

## Zur Situation des Landmaschinen-Handels und -Handwerks in der Bundesrepublik Deutschland

KIRSTEN RATH

Institut für Betriebswirtschaft

### 1 Einleitung

Mit zunehmendem Einsatz von Technik im Agrarsektor ist der Landmaschinen-Handel zu einem wichtigen Marktpartner der Landwirtschaft geworden. Er steht als Absatzmittler zwischen landtechnischer Industrie und landwirtschaftlichen Nachfragern. Seine Funktion geht jedoch weit über die eigentliche Handelstätigkeit hinaus und umfaßt als zweiten Hauptaufgabenbereich das Landmaschinenmechaniker-Handwerk.

In der vorliegenden Arbeit wird zunächst eine Beschreibung des westdeutschen Marktes für landtechnische Produkte durchgeführt, in der die Nachfrage durch die Landwirtschaft sowie das Angebot der Industrie dargestellt werden. Schwerpunktmäßig folgt dann die Analyse der Situation des Landmaschinen-Handels und -Handwerks. Dabei wird u.a. auf Absatzwege, Einkaufskonditionen, Preiskalkulation, vertikale Organisationsstrukturen eingegangen. Neben der Beschreibung der typischen Merkmale dieser Branche sollen spezifische Problembereiche und Ansätze zu ihrer Lösung besondere Berücksichtigung finden, um insgesamt ein realistisches Bild dieses Zweiges des Agrarhandelsgewerbes zu vermitteln \*1).

### 2 Die Nachfrage nach landtechnischen Produkten durch die Landwirtschaft

Da sich die Kundschaft des Landmaschinen-Handels und -Handwerks fast ausschließlich aus Landwirten zusammensetzt, besteht eine fundamentale Abhängigkeit dieser Branche von der Situation des landwirtschaftlichen Produktionssektors.

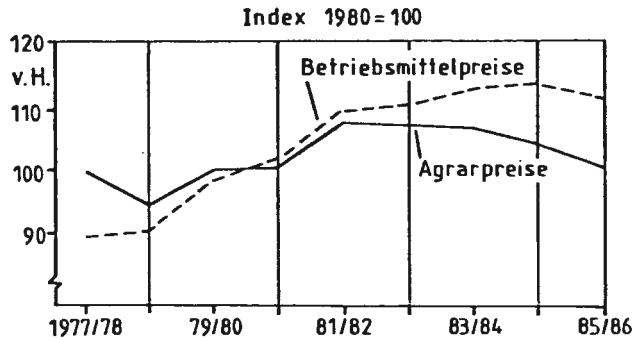
Die gesamten Ausgaben der Landwirte für Landtechnik umfaßten 1985/86 10,908 Mrd. DM. Davon entfielen auf

Anschaffungskosten für Ackerschlepper 1,929 Mrd.DM sonstige Landmaschinen 5,134 Mrd.DM	}	zusammen 7,063 Mrd.DM = 73,7 % der gesamten Bruttoanlageinvestitionen
--	---	---

und auf Unterhaltungskosten 3,845 Mrd.DM = 11,8 % der Ausgaben für Vorleistungen (Agrarbericht 1987 Materialband, Tabelle 29, S. 36, Tabelle 30, S. 37)

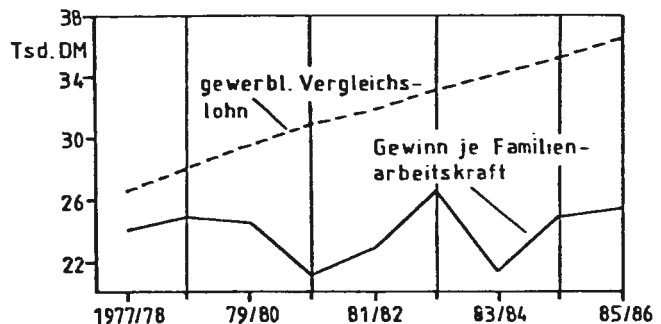
Für die Investitionstätigkeit im landtechnischen Bereich sind die Einkommens- bzw. Gewinnsituation sowie die diesbezüglichen Erwartungen der Landwirte von erheblicher Bedeutung. Die derzeit angespannte Situation auf den EG-Agrarmärkten, geprägt von Produktionsüberschüssen bei

stagnierender Nachfrage, hat zu einer restriktiven Preis- und Mengenpolitik geführt. Sinkenden Erzeugerpreisen stehen steigende Betriebsmittelpreise gegenüber (vgl. Abb. 1), die durch den technischen Fortschritt nicht mehr kompensiert werden können. Zusätzlich bewirkte seit Mitte der 70er Jahre die schlechte Arbeitsmarktlage eine Verminderung der Abwanderung von Erwerbstätigen aus



Quelle: Agrarbericht 1987

Abbildung 1: Preisentwicklung bei Agrarprodukten und Betriebsmitteln



Quelle: Agrarbericht 1987

Abbildung 2: Gewinne je Familienarbeitskraft in Vollerwerbsbetrieben und gewerblicher Vergleichslohn

dem Agrarsektor. Dadurch erhöhte sich der Gewinn pro Familienarbeitskraft im Durchschnitt der Jahre 1974/75 bis 1985/86 um jährlich lediglich 1,2 %, während für den gewerblichen Vergleichslohn im selben Zeitraum eine Steigerung um jährlich 4,8 % zu verzeichnen war (vgl. Abb. 2). Allerdings ist auch die intrasektorale Einkommensdisparität recht groß (vgl. Tab. 1). Da die Höhe des Gewinns die Investitionsfähigkeit wesentlich beeinflusst, ist anzunehmen, daß Investitionsimpulse besonders vom obersten Viertel der Betriebe ausgehen \*2). Begrenzte Wachstumsmöglichkeiten sowie Verunsicherung über künftige agrarpolitische Maßnahmen haben ebenfalls zur Einschränkung der Investitionstätigkeit beigetragen.

\*1) Ausführlich dazu siehe RATH, 1985.

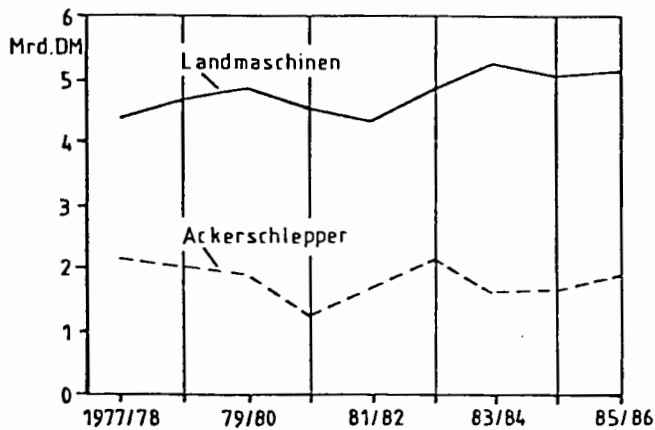
\*2) Ausführlich dazu siehe SCHRADER, 1982.

Tabelle 1: Streuung des Gewinns pro Familienarbeitskraft in Vollerwerbsbetrieben 1985/86

Betriebe insgesamt	oberstes	unterstes	Abstand oberstes - unterstes Viertel
	Viertel		
Gewinn in DM/FAK			
25 503	49 692	2 168	47 524

Quelle: Agrarbericht 1987, Materialband Tabelle 52, 5.56.

Der Absatz von Ackerschleppern hat einen stärkeren Rückgang erlebt als der der übrigen Landmaschinen (vgl. Abb. 3). Auch die kurze Marktbelebung im Wirtschaftsjahr 1982/83 kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß seit 1979 eine Rezession auf dem landtechnischen Markt zu beobachten ist. Die Gründe für das Zwischenhoch 1982/83 sind vermutlich die gute Ernte 1982, sinkende Zinsen sowie die durch den Staat gewährte Investitionszulage.



Quelle: Agrarbericht 1987

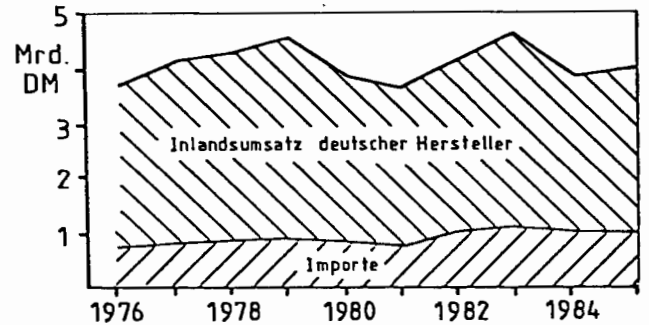
Abbildung 3: Bruttoanlageinvestitionen in der westdeutschen Landwirtschaft

Investitionen dienen heute eher der Ersatzbeschaffung, Rationalisierung und Senkung der Produktionskosten als der Kapazitätserweiterung. Durch eine verlängerte Nutzung der Maschinen wird die Einführung kapitalgebundener technischen Fortschritts gehemmt, was die Produktivitätsentwicklung in der Landwirtschaft bremst.

Insgesamt ist festzustellen, daß bei einem Rückgang der landwirtschaftlichen Betriebe um jährlich ca. 2 %, stagnierender Einkommensentwicklung, die die Bildung von Investitionsrücklagen erschwert, einem Trend zu verstärkter Auslastung vorhandener Überkapazitäten, z.B. durch überbetrieblichen Maschineneinsatz, und vermehrter Eigenleistung im Reparatur- und Wartungsbereich ein deutliches Anwachsen der Ausgaben für Landtechnik in den nächsten Jahren wenig wahrscheinlich ist.

### 3 Das Angebot durch die Landmaschinen- und Ackerschlepperindustrie

Die landtechnische Industrie erzielte 1986 auf dem bundesdeutschen Markt einen Umsatz in Höhe von 4,1 Mrd. DM. Entsprechend der rückläufigen Nachfrage durch die Landwirtschaft sind seit Ende der 70er Jahre deutliche Einbußen zu verzeichnen (vgl. Abb. 4). Um die



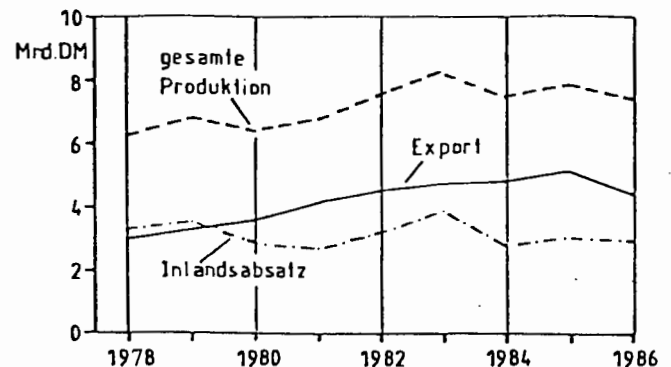
Quelle: Umsatzstatistik d Landmaschinen- u. Ackerschleppervereinigung (LAV) und amtliche Außenhandelsstatistik

Abbildung 4: Inlandsversorgung an Landmaschinen und Ackerschleppern

Angebotsstruktur genauer zu analysieren, soll im folgenden auf die in- und ausländischen Hersteller gesondert eingegangen und anschließend ein kurzer Überblick über die Teilmärkte gegeben werden.

#### Westdeutsche Anbieter

Die Zahl der inländischen Herstellerfirmen für landtechnische Produkte sank von 450 im Jahr 1978 auf rund 300 in 1986 ab. Etwa die Hälfte davon ist in der Landmaschinen- und Ackerschlepper-Vereinigung (LAV) zusammengeschlossen und stellt mit 52 000 Beschäftigten ca. 90 % des gesamten Branchenumsatzes und 6 % des Produktionswertes des Maschinenbaus insgesamt (LAV, 1987). Der Gesamtumsatz betrug 1986 7,4 Mrd. DM. Davon entfielen 2,9 Mrd. DM auf den Inlands- und 4,5 Mrd. DM auf den Auslandsmarkt (vgl. Abb. 5). Die Exportquote, die



Quelle: Stat. Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, div. Jahrgänge

Abbildung 5: Wert der Produktion von Ackerschleppern und Landmaschinen inländischer Hersteller: Inlandsabsatz und Export

1970 noch bei 38 % gelegen hatte, stieg bis Anfang der 80er Jahre auf ca. 60 % an und ist seither trotz Abschwächung der Ausfuhren in die Dollarmärkte in etwa stabil. Beim Auftragsengang (für Landmaschinen -29 %, für Ackerschlepper -35 % gegenüber 1985) macht sich jedoch der Rückgang der Auslandsnachfrage stark bemerkbar (LAV, 1987). Somit können nun nicht mehr wie in früheren Jahren Einbußen auf dem Inlandsmarkt durch wachsende Exportmärkte kompensiert werden. Nach den USA ist die

Bundesrepublik der bedeutendste Anbieter auf dem Weltmarkt und nimmt innerhalb der EG schon seit vielen Jahren die Spitzenposition im landtechnischen Export ein. Etwa die Hälfte ihrer Ausfuhren ging 1986 in die übrigen EGländer. Traditionell wichtigstes Einzelabnehmerland ist Frankreich mit ca. 18 % des Exportwertes, gefolgt von den USA mit 11 % und Großbritannien mit ca. 10 % (LAV, 1987).

#### Ausländische Anbieter

Trotz der starken Stellung der inländischen Industrie und der rückläufigen Nachfrageentwicklung haben die ausländischen Hersteller ihre Position auf dem bundesdeutschen Markt stabilisieren können. Mit 1,12 Mrd. DM Umsatz lag die Importquote 1986 bei 27,6 % der Inlandsversorgung und weist eine steigende Tendenz auf (vgl. Abb. 6). Im sehr stark preisorientierten Kampf um Marktanteile erfreuen sich die oft recht günstigen ausländischen Produkte steigender Beliebtheit, früher oft gehegte Vorurteile der Landwirte treten in den Hintergrund.

Fast 70 % der Einfuhren stammten 1986 aus EGländern, wobei Italien mit ca. 23 % an erster Stelle rangiert, gefolgt von Frankreich mit ca. 15 % und Österreich mit knapp 13 % (LAV, 1987).

#### Die Teilmärkte

Der westdeutsche Schleppermarkt war 1986 mit 1,8 Mrd. DM = 44 % am gesamten landtechnischen Umsatz der Hersteller beteiligt. Dort bieten ca. 15 deutsche und 30 ausländische Firmen ihre Produkte, z.T. Spezialmaschinen an. Wurden 1978 noch mehr als 60 000 Schlepper neu zugelassen, so waren es 1986 nur knapp 33 000 und für 1987 wird befürchtet, daß die „Dreißigtausender-Hürde“ nicht genommen wird. Im Vergleich dazu lag die Zahl der Besitzumschreibungen von Gebrauchtscleppern 1986 etwa auf Vorjahresniveau bei 65 000.

Die Leistungsfähigkeit neu zugelassener Traktoren hat sich in den letzten 10 Jahren von durchschnittlich 55 auf 72 PS erhöht, und das Durchschnittsalter ist aufgrund längerer Nutzung von Zweit- und Drittschleppern auf inzwischen über 15 Jahre angestiegen. Schlüsselt man die Neuzulassungen nach Fabrikaten auf, so entfällt auf die

drei größten Anbieter gut die Hälfte des Marktanteils. Ein weiteres Drittel vereinen vier Hersteller mit jeweils mindestens 6 % auf sich (LAV, 1987) \*3).

Auf dem Mähreschermarkt bieten neun Produzenten an. Der Marktanteil der führenden drei beträgt über 70 % (A l l i é, 1984). Rund 3 000 verkauften Maschinen im Jahr 1986 stehen Erwartungen von 2 300 in 1987 gegenüber (LAV, 1987).

Auf dem Gebiet der übrigen Landmaschinen, das hier nicht weiter differenziert werden soll, gibt es bei einem sehr heterogenen Güterangebot ca. 600 weitere Hersteller, die im Gegensatz zu den Schlepper- und Mährescherfirmen eher von mittlerer oder kleiner Betriebsgröße sind (A l l i é, 1984). Gerade hier haben die ausländischen Hersteller in letzter Zeit verstärkt Fuß gefaßt, und die steigende Importquote läßt auch mit künftig wachsendem ausländischen Angebot rechnen.

Am unübersichtlichsten ist der Markt für Ersatzteile. Die Zahl der Anbieter kann nicht angegeben werden. Während sehr spezielle Teile nur vom Hersteller der Maschine bezogen werden können, werden häufig benötigte Verschleißteile zunehmend auch von anderen Firmen nachgebaut (R ü h l und K ö n i g, 1981).

Durch die zunehmende Internationalisierung des Wettbewerbs beschleunigt sich der technische Nivellierungsprozeß, wodurch die Schaffung eines herausragenden Produktprofils erschwert wird. Die Homogenisierung des Angebots macht es somit für die Hersteller immer schwerer, ihre Produkte aus dem direkten Preisvergleich herauszuhalten (A l l i é, 1984). So entsteht eine Verschärfung des Preiswettbewerbs bei gleichzeitig rückläufigem Gesamtumsatz landtechnischer Güter in der Bundesrepublik (A l l i é, 1984).

Die Industrie versucht sich auf die Kontraktion des Marktvolumens durch eine gezielte Modellpolitik, sowie Rationalisierung der Produktion und Reduzierung der Kosten einzustellen. So wird besonders der teure Produktionsfaktor Arbeit so knapp wie möglich eingesetzt und bei ausreichender Stückzahlproduktion durch Roboter ersetzt. Viele Unternehmen sind gezwungen, Kurzarbeit einzuführen oder Beschäftigte zu entlassen.

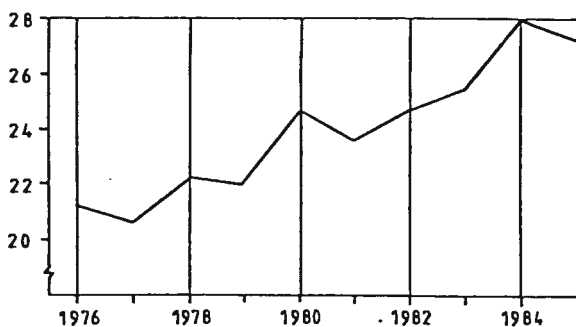
Außerdem ist in den letzten Jahren ein verstärkter Trend zu Kooperation und Fusionierung zu beobachten. Motive dafür sind neben der Ausnutzung von economies of scale z.B. in der Erweiterung der Angebotspalette, der Übernahme neuer Technologien sowie der Nutzung bestehender Händlerketten zu finden. In einigen Fällen wurden aber auch im Rahmen von Firmenzusammenschlüssen Produktionsanlagen stillgelegt, um preisdrückende Überkapazitäten in der Landmaschinenindustrie abzubauen und so die eigene Marktposition zu stärken (V o g e l g e s a n g und v. B r e m e n, 1985).

#### 4 Der Vertrieb durch den Landmaschinenfachbetrieb

Auf dem landtechnischen Markt übernimmt der Landmaschinenfachbetrieb die Rolle des Absatzmittlers zwischen Industrie und Landwirtschaft.

\*3) Ausführlich zu den Bestimmungsfaktoren der Nachfrage nach Ackerschleppern siehe MÜHLBAUER und HENZE, 1981.

in v.H. d. gesamten  
Inlandsatzes



Quelle: LAV 1987

Abbildung 6: Entwicklung der Importquote für landtechnische Produkte

Seine Aufgaben bestehen neben landtechnischer Beratung der Kunden, Lagerhaltung, Verkauf und Auslieferung der Maschinen in der Übernahme von Garantie-, Reparatur- und Wartungsservice sowie schneller und zuverlässiger Ersatzteilversorgung. Weiterhin betreibt er in vielen Fällen Werbung, nimmt gebrauchte Maschinen in Zahlung und leistet oft auch Finanzierungsberatung und -hilfe. Grundsätzlich kann man von zwei Hauptaufgabenbereichen sprechen: Handel und Handwerk. Sie bilden in den meisten Betrieben eine untrennbare Einheit. Dementsprechend weist auch die Organisation zu ihrer Interessenvertretung, die Hauptarbeitsgemeinschaft des Landmaschinen-Handels und -Handwerks (H.A.G.), einen parallelen und doch gemeinsamen Verbandsaufbau auf. So sind Handels- und Innungsverbände in Arbeitsgemeinschaften zusammengeschlossen, um dadurch eine bessere Durchsetzung der gemeinsamen Interessen zu erzielen.

Aufgrund des breitgefächerten Leistungsspektrums kommt dem Landmaschinen-Handel eine ganz entscheidende Schlüsselposition im Absatz zu. „Ohne Übertreibung kann gesagt werden, daß die Entscheidungsschlacht um Markterfolg und Marktanteile in erster Linie auf der Ebene der Absatzmittler geschlagen wird“ (Allié, 1984).

#### 4.1 Allgemeine Strukturdaten

Die letzte verfügbare Handwerkszählung von 1977 ermittelte 5 899 Landmaschinenfachbetriebe (vgl. Tab. 2).

Tabelle 2: Anzahl der Landmaschinenfachbetriebe, Beschäftigte und Umsatz nach Beschäftigungsgrößenklassen 1976

Größenklasse: Beschäftigte pro Betrieb	Zahl der Unternehmen		Beschäftigte		Umsatz ohne Umsatzsteuer (in Mill. DM)		
	absolut	in %	insgesamt	je Unternehmen	insgesamt	je Unternehmen	je Beschäftigten
1	917	15	917	1	59,414	0,065	0,065
2 - 4	2 165	37	6 202	2,9	512,307	0,237	0,083
5 - 9	1 750	30	11 445	6,5	995,406	0,569	0,087
10 - 19	783	13	10 199	13,0	1 079,963	1,379	0,106
20 - 49	235	4	6 603	28,1	835,416	3,555	0,127
über 50	49	1	5 171	105,5	1 030,067	21,021	0,199
insgesamt	5 899	100	40 537	6,9	4 512,573	0,765	0,111

Quelle: Handwerkszählung 1977, Statistisches Bundesamt.

Tabelle 3: In die Handwerksrolle eingetragene Betriebe des Landmaschinenmechaniker-Handwerks

	1977	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Zahl der Betriebe	4 239	4 447	4 479	4 525	4 731	4 795	4 873

Quelle: Agrarbericht, versch. Jgg.

Tabelle 4: Aufgliederung des Gesamtumsatzes der Landmaschinenfachbetriebe, 1985

Gesamtumsatz	10,678 Mrd. DM	100 %
davon entfiel auf Umsatz		
- neue Schlepper und Landmaschinen	7,215 Mrd. DM	67,6 %
- gebrauchte Schlepper und Landmaschinen	0,869 Mrd. DM	8,1 %
- Ersatzteile	1,890 Mrd. DM	17,7 %
- Werkstattleistungen	0,704 Mrd. DM	6,6 %

Quelle: H.A.G., 1986.

Rund die Hälfte setzt sich aus Schmiede- und Kleinbetrieben mit ein bis vier Beschäftigten zusammen. Diese arbeiten hauptsächlich im Werkstattbereich und betreiben, wenn überhaupt, Handel auf Provisionsbasis, was ihnen die teure Lagerhaltung erspart.

Dementsprechend bleiben sie im Umsatz weit hinter den größeren Handelsbetrieben zurück. Tabelle 3 veranschaulicht die zahlenmäßige Entwicklung der Betriebe des Landmaschinenmechaniker-Handwerks. Das im Vergleich zu Tabelle 2 niedrigere Niveau resultiert daraus, daß hier weder Schmiede- noch große Handelsbetriebe eingeschlossen sind, die nicht der Innung angehören. 1985 waren 4 873 Betriebe in der Handwerksrolle eingetragen. Die Beschäftigtenzahl betrug insgesamt 37 520 und 7,7 Beschäftigte pro Betrieb, 1983 waren es noch ca. 40 000 gewesen, bzw. 8,8 Beschäftigte pro Betrieb (H.A.G., 1987).

Bei einem Gesamtumsatz von 10 678 Mrd. DM errechnet sich ein Durchschnitt von 2,2 Mill. DM pro Betrieb bzw. ca. 285 000 DM pro Beschäftigten. Der Aufgliederung in Tabelle 4 ist zu entnehmen, daß drei Viertel des Umsatzes 1985 auf den Verkauf neuer und gebrauchter Maschinen entfielen, während der Handwerkslerlös nur knapp 7 % ausmachte.

Um nun die Geschäftslage genauer zu beleuchten, wird im folgenden anhand von Betriebsvergleichsergebnissen der H.A.G. auf die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen eingegangen (vgl. Tab. 5). Der Rohgewinn \*4) stieg

zwar von 1977 bis 1985 um ca. 2 Prozentpunkte an, da sich jedoch gleichzeitig die übrigen Betriebskosten um ca. 3,7 Prozentpunkte erhöhten, sank das Betriebsergebnis auf 1,71 % des Gesamtumsatzes ab. Durch Addition des neutralen Ergebnisses \*5) errechnet sich der schließlich zu versteuernde Reingewinn, der 1985 mit 2,27 % einen neuen Tiefstand erreichte. Unter Berücksichtigung der kalkulatorischen Kosten \*6) erhält man das betriebswirtschaftliche Ergebnis, das 1981 erstmals in den negativen Bereich absank und seither nicht wesentlich verbessert werden konnte.

\*4) Der Rohgewinn errechnet sich durch Abzug der Waren- und Materialkosten von der Betriebsleistung.

\*5) Saldo aus betriebs- und zeitraumfremdem sowie sonstigem Ertrag und Aufwand.

\*6) Sie beinhalten kalkulatorisches Unternehmerentgelt, Ehegattenentgelt, Zinsen als Opportunitätskosten einer risikofreien Anlage des eingesetzten Eigenkapitals und eine kalkulatorische Miete für entgangene Einnahmen durch anderweitige Nutzung der Gebäude und Grundstücke (ausführlich zu den Wertansätzen siehe RATIONALISIERUNGSGEMEINSCHAFT HANDWERK SCHLESWIG-HOLSTEIN e.V., 1983).

Tabelle 5: Betriebswirtschaftliche Kennwerte der Landmaschinenfachbetriebe – Angaben in %

Kennzahl	Jahr	1977	1981	1982	1983	1984	1985
1. Gesamtumsatz (= Betriebsleistung)		100	100	100	100	100	100
- Material- und Wareneinsatz		79,37	77,08	74,78	78,82	76,17	77,36
2. = Rohgewinn		20,63	22,92	25,22	21,18	23,83	22,64
- Betriebskosten		17,27	20,27	22,00	18,87	21,33	20,93
3. = Betriebsergebnis		3,36	2,65	3,22	2,31	2,50	1,71
+ neutrales Ergebnis		0,44	0,10	-0,25	0,60	0,56	0,56
4. = Reingewinn		3,80	2,75	2,97	2,91	3,06	2,27
5. Betriebswirtschaftliches Ergebnis		0,89	-0,73	-1,18	0,19	-0,14	-0,01

Quelle: H.A.G., 1983 und 1986.

Tabelle 6: Finanzdaten zum Landmaschinengeschäft

Finanzzahl	Jahr	1981	1983	1985
		DM		
Wert des Neu- und Gebrauchtmaschinenlagers: insgesamt = pro Betrieb		1,765 Mrd. 392 000	1,922 Mrd. 423 000	2,104 Mrd. 432 000
Wert des Ersatzteillagers: insgesamt = pro Betrieb		0,752 Mrd. 167 000	1,090 Mrd. 241 000	0,823 Mrd. 168 000
Außenstände, Forderungen: insgesamt = pro Betrieb		1,215 Mrd. 270 000	1,257 Mrd. 278 000	1,229 Mrd. 252 000
Summe = Gesamtfinanzierungsleistung = pro Betrieb		3,732 Mrd. 829 000	4,269 Mrd. 942 000	4,156 Mrd. 852 000

Quelle: H.A.G., 1983 und 1986.

Die Finanzdaten der Landmaschinenfachbetriebe in Tabelle 6 verdeutlichen die hohe Kapitalintensität der Branche. Danach umfaßt die Finanzierungsleistung für Lagerhaltung und Außenstände pro Betrieb fast 1 Mill. DM. Davon entfällt etwa die Hälfte auf die Finanzierung des Maschinenlagers. Der Neumaschinen-Umschlag betrug 1985 durchschnittlich 95 Tage, also ca. 3,8 Lagerumschläge pro Jahr (H.A.G., 1987). Über den sonstigen Kapitaleinsatz wie z.B. für Gebäude und Fuhrpark liegen keine Daten vor. Insgesamt stellt die hohe Finanzierungsleistung einen Problembereich für die Betriebe dar, der die angespannte betriebswirtschaftliche Situation zusätzlich erschwert.

#### 4.2 Handel

##### Absatzwege für landtechnische Produkte

Der Weg der Landmaschine vom Hersteller zum Landwirt wäre im Direktabsatzsystem mit sehr hohen Kosten für die Industrie verbunden. Deshalb wird der Direktabsatz nur in Ausnahmefällen, z.B. bei Abgrenzbarkeit kleiner Marktsegmente oder bei Produktneuheiten in der Einführungsphase praktiziert (Allié, 1984). Meistens verläuft der Absatz über mehrere Vertriebsstufen. Kiel unterscheidet drei Vertriebssysteme der Hersteller:

1. Herstellereigenes Filialsystem: Es setzt eine sehr hohe Kapitalkraft der Produzenten voraus, ist deshalb wenig verbreitet.

2. Werksvertretungen: Sie arbeiten selbständig, aber auf Kommissionsbasis. Dort trägt der Hersteller das Lagerhaltungs-, der nachgelagerte Letztverkäufer das Service-Risiko. Der Werksvertreter hat einen relativ geringen Kapitaleinsatz zu tragen.

3. Generalvertreter oder -importeure: Sie arbeiten auf eigene Rechnung und übernehmen somit einen Teil des Vertriebsrisikos vom Hersteller (Kiel, 1973).

Über diese drei Handelspartner der Industrie erfolgt der Absatz im ersten Schritt. Ihnen sind dann die Landmaschinenfachbetriebe an der „Verkaufsfront“ nachgelagert. Vielfach können die Fachbetriebe aber auch direkt ab Werk beziehen.

Weit verbreitet ist das Vertragshandelssystem. Dabei sichert der Hersteller einem Abnehmer eine Absatzbindung zu, die meist regional begrenzt ist. Der Abnehmer profitiert in diesem System von günstigeren Einkaufsbedingungen und sonstiger Unterstützung durch den Lieferanten, z.B. bei Werbemaßnahmen. Häufig wird ein Alleinvertriebsrecht für ein geschütztes Verkaufsgebiet gewährt. Dieses sichert dem Vertragshändler den Absatz an andere Händler in der Region. Besonders den „Full-line“-Herstellern \*7) gelingt es, Vertragshandelssysteme mit mehreren hundert Mitgliedern aufzubauen. Mit der Bezugsbindung verpflichtet sich der Händler, ausschließlich oder zumindest gewisse Produkte exklusiv von einem Hersteller zu beziehen. Ein solches Konkurrenzverbot ist für den Fachbetrieb jedoch häufig inakzeptabel, wenn das Anbieten einer Zweit- und Drittmarke zur Vervollständigung der Angebotspalette nötig ist. Vorteile der nicht vertraglich gebundenen Geschäftsbeziehungen liegen in der geringeren Abhängigkeit von der Preis- und Produktpolitik einzelner Hersteller, in einem breiteren Sortiment verschiedener Konkurrenzprodukte, in der objektiveren Beratung der Kunden sowie größeren Anpassungsmöglichkeit des Warenspektrums an geänderte Markterfordernisse.

Um den Herstellern gegenüber stärker auftreten zu können und günstigere Einkaufskonditionen zu erhalten, organisieren sich immer mehr Landmaschinenfachbetriebe in Einkaufsringen. Durchschnittlich 3 % Preisermäßigung im Bezug bei entsprechender Vorausdisposition bieten auch dem kleineren Betrieb bessere Marktchancen und können das betriebswirtschaftliche Ergebnis verbessern helfen. Schlepper und Mährescher sind jedoch auf diese Weise

\*7) Firmen mit besonders weit gefächelter Angebotspalette, z.B. Schlepper und Erntemaschinen.

nicht zu beziehen, da die Vertragshändlerorganisationen dieses nicht zulassen (Rühl und König, 1981).

#### Das Warenspektrum der Landmaschinenfachbetriebe

Für die Zusammenstellung der Angebotspalette und damit für die Wahl der Bezugsverbindungen zu den Herstellerbetrieben sind folgende Kriterien von Bedeutung:

Absatzchancen, Ansehen der Marke (Qualität, technischer Leistungsstand) und Zukunftsaussichten (Bestehen im Markt), Lieferfähigkeit, Ersatzteilversorgung, Unterstützung der Hersteller (z.B. bei Garantiefällen), Tradition (langjährige Geschäftsverbindung), Vertragskonditionen (z.B. Handelsspanne, Bonus, Provision, Zahlungszeitraum).

Durch Gewährung von umsatz- oder stückzahlabhängigem Bonus im Einkauf besteht ein Anreiz, sich auf weniger Fabrikate zu beschränken. Besonders bei wartungsbedürftigen und reparaturanfälligen Maschinen ist eine Spezialisierung des Personals und des Ersatzteillagers nötig, um ausreichenden Kundenservice bieten zu können. Ein Lieferantenwechsel wäre häufig mit hohem Umstellungs- und Kostenaufwand verbunden und wird deshalb nur in seltenen Fällen und aus schwerwiegenden Gründen vorgenommen (Allié, 1984).

Außerlandwirtschaftliche Handelserlöse werden durch den Verkauf von Produkten für den Garten-, Kommunal- oder Baumaschinenbereich erzielt. Sie spielen bislang nur eine untergeordnete Rolle. Am breitesten gefächert ist das genossenschaftliche Angebot, was durch den zentralen Großverkauf und entsprechende Marketingstrategien begünstigt wird.

#### Die Preise im Landmaschinen-Handel

Stark vereinfacht setzen sich die Preise folgendermaßen zusammen:

- Material
- + Hersteller-Gemeinkosten
- + Hersteller-Gewinn
  
- = Fabrikabgabepreis
- + Fracht und Versicherung \*8)
- Skonto \*9) und Einlagerungsvergütung \*10)
  
- = Händler-Einstandspreis
- + Händler Vertriebskosten
- + Händlergewinn
- } Vertriebspanne
  
- = Endabnehmer-Angebotspreis
- Rücknahme einer Gebrauchsmaschine
- direkte Nachlässe
- Skonto
  
- = tatsächlich bezahlter Endabnehmerpreis (Kiel, 1973)

\*8) U.U. schon im Fabrik-Abgabepreis enthalten.

\*9) Nur bei Barzahlung.

\*10) Nur bei Einlagerung von Saisonmaschinen außerhalb der Saison.

Der Endabnehmerpreis muß zumindest langfristig sowohl die Kosten des Herstellers als auch die des Landmaschinen-Handels decken. Weiterhin soll er einen gewissen Gewinn zur angemessenen Verzinsung des Eigenkapitals sowie zur Entlohnung der Arbeitskraft des Unternehmers bieten und ferner eine Risikoprämie für Unternehmer-tätigkeit enthalten. Das gilt für jede Vertriebsstufe.

Im Endabnehmerpreis sind neben der Ware selbst oft noch diverse Nebenleistungen im Preis mit eingeschlossen, z.B. Garantien, praxisnahe Demonstration der Maschinen, Erledigung von Formalitäten bei Zulassung und Versicherung, Übernahme von Fracht- und Überführungskosten sowie das sonstige individuelle Serviceangebot des Fachbetriebs. Je nach Umfang dieser Leistungen wird der Händler seinen Preis kalkulieren. Für den Kunden kann durch ein hohes Nebenleistungsangebot eine zunächst laut Listenpreis teurere Maschine insgesamt billiger werden (Kiel, 1973). Allerdings variiert durch den bereits beschriebenen Prozeß der zunehmenden Homogenisierung des Angebots (siehe dazu Kapitel 3) der Umfang an Nebenleistungen immer weniger, so daß letztendlich doch der direkte Preisvergleich immer mehr in den Vordergrund tritt.

Beim sogenannten Nettopreissystem bestehen keinerlei Vorgaben für den zu erhebenden Endabnehmerpreis. Der Letztverkäufer kennt dabei nur seinen eigenen Einstandspreis, der sich von dem seines Wettbewerbers allenfalls um einen eng begrenzten Mengenbonus unterscheiden kann. Zur Kalkulation seiner Handelsspanne muß er seine Kosten genau kennen. Da er dabei wegen des starken Konkurrenzdruckes versuchen wird, einen möglichst günstigen Endabnehmerpreis zu bieten, birgt dieses System auch Gefahren. Häufigere Fehlkalkulationen können das Betriebsergebnis verschlechtern und somit auch die Leistungsfähigkeit gegenüber den Kunden sowie die Wettbewerbskraft gegenüber anderen Händlern beeinträchtigen (Schneider, 1984).

Zur Verbesserung der Kapazitätsauslastung und somit zur Kostendegression in der Produktion werden von vielen Herstellern saisonabhängige Preisvariationen vorgenommen. Erntemaschinen z.B. werden außerhalb der Saison zu billigeren „Winterpreisen“ angeboten. Dadurch werden Lagerhaltungsrisiko und -kosten für die Industrie verringert. Der Vertrieb nutzt dieses günstige Angebot und deckt sich frühzeitig mit Maschinen ein. Da er die niedrigeren Preise auch an den Landwirt weitergibt, besteht auch für diesen ein Anreiz, schon vor der nächsten Saison zu investieren.

In den letzten Jahren haben sich Abholmärkte für landtechnische Verschleißteile, Discounter genannt, zunehmend am Markt etabliert. Sie liefern ab 400 DM Bestellung frei Haus und bieten sowohl Original-Ersatzteile sowie preiswerte nachgebaute Importartikel nebeneinander an. Dadurch, daß sie den alteingesessenen Handel gerade bei den umschlagshäufigsten, gewinnbringenden Artikeln preislich unterbieten, während jener auch die schwerer verkäuflichen vorrätig halten muß \*11), verschlechtert sich dessen Lagerumschlagsgeschwindigkeit und verteuert sich die Zinslast der Lager. So entsteht auch auf diesem Gebiet ein verschärfter Preiswettbewerb, auf den sich einige Landmaschinenfachbetriebe z.B. über zusätzliche Serviceleistungen oder Rabatte beim Ersatzteil-Frühbezug einzustellen versuchen (Schepfer, 1986).

\*11) Die umschlagshäufigsten Artikel machen üblicherweise nur ca. 20 % des gesamten Lagerbestandes aus.

## Gebrauchtmaschinen - Handel

Besonders bei den Ersatz-, aber auch bei einigen Nettoinvestitionen und selbst bei Gebrauchtmaschinenkäufen muß der Handelsbetrieb oft mindestens ein gebrauchtes bzw. noch älteres Objekt in Zahlung nehmen. Einen Einfluß auf die zu erwartende Nutzungsdauer sowie Reparaturkosten und damit auf den Preis haben folgende Kriterien: Marke, Typ, allgemeiner Zustand durch unterschiedliche Abnutzung und Pflege, eingeschlossener technischer Fortschritt und individuelle Ausstattung (H a n f, 1974).

Gebrauchte sind im Gegensatz zu neuen Maschinen heterogene Güter von individueller Qualität. Es bedarf einiger Erfahrung, um ihren Wert gut taxieren zu können. Einen groben Anhalt zur Beurteilung kann die Schwacke-liste bieten, in der An- und Verkaufspreise von Gebrauchtmaschinen aus dem gesamten Bundesgebiet zusammenge-tragen sind.

Um den Absatz neuer Maschinen zu fördern, werden nicht selten überhöhte Inzahlungnahmepreise gewährt, „die vom Wiederverkaufserlös nicht ausreichend gedeckt werden. Diese Unterdeckung der Verkaufspreise . . . stellt einen versteckten Nachlaß vom Listenpreis der Neuma-schine dar“ (K i e l, 1973) und birgt ebenfalls Gefahren der Fehlkalkulation.

Ein weiteres Problem im Gebrauchtmaschinen-Handel liegt in der lokalen Begrenztheit der Absatzmöglichkeiten. Durch ihre große Individualität gibt es für diese Güter auf kleinen lokalen Märkten nur wenige Nachfrager (H a n f, 1974). Dadurch verläuft ihr Absatz nur zögernd, und es entstehen hohe Zinskosten für die Lagerhaltung von „Laden-hütern“. Durch die neuen Medien wie elektronische Daten-verarbeitung und Bildschirmtext ist hier durchaus eine Zu-sammenarbeit zwischen Handelsbetrieben denkbar, indem der Gebrauchtmaschinenbestand zentral registriert und für jeden Betrieb verfügbar wird. Dadurch würde dann mehr Bewegung auf diesem Markt entstehen.

### 4.3 Handwerk

#### Stundenlöhne und Verrechnungssätze im Werkstattbereich

Guter Werkstattservice durch einen angemessenen Stamm qualifizierter und leistungsorientierter Mitarbeiter ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg des Landma-schinenfachbetriebes auf dem landtechnischen Markt.

Die Informationsstelle für Unternehmensführung im Bundesinnungsverband des Deutschen Landmaschinen-Handwerks gibt anhand von Betriebsvergleichsergebnissen Auskunft über durchschnittlich gezahlte Löhne, berechnete Verrechnungssätze und daraus resultierende Lohnmultiplikatoren (vgl. Tab. 7). Für einen angestellten Meister wurde ein durchschnittlicher Monatslohn von 3 453 DM gezahlt. Bei einem Verrechnungssatz von 50,12 DM betrug der Lohnmultiplikator nur 2,72 und lag damit weit unter dem für Gesellen ermittelten Index von 3,23 (H.A.G., 1987). Höhere Verrechnungssätze, die z.B. in der Kraftfahrzeug-branche mit über 60 DM durchaus üblich sind, sind im land-technischen Bereich anscheinend nicht durchsetzbar.

Der Anteil des Arbeitslohnes des Mechanikers am Verrechnungssatz beträgt nur ca. 27 % (vgl. Tab. 8) und ist in den letzten Jahren prozentual gesunken, während die Lohn-nebenkosten angestiegen sind. Insgesamt macht der Per-

Tabelle 7: Durchschnittliche Stundenlöhne, Stundenverrechnungssätze und Lohnmultiplikatoren für Werkstattarbeit an Landmaschinen  
– Stand 1.7.1986 –

Ausführende Arbeitskraft	Durchschn. gezahlter Stundenlohn	Durchschn. Verrechnungssatz	Lohnmultiplikator
Geselle	14,31 DM	46,18 DM	3,23
Meister	18,43 DM	50,12 DM	2,72

Quelle: H.A.G., 1986.

Tabelle 8: Zusammensetzung des Stundenverrechnungssatzes für Werkstattarbeit  
– Stand 1.1.1986 –

– Arbeitslohn des Mechanikers	27,2 %
– soziale Aufwendungen (gesetzlich und freiwillig)	13,9 %
– Gehälter für Werkstatteleistung und Büropersonal	12,4 %
– Kosten für Verwaltung, Porto, Telefon, Fernschreiber, Büromaterial, Frachten	11,6 %
– Hilfslöhne, Urlaubs-, Feiertagslöhne bzw. Arbeitsversäumnisse, Warte-, Leerlaufzeiten, Ausbildungsvergütungen	8,8 %
– Rechts-, Beratungskosten, betriebliche Steuern, Sachversicherung, Betriebsabgaben	7,2 %
– sonstige Betriebskosten	10,8 %
– Abschreibungen	7,0 %
– Risikoabdeckung, Unternehmerlohn	3,1 %
Stundenverrechnungssatz	100 %

Quelle: H.A.G., 1986.

Tabelle 9: Produktive und unproduktive Arbeitszeiten im Landmaschinen-Handwerk  
(Angaben in %, gesamte Arbeitsstunden = 100 %)

	1977	1981	1982	1983	1984	1985
Verkaufte Reparaturstunden	40,31	35,55	38,84	37,15	37,07	37,64
Produktionsstunden	3,86	4,48	4,53	7,26	8,54	11,58
Interne Stunden	31,80	29,75	27,37	27,59	25,77	23,90
<b>Gesamte produktive Stunden</b>	<b>75,97</b>	<b>69,78</b>	<b>70,74</b>	<b>72,00</b>	<b>71,32</b>	<b>73,12</b>
Hilfslohnstunden	6,35	7,89	8,48	10,71	10,67	7,87
Nichtleistungsstunden	17,68	22,33	10,78	17,29	18,01	19,01
<b>Gesamte unproduktive Stunden</b>	<b>24,03</b>	<b>30,22</b>	<b>29,26</b>	<b>28,00</b>	<b>28,68</b>	<b>26,88</b>

Quelle: H.A.G., 1983 und 1986.

sonalaufwand (Löhne, Gehälter, Ausbildungsvergütungen und Sozialaufwendungen) ca. 62 % des gesamten Arbeitspreises aus.

Eine weitere Untersuchung gibt Auskunft über die Produktivität im Werkstattbereich (vgl. Tab. 9). Nur ca. 37 % der gesamten Arbeitszeit entfallen auf die dem Kunden direkt in Rechnung gestellten Reparaturstunden. Ein weiteres Drittel wird für sonstige produktive Arbeit benötigt \*12). Der hohe Anteil unproduktiver Hilfslohn- und

\*12) Z.B. für die Aufarbeitung in Zahlung genomener Gebrauchtmaschinen.

Nichtleistungsstunden (ca. 27 %) resultiert vor allem aus dem Problem der ungleichmäßigen Werkstattauslastung im Jahresablauf. Entsprechend den Arbeitsspitzen im Agrarbereich gestaltet sich die Nachfrage nach Handels- und Handwerksleistungen der Landmaschinenfachbetriebe. So stellt sich mit Beginn der Vegetationsperiode und den anfallenden Bestellungen- und Bestandespflegearbeiten ein gewisser Bedarf ein, der zur Futterbergung und besonders in der Getreide- und Hackfruchternte rapide ansteigt.

In dieser Zeit sind Überstunden und Wochenendeinsätze nötig, während es ab November, Dezember bis zum März sehr ruhig wird. Die hohen Personalkosten sind weiterzuzahlen, aber der Umsatz stagniert. Selbst Werbemaßnahmen und aufklärende Gespräche mit den landwirtschaftlichen Kunden, Reparaturen im Winter und nicht am letzten Tag vor dem nächsten Einsatz der Maschinen durchführen zu lassen, haben bisher wenig Erfolg gezeigt. Entlassungen qualifizierter Monteure würden in der Hauptsaison zu verminderter Leistungsfähigkeit im Werkstattbereich führen. Auch ist es kurzfristig schwierig, geeignete Arbeitskräfte bei Bedarf zu finden, da sie aufgrund ihrer vielseitigen Ausbildung gern von anderen Branchen übernommen werden. Aus diesem Grunde findet ein Personalabbau zunächst eher im Handels- oder Verwaltungsbereich statt, um die hohen Personalkosten zu senken. Jedoch versuchen viele Betriebe, andere Möglichkeiten zur Verbesserung des Auslastungsgrades auszuschöpfen. Dazu gehören z.B. Abbummeln von Überstunden im Winter, TÜV-Abnahmen, Aufarbeitung von Gebrauchsmaschinen, außerlandwirtschaftliche Arbeiten im Kunstschmiede- und Stahlbaubereich sowie betriebsinterne Bauten. In vielen Betrieben wurde Kurzarbeit oder gestaffelte Arbeitszeit \*13) eingeführt.

Sehr unterschiedlich und in vielen Fällen unbefriedigend ist die Rückvergütungspraxis der Industrie bei Garantiearbeiten. Nach Betriebsvergleichsergebnissen 1986 machten die Vergütungssätze zwischen 47 und 98 % der sonst üblichen Kundenverrechnungssätze aus. Da die anfallenden Kosten nicht voll auf den Hersteller überwälzbar sind, bleibt dem Fachbetrieb mit seiner Verpflichtung gegenüber dem Kunden zu Garantieleistung zum Nulltarif nichts anderes übrig, als einen Teil der Kosten selbst zu tragen. Auch die Regulierungsfrist zwischen Garantieantrag und Vergütung der Garantieleistung mit durchschnittlich 56 Tagen führt zu einer zusätzlichen Belastung der Betriebe (H.A.G., 1986).

#### 4.4 Genossenschaftlicher Landmaschinen-Handel

Das Waren- und Serviceangebot der genossenschaftlichen Landmaschinenfachbetriebe unterscheidet sich prinzipiell kaum von dem der privaten Betriebe der Branche. Leider sind vom Raiffeisenverband keine Daten über die bundesweiten genossenschaftlichen Umsätze im landtechnischen Bereich zu erhalten. Nur in wenigen Geschäftsberichten der einzelnen Hauptgenossenschaften findet man darüber Angaben. Deshalb mußte hier z.T. älteres Zahlenmaterial herangezogen werden, um den Stellenwert des Landmaschinen-Handels für die Genossenschaften selbst sowie gegenüber dem privaten Handel deutlich zu machen.

Der Umsatz aller 6 782 Raiffeisen-Genossenschaften betrug 1983 über 82 Mrd. DM. Innerhalb des Deutschen

\*13) Im Winter werden täglich nur sieben, im Sommer dafür neun Stunden gearbeitet.

Raiffeisenverbandes wird der Landmaschinen-Handel über die zwölf Hauptgenossenschaften abgewickelt, deren Gesamtumsatz 1978 ca. 14,1 Mrd. DM ausmachte. Der Anteil für Landtechnik belief sich auf 1,9 Mrd. DM, also ca. 13 % (A l l i é , 1984). Dagegen spielen z.B. Futtermittel (über 40%) oder Düngemittel (über 20 %) eine wesentlich größere Rolle im Bezugs- und Absatzgeschäft der Hauptgenossenschaften. Allerdings ist darauf hinzuweisen, daß die einzelnen Sekundärgenossenschaften unterschiedliche Aktivitäten auf dem Landmaschinenmarkt zeigen. Der landtechnische Umsatz der HaGe in Kiel betrug z.B. 1980 nur ca. 5 % ihres Gesamtumsatzes (P r ü s s e , 1983), während er bei der Bay Wa in Bayern mit fast 50 % am größten war. Letztere ist allen anderen Hauptgenossenschaften in Umsatz und Marktanteil sowie Werkstattdichte weit überlegen (R ü h l und K ö n i g , 1981).

Den genossenschaftlichen Marktanteil im landtechnischen Bereich beziffern R ü h l und K ö n i g auf 22 bis 25 %, während K o p p l i n von ca. 30 % ausgeht, und es ist kein eindeutiger Trend in den letzten zwanzig Jahren feststellbar. Damit liegt er weit unter dem Marktanteil der Genossenschaften bei Futtermitteln (über 60 %) und Düngemitteln (über 70 %). Gründe dafür sieht K o p p l i n vor allem in der Tatsache, daß im Gegensatz zu den anderen Bezugsmärkten hier noch neben dem Handel die Bereitstellung eines funktionsfähigen Kundendienstes erforderlich ist. „Dies scheint den Genossenschaften nicht in dem gleichen Maße zu gelingen wie den privatwirtschaftlich geführten Landmaschinenfachbetrieben“ (K o p p l i n , 1982).

Der eigentliche Landmaschinen-Handel findet hauptsächlich in den Filialbetrieben der Hauptgenossenschaften statt, die den privaten Landmaschinenfachbetrieben entsprechen. Durch die vertikale Organisationsstruktur und den zentral organisierten Einkauf zu günstigeren Konditionen können Preisvorteile gegenüber privaten Konkurrenten erzielt werden. Diese Situation, die den Genossenschaften Vorteile im stark preisorientierten Wettbewerb bringt, hat dazu geführt, daß sich in zunehmendem Maße Privathändler in den bereits erwähnten Einkaufsringen organisieren, um ihre Marktchancen ebenfalls zu verbessern. Es soll aber auch nicht unerwähnt bleiben, daß einige private Landmaschinenfachbetriebe als Unterhändler der Genossenschaften arbeiten und somit deren Vorteile nutzen.

Einen weiteren Wettbewerbsvorsprung haben die Genossenschaften dadurch, daß sie als geschlossener Block dastehen. So steht der private Landmaschinen-Handel im Konkurrenzkampf sowohl den Genossenschaften als auch anderen privatwirtschaftlichen Anbietern gegenüber, während die Genossenschaften untereinander keine Konkurrenz betreiben. Dort sind die einzelnen Marktgrenzen klar definiert. Durch den flächendeckenden Einzugsbereich ist jeder Landwirt erreichbar. Da er vor jeder größeren Investition auch hier ein Angebot einholen kann, hat das wiederum einen wesentlichen Einfluß auf die Preistransparenz und damit auf das Preisniveau (K o p p l i n , 1982). Der Einfluß der Genossenschaften auf den Landmaschinenmarkt ist somit größer, als durch den Marktanteil zum Ausdruck kommt.

#### 5. Zusammenfassung

Die Landmaschinenfachbetriebe haben seit Ende der 70er Jahre starke Umsatzeinbußen hinnehmen müssen. Sie stehen im Spannungsfeld zunehmender Verschlechterung der Einkommenssituation landwirtschaftlicher Betriebe einerseits, und erhöhter Konkurrenz der landtechnischen



Hersteller durch verstärkte Internationalisierung der Märkte, höhere Homogenität der Produkte sowie härteren Kampf um Marktanteile andererseits.

Das Bestehen im harten Preiskampf auf dem landtechnischen Markt erfordert vom Unternehmer einen genauen Überblick über die Betriebskosten. Zu den Problembe-  
reichen gehören z.B. die hohe Kapitalintensität (Lagerhaltung, Außenstände, Forderungen), die Gefahren bei Preiskalkulation und Taxation von Neu- und Gebrauchtmaschinen, die oft unzureichenden Rückvergütungen der Hersteller für Garantiarbeiten sowie die Erhaltung ständiger Servicebereitschaft durch teures Fachpersonal bei saisonal sehr unterschiedlicher Werkstattauslastung.

Die genossenschaftlichen Landtechnikbetriebe haben gewisse Vorteile im Wettbewerb durch die Zentralisierung einiger Bereiche (z.B. Einkauf, Lagerhaltung, Werbung). Obwohl ihr Marktanteil nur ca. 30 % beträgt, haben sie durch ihren flächendeckenden Einzugsbereich einen wesentlichen Einfluß auf das Preisniveau. Durch Bildung von Einkaufsringen oder Vertragshandel mit der Industrie gelingt es jedoch auch privaten Betrieben, finanzielle Sonderkonditionen zu nutzen.

Im Gegensatz zum landwirtschaftlichen Produktionssektor und der Landmaschinenindustrie hat der Strukturwandel bei den Landmaschinenfachbetrieben bisher weniger durch Konzentration, d.h. Verringerung der Betriebszahl als vielmehr durch Kapazitätsabbau (bes. im Personalbereich) stattgefunden.

Künftig wird sich die Lage auf dem Markt für Landmaschinen verschärfen. Agrarpolitische Maßnahmen zur Verringerung der landwirtschaftlichen Überschußproduktion (Senkung der Erzeugerpreise für landwirtschaftliche Produkte, Extensivierungsprogramme, Kontingentierungsmaßnahmen, Anbau nachwachsender Rohstoffe), aber auch verschärfte Umweltschutzaufgaben für die Landwirtschaft werden Auswirkungen auf nachgelagerte Wirtschaftsbereiche haben. Für Maschinen und Geräte zur Landschaftspflege könnten sich expansive Absatzmöglichkeiten ergeben. Nur leistungsfähige und flexible Landmaschinenfachbetriebe werden sich künftig im Wettbewerb behaupten können.

#### **Agricultural Equipment Supplying Enterprises in the Federal Republic of Germany**

Since the late seventies agricultural equipment supplying enterprises have had to face losses in sales as a result of diminishing farmers' income on the one hand and increasing competition between producers of farm machinery on the other hand.

To survive in the farm machinery market, entrepreneurs must have exact knowledge of the working expenditures. The major problems they have to manage are high capital expenditure (for stock-keeping, outstanding debts), financial risks in the calculation of prices for new and esp. used machines, as well as often insufficient refunds for warranty repairs granted by the industry, and adjustment of service supply to seasonal varying demand.

Co-operative enterprises gain certain advantages in the market by centralizing some functions: purchase, stock-keeping, advertising. In spite of only a 30 percent share of

the market they have an essential influence on the price level due to their far reaching service area.

Private enterprises strengthen their position by organizing joint purchases and/or through franchise contracts with farm equipment producers.

In contrast to the agricultural farm sector and the machinery industry the structural change in the equipment supplying sector has taken place less by concentration (decreasing number of enterprises) than by diminishing capacities (esp. staff reduction).

The future situation on the market for farm machinery has to be seen with regard to how the common agricultural policy deals with the problem of overproduction. Emphasis on ecological aspects in farm production will lead to consequences for related sectors, as well. Only highly efficient and flexible agricultural equipment supplying enterprises will be able to survive the future competition.

#### **Literatur**

Alliè, B.: Der Markt für Landmaschinen. – Agrartechnik international, 11/1983, S. 58-61, 5/1984, S. 50-53, 9/1984, S. 12-14.

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. – Münster-Hiltrup, div. Jgg.

Bundesregierung: Agrarbericht, div. Jgg.

Hauptarbeitsgemeinschaft des Landmaschinen-Handels und -Handwerkes (H.A.G.): Geschäftsberichte 1982/83 und 1985/86. – Bonn 1983 und 1986.

Hanf, C.-H.: Zur Preisbildung am Gebrauchtschleppermarkt. – Arbeitsberichte des Instituts für Landwirtschaftliche Betriebs- und Arbeitslehre. Universität Kiel, Bericht 74/3, 1974.

Kiel, H.: Probleme einer regional vergleichenden EG-Statistik der Einkaufspreise von Landmaschinen und Acker-schleppern. – EUROSTAT 1973.

Kopplin, D.: Marktstellung und Marktentwicklung landwirtschaftlicher Genossenschaften in der Bundesrepublik Deutschland. – Diss. Kiel 1982.

Landmaschinen- und Ackerschleppervereinigungen (LAV): Umsatzstatistik. – Informationen für die Presse, persönliche Zusendung, 1987 sowie Jahresbericht 1986.

Mühlbauer, F. und Henze, A.: Die Nachfrageentwicklung bei Ackerschleppern in der BR Deutschland. – Agrarwirtschaft 30(1981), S. 232-240.

Prüsse, D.: Der Landwarenhandel in der Bundesrepublik Deutschland. – Schriftenreihe des Bundesministers für Landwirtschaft und Forsten, Reihe A: Angewandte Wissenschaft, H. 291, 1983.

Rath, K.: Betriebs- und Marktstruktur im Landmaschinenhandel. Diplomarbeit am Institut für Landwirtschaftliche Betriebs- und Arbeitslehre. – Kiel 1985.

Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e.V. (R.H.G.): Landtechnik Schleswig-Holstein, Betriebsvergleich 1981, Zeitvergleich 1978-1981. - Kiel 1983.

Rühl, G. und König, K.-D.: Strukturuntersuchung im Landmaschinen-Handel und -Handwerk. Eine Untersuchung im Auftrag der Hauptarbeitsgemeinschaft des Landmaschinen-Handels und -Handwerkes. - Karlsruhe, Heizmann-Verlag, 1981.

Schepper: Die neuen Pflugschare im ‚grünen Aldi‘ kaufen?. - top agrar 11(1986), S. 56-58.

Schneider, H.G.: Der Landmaschinenmarkt: Vertrieb - Struktur - Probleme. - Vortrag im landtechnischen Seminar der Universität Kiel, 11.12.1984.

Schrader, H.: Die Nachfrage nach Ackerschleppern und Landmaschinen bei veränderter Ertragslage der westdeutschen Landwirtschaft. - Grundlagen der Landtechnik, Bd. 32 (1982), Nr. 3, S. 69-104.

Statistisches Bundesamt: Handwerkszählung 1977, Fachserie D, Reihe 7, Wiesbaden.

Vogelgesang, H. und von Bremen, L.: Verhaltene Zuversicht an den Märkten für Ackerschlepper und Landmaschinen. - Agrarwirtschaft 11(1985), S. 353-356.

Verfasser: Rath, Kirsten, Dipl.Ing. agr., Institut für Betriebswirtschaft der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft Braunschweig-Völkenrode (FAL), komm. Leiter: Prof. Dr. sc. agr. Eckhart Neander.