe sowie umfassende Investitionen zur Standortsicherung und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Wir müssen auf den internationalen Märkten besser und schneller sein als andere. Ein Wettbewerb mit Standorten in so genannten Billiglohnländern über die Vergütung kann nicht gewonnen werden!*
4. *Wir, die Betriebsräte aus dem deutschen Landmaschinenbau, betonen, dass wir betriebliche Vereinbarungen über die Einführung unbezahlter Mehrarbeit oder die generelle Ausweitung der regelmäßigen tariflichen Wochenarbeitszeit nicht abschließen werden, weil diese rechtswidrig sind. Wir bekennen uns zur erprobten „Arbeitsteilung“ zwischen den Betriebsparteien und den Tarifvertragsparteien und werden auch zukünftig vertrauensvoll mit der IG Metall zusammenarbeiten.*

Netzwerk Landtechnik im Internet

Schon früh haben sich die Betriebsräte der Landtechnik um eine „virtuelle“ Kommunikationsplattform zwischen den einzelnen Branchentagungen bemüht. Seit Anfang 2000 wurde daher die Homepage des IG Metall Netzwerks Landtechnik eingerichtet (www.landtechnik.igmetall.de)

Das Netzwerk Landtechnik ist somit auch als virtuelle Gemeinschaft im Internet präsent. Betriebsräte, Interessierte und alle Beschäftigten der Landmaschinenbranche können hier Erfahrungen und Tipps austauschen und ungestört kommunizieren. Hier wird die Auseinandersetzung mit den aktuellen Entwicklungen im Landmaschinenbau und die Diskussion von gemeinsamen Konzepten zur Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen in den Betrieben des Landmaschinenbaus geführt.

Im öffentlichen Bereich finden Interessierte aktuelle Meldungen aus der Branche, interessante Links und Materialien, Informationen rund um die Arbeitszeit, Hinweise auf die Branchenseminare, etc., aber auch die Kontaktdaten der für die Branche verantwortlichen Gewerkschaftssekretäre und der jeweiligen am Netzwerk teilnehmenden Betriebsräte. Eine wichtige Voraussetzung für die Kommunikation in der Branche!

Im internen Bereich, für den sich IG Metall Mitglieder aus der Branche anmelden können, finden sich Betriebsvereinbarungen, Informationen aus den Betrieben, Vorträge der Branchenseminare etc..

The screenshot shows the website interface for IG Metall Network Agricultural Technology. At the top, there is a red navigation bar with the IG Metall logo and the text "IG Metall Network Agricultural Technology". Below this, a "Homepage" button is visible. The main content area is titled "Companies" and "LEMKEN". On the left, there is a vertical menu listing various companies including AGCO, AMAZONEN, CNH, CLAAS, DEUTZ FAHR, FELLA, GERINGHOFF, GRIMME, HORSCH, JOHN DEERE, KRONE, KVERNELAND, LEMKEN, RABE, STOLL, STRAUTMANN, WATTENSCHIED, and WELGER. The LEMKEN entry is highlighted. The main content for Lemken includes the company logo, the tagline "THE AGROVISION COMPANY", and several paragraphs of text describing the company's history and products. On the right side, there are two portrait photos of company representatives: Norbert Schulze and Friedhelm Konzendorf, each with their respective titles and contact information. At the bottom left, there is a search bar with the word "SUCHE" next to it. The URL at the bottom of the page is <http://netkey40.igmetall.de/homepages/netzwerk-landtechnik-en/companies/lemken.html>.

Europäisches Projekt Landtechnik

European Employee Agri-Tech-Network - europäische Betriebs- und Branchenpolitik im Landtechnik-Sektor

Die Landtechnik-Branche in Europa hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Derzeit werden EU-weit schätzungsweise 170.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

Angesichts der zunehmenden Internationalisierung – nicht zuletzt auch im Kontext näher zusammenrückender Märkte in Europa infolge der EU-Osterweiterung 2004 und 2007 sowie im Zusammenhang mit betrieblichen Restrukturierungen und Verlagerungen – stehen Unternehmen vor neuen Herausforderungen. Auch die Arbeitnehmer in den Betrieben sind in immer stärkerem Maße mit grenzüberschreitenden Unternehmensstrategien konfrontiert. Um sich nicht mit „Billiger-Argumenten“ gegeneinander ausspielen zu lassen und den Forderungen vieler Arbeitgeber auf Lohnverzicht oder Arbeitzeiterhöhungen etwas entgegenzusetzen zu können, wird eine grenzüberschreitende Abstimmung und Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen in anderen Ländern immer wichtiger. Deshalb sehen die Akteure des Netzwerks Landtechnik derzeit eine wachsende Notwendigkeit darin, sich stärker zu internationalisieren und auch verstärkt grenzüberschreitende Kontakte auf- und auszubauen.

In Zusammenarbeit mit den Betriebsräten des Netzwerks Landtechnik, Gewerkschaften aus Österreich, Tschechien, Ungarn, Polen und Spanien hat die IG Metall das Europäische Agri-Tech Netzwerk im August 2007 gegründet. Im Projektverlauf sollten noch Gewerkschafter aus Frankreich und Finnland dazu stoßen.

Ein wichtiger Bestandteil des Projekts sind die nationalen Berichte und Erhebungen zu den Rahmenbedingungen der Landtechnik in den beteiligten EU-Ländern und zu Rahmenbedingungen betrieblicher Interessenvertretung und der Gewerkschaftsarbeit.

Folgende Projektziele stehen im Vordergrund:

- **Austausch von Erfahrungen und Informationen** über Unternehmensstrukturen, Bedingungen von Betriebsrätearbeit und gewerkschaftlicher Betriebs- und Branchenpolitik, Tarifbeziehungen, Arbeitsbedingungen etc.
- **Schaffung einer gemeinsamen Informationsgrundlage:** Erarbeitung einer „Landkarte der Europäischen Landtechnik“ (Branchenstudie)
- **Stärkung betrieblicher Interessenvertretung und Gewerkschaftspolitik** durch den Austausch guter Praxis in einzelnen Betrieben und Entwicklung gemeinsamer industrie- und branchenpolitischer Vorschläge und Forderungen
- **Vernetzung und gegenseitige Unterstützung** durch gemeinsame Ressourcen (Website, Praxisleitfäden für betriebliche Interessenvertretungen) und direkte Kontakte betrieblicher Vertreter

Im Rahmen des Projekts wurden bilaterale Treffen, ein Zwischenworkshop und eine Abschlusskonferenz durchgeführt. Die vorgestellten Dokumente und Vorträge können auf der Homepage des Netzwerks Landtechnik eingesehen werden. Basierend auf dem „Frankfurter Statement“ verabschiedet von den Teilnehmern der Abschlusskonferenz am 9./10. September 2008 in Frankfurt wird die Weiterarbeit organisiert werden.



Teilnehmer der Abschlusskonferenz des European Employee Agri-Tech-Networks

Network Agricultural Technology



Frankfurt, 10. September 2008

Frankfurter Statement

Die Vertreter der Metallgewerkschaften, Betriebsräte und betrieblichen Gewerkschaftsausschüsse auf der internationalen, branchenorientierten Konferenz des Europäischen Arbeitnehmernetzwerkes Landmaschinenbau in Frankfurt am Main erklären:

Zur nachhaltigen Sicherung und Entwicklung der Arbeitsplätze und der Arbeitsbedingungen, sowie zur Stärkung der innovativen Wettbewerbsfähigkeit der Landmaschinenbranche in Europa gehört, dass die Prinzipien des sozialen Dialogs geachtet und erweitert werden. Die traditionelle Organisationsstärke der Gewerkschaften und die Einbindung betrieblicher Interessenvertretungen der Arbeitnehmer/innen auf Unternehmensentscheidungen spielen eine zentrale Rolle für die Entwicklung entsprechender nachhaltiger und tragfähiger Zukunftskonzepte.

Angesichts der zunehmenden Internationalisierung unserer Branche ist zwar die EBR-Richtlinie und deren derzeitige und weitere Veränderung für die Interessenvertretungsarbeit wichtig. Zusätzlich ist es jedoch von Bedeutung, dass die betrieblichen/gewerkschaftlichen Interessenvertreter der gesamten Landmaschinenbranche, insbesondere auch jene der überwiegend mittleren und kleineren Betriebe, eine weitere grenzüberschreitende Zusammenarbeit auf gesicherten rechtlichen Rahmenbedingungen aufbauen können. Derartige Bedingungen für die künftigen branchenorientierten Aktivitäten der Interessensvertretungen müssen zeitliche wie finanzielle Ressourcen erschließen, damit diese Zusammenarbeit ermöglicht wird.

Die Entwicklung einer sozial- und beschäftigungspolitisch, aber auch industriepolitisch verantwortlichen Europapolitik macht diese verbesserten Möglichkeiten der Wahrnehmung der Interessen der Beschäftigten erforderlich.

Diesem Statement liegen die folgenden Erfahrungen zugrunde:

Die europäische Landtechnik-Branche mit allein in Westeuropa über 1000 Unternehmen und europaweit deutlich über 170.000 Beschäftigten ist nicht nur weltweit der größte Anbieter von Maschinen, sondern auch eine technologische Innovationsbranche, deren globale Wettbewerbsfähigkeit durch gut ausgebildete Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in industrieller Arbeit und Dienstleistung und deren fachlichen Potentiale gesichert wird. Im Zuge der Globalisierung und der EU-Erweiterung hat sich der Prozess der Internationalisierung von Unternehmensstrukturen auch in der Landmaschinenbranche rasant verstärkt. Über die Wahl von Standorten, über die Arbeitsvertragsverhältnisse wie den Leiharbeiter- und Fremdfirmeneinsatz sowie über die Unternehmensstrukturen in den Wertschöpfungsketten dieser Branche wird stetig neu entschieden. Dies hat dazu geführt, dass multinationale Unternehmen innerhalb der Branche durch Zukäufe, Fusionen und Niederlassungen eine immer wichtigere Rolle einnehmen. Auch für Privat Equity gewinnt die Branche an Bedeutung. Gleichzeitig wächst der Wettbewerbs- und Kostendruck auf die kleineren und mittelständischen Unternehmen. Der Eintritt Chinas in

Anlagen

Netzwerkmitglieder (Stand Mai 2008)	
Firma	Standort
AGCO GmbH&Co. OHG Fendt	Marktobersdorf
Amazonen-Werke H. Dreyer GmbH & Co KG	Hude i.O.
Amazonen-Werke H. Dreyer GmbH & Co KG	Hasbergen
Claas KG aA	Harsewinkel
Claas Saulgau GmbH	Bad Saulgau
CNH Deutschland GmbH	Heidelberg
CNH Deutschland GmbH	Heilbronn
CNH Österreich GmbH	St. Valentin
FELLA-Werke GmbH & Co. KG	Feucht
Geringhoff	Ahlen
GKN Walterscheid	Lohmar
Grimme, Franz Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG	Damme
John Deere Werke Zweibrücken Zweigniederlassung der Deere & Company	Zweibrücken
Kemper Maschinenfabrik GmbH	Stadtlohn
Kverneland Group Gottmadingen GmbH & Co. KG	Gottmadingen
Kverneland Group Soest GmbH	Soest
Kverneland Klepp AS	Kverneland
Kverneland Nieuw-Vennep B.V.	LR Nieuw-Vennep
Lemken GmbH & Co. KG	Alpen
Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH	Spelle

Rabe	Bad Essen
SAME - Deutz-Fahr Deutschland GmbH	Lauingen
Stoll, Wilhelm Maschinenfabrik GmbH	Lengede
Welger Maschinenfabrik GmbH	Wolfenbüttel

Externe Referenten der Branchentagungen (Auswahl)

Bernd Scherer	Fachverband Landtechnik im VDMA
Wolfgang Kreienbaum	Lemken GmbH&Co. KG (ehemals)
Henning Bungards	PEM Consult GmbH
Dr. Hans Peter Lührlein	Universität/GHS Kassel
Karl Heinz Lach	IG Bauen-Agrar-Umwelt
Prof. Dr. Volker Petersen	Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Josef Milte	Landtechnisches Lohnunternehmen
Roland Abel	BIT e.V.
Ernst Brunner	Vogel&Noot Landmaschinen GmbH&Co. KG
Alois Kazzelle	Betriebsratsvorsitzender Zetor P.D.C. (Tschechische Republik)
Jürgen Grund	Personalentwicklung & Training, John Deere Werk Mannheim
Dr. Christoph Grüninger	TBS Bielefeld
Gerhard Schamber	GBR-Vorsitzender Fa. Putzmeister

Produkt-Nr.: 15666-22769