

Interview

„Unsere Mitglieder sind das ‚Who is Who‘ der Landtechnik“

VDMA Landtechnik-Geschäftsführer Dr. Bernd Scherer übergibt im April sein Amt an Dr. Tobias Ehrhard und geht in den Ruhestand. Wir sprachen mit dem scheidenden und dem designierten Geschäftsführer.



Dr. Tobias Ehrhard (rechts) folgt Dr. Bernd Scherer als Geschäftsführer VDMA Landtechnik.

eilbote: Der Ukraine-Krieg beherrscht aktuell die Schlagzeilen in aller Welt und beeinträchtigt nicht zuletzt auch das Geschäft der deutschen Landtechnikhersteller. In welcher Größenordnung bewegten sich bisher die Umsatzanteile der Märkte Ukraine und Russland?

Dr. Bernd Scherer: Die osteuropäischen Flächenländer zählen seit vielen Jahren zu den bedeutendsten Absatzregionen auf dem Weltmarkt für moderne Agrartechnik. In die GUS-Staaten und in die Ukraine exportierten wir im vorigen Jahr Landmaschinen, Traktoren und Software im Wert von zirka 1,2 Milliarden Euro. Auf Russland entfiel die Hälfte dieses Exportvolumens – ein Wert von rund 600 Millionen Euro. Die Ukraine steht für ein Viertel der Exporte, was wertmäßig etwa 300 Millionen Euro ausmacht. Sehr gute Erzeugerpreise sorgten 2021 in beiden Ländern für eine entsprechend hohe Investitionsbereitschaft.

Ist es zur Zeit noch möglich vor dem Hintergrund des Russland-Boykotts, Maschinen und Ersatzteile dorthin zu liefern?

Dr. Scherer: Zwar ist die Geschäftsabwicklung mit Russland mittlerweile recht kompliziert geworden, jedoch erfolgen nach wie vor Lieferungen von Ersatzteilen, sofern die Sanktionsliste dies ermöglicht. Der Swift-Ausschluss Russlands wirkt sich auf das Landtechnikgeschäft natürlich spürbar aus. Welche Möglichkeiten der Zahlungsabwicklung sich über internationale Banken ergeben könnten, muss sich noch zeigen. Die russischen Landwirte produzieren jedenfalls nach wie vor auf Hochtouren und leisten so ihren Beitrag zur Welternährung. Auch das Engagement der ukrainischen Landwirte möchte ich hervorheben, die, soweit möglich, weiterhin ihre Felder bestellen. Hier versucht die Landtechnikindustrie zu helfen, wo es geht.

Dr. Scherer, über ein Vierteljahrhundert hatten Sie die Geschäftsführung des VDMA Landtechnik inne. Dieses Jahr wollen Sie in den Ruhestand treten. Was waren die bedeutendsten Entwicklungen und Herausforderungen in Ihrer Laufbahn?

Dr. Scherer: In meiner Zeit als Geschäftsführer habe ich viele Entwicklungen erleben und mitgestalten dürfen. Die Landtechnikindustrie ging Anfang der Neunzigerjahre durch turbulente Zeiten mit ungewisser Zukunft. Doch in den Folgejahren drehte sich das Blatt in eine vollkommen andere Richtung: Konsolidierungen, Fusionen und eine fundamentale strategische Neuausrichtung machten die Branche wetterfest für die Herausforderungen von morgen. Long-Liner und Mittelständler stellten sich neu auf und wurden zunehmend weltweit erfolgreich. Die Wachstumsschwelle in Deutschland und Europa stieg kontinuierlich. Weniger, aber größere Höfe mit größeren Flächen entstanden. Alte Maschinen und Geräte mussten durch neue mit größeren Arbeitsbreiten und erhöhter Flächenleistung ersetzt werden. Ein Prozess, der bis heute anhält.

Zweiter Punkt: Der Umbruch in der Sowjetunion. Die deutsch-deutsche Grenze ging auf: Die Märkte für Landtechnik öffneten sich in Richtung Osten, sogar bis nach China. Die deutsche Landtechnik richtete sich nun noch internationaler aus, wobei der VDMA immer als starker Motor dieses Globalisierungsprozesses gewirkt hat. Auch unsere politische Arbeit ist heute international ausgerichtet, ohne dass wir die nationale Politik vernachlässigen – aber immer mit einem übergeordneten, internationalen Fokus. Auf diese Weise hat der VDMA maßgeblich den Neustart unseres europäischen Branchenverbandes CEMA in Brüssel initiiert und begleitet.

Die dritte wesentliche Entwicklung ist die schon früh einsetzende Digitalisierung – angefangen beim Landwirtschaftlichen Bus-System (LBS) in den frühen Neunzigerjahren über den ISOBUS bis hin zu vernetzten Systemlösungen in der

Gegenwart. Die Sensorentwicklung schritt in dieser Zeit rasend voran, Speicherplatz wurde nach und nach erschwinglicher. Anfangs war die Akzeptanz der Digitalisierung noch verhalten. Dann nahm das Thema aber Schwung auf und die Landtechnik war und ist heute ganz vorne mit dabei.

Auch als Mitglied der Hauptgeschäftsführung des VDMA habe ich die Internationalisierung der Industrie und des Verbandes effektiv vorantreiben können: So gelang es uns, in den wichtigsten Märkten weltweit Dependancen zu eröffnen. Auf Verbandsebene hat der VDMA damit ein Alleinstellungsmerkmal, das unsere große internationale Expertise unterstreicht. Dabei unterstützen wir unsere Mitglieder im Rahmen der Erschließung neuer Märkte.

Die frühere Landmaschinen- und Ackerschlepper-Vereinigung (LAV) konnten wir Ende der Neunzigerjahre erfolgreich in den VDMA integrieren, womit die Marke ‚VDMA Landtechnik‘ entstanden ist, die heute grenzüberschreitend als Gütesiegel für erfolgreiche Verbandsarbeit fungiert. Zu den Mitgliedern gehört das ‚Who is Who‘ der Landtechnik in Europa. Unser Ansatz beruht darauf, branchengemeinsame Positionen zu finden und diese zielführend umzusetzen. Basis aller Projekte und Kooperationen ist unser Netzwerk, das auf persönlichem Vertrauen und einer offenen Dialogkultur beruht. Ein Großteil unserer Sitzungen findet bei den Mitgliedsunternehmen selbst statt; sie laden ein, öffnen ihre Werkstore – auch und gerade für ihre Wettbewerber.

Für alle, die neu zu uns stoßen, ist das internationale Netzwerk und der unkomplizierte Austausch ein gewichtiges Argument. Ein Riesenvorteil für die Landmaschinenindustrie ist, dass der VDMA die gesamte Wertschöpfungskette der Landtechnik – von der Fluidtechnik über Motoren bis hin zu Elektronikkomponenten und Softwarelösungen – unter einem Dach vereint.

Dr. Ehrhard, Sie bekleiden bereits seit einigen Jahren Führungspositionen im VDMA, zuletzt im Bereich Motoren. Was bewog Sie, in die Landtechnik zu wechseln? Wird die Branchenvertretung jetzt technischer ausgerichtet? Was sind aus Ihrer Sicht zukünftig die wichtigsten Aufgaben des Verbandes?

Dr. Tobias Ehrhard: In meinen bisherigen Tätigkeitsfeldern als Geschäftsführer der VDMA-Arbeitsgemeinschaft Großmotoren sowie als stellvertretender Geschäftsführer des VDMA-Fachverbandes Motoren und Systeme habe ich die Landtechnikindustrie bereits intensiv kennengelernt. Schließlich gibt es zahlreiche Schnittstellen zwischen diesen Branchen, auch institutionell, so etwa über das VDMA-Forum ‚Mobile Maschinen‘.

Dass Landmaschinen und Traktoren eine ganz eigene Faszination ausstrahlen, kommt hinzu und macht die Aufgabe noch spannender. Besonders freue ich mich natürlich auf das einmalige Netzwerk an innovativen Mitgliedsunternehmen. So ist die Landtechnik beispielsweise beim ‚Autonomen Fahren‘ eine echte Vorreiterbranche, an der sich andere gerne orientieren.

Generell gilt: Technologiethemata bilden zwar einen Großteil der DNA unseres Verbandes ab, sind letztlich aber nur ein Dienstleistungsbaustein unter mehreren: So bietet der VDMA Landtechnik auf Verbandsebene das weltweit größte Portfolio an Prognosen, Statistiken und Studien. Außerdem initiieren und forcieren wir wirtschaftspolitische Initiativen und bringen uns mit Nachdruck in die bildungspolitische Debatte ein.

Wohin geht die technische Entwicklung der Landtechnik?

Dr. Scherer: Zunächst einmal können wir festhalten: Die Landtechnik ist ein Enabler, ein ‚Möglichmacher‘ für die Landwirtschaft. Das beginnt bei der Sicherstellung der Welternährung und reicht bis hin zum Umweltschutz. Mit einem Wort: Ohne Technik läuft heute gar nichts mehr.

Dr. Ehrhard: Wenn es um konkrete Entwicklungen, beispielsweise den ‚Antrieb der Zukunft‘ geht, profitieren wir von der Schwarm-Intelligenz eines Netzwerks, das seinesgleichen sucht. Derselbe Faktor spielt natürlich auch für sämtliche Schnittstellen- und Standardisierungsprojekte, seien sie nun mechanischer, hydraulischer oder elektronischer Natur, eine zentrale Rolle. Im Kontext der Digitalisierung haben wir mit unserer 5G-Offensive bewiesen, dass auch eine verhältnismäßig kleine Branche etwas bewegen kann, wenn sie das Heft des Handelns in die Hand nimmt. Campusnetze, auch und gerade im ländlichen Raum, sind mittlerweile eine feste Größe in jeder Digitalstrategie. In Verbindung mit praxisnahen, digitalen Experimentierfeldern gewinnt die Vision vollständig vernetzter Produktionsprozesse zunehmend an Kontur.

Die Interviewpartner

Dr. Bernd Scherer: Der 65-jährige promovierte Agrarökonom führt seit 1992 die Geschäfte der Fachverbände Landtechnik und Feuerwehertechnik im VDMA und tritt im Juni 2022 in den Ruhestand. Scherer ist zudem Mitglied der Hauptgeschäftsführung des europaweit größten Branchenverbandes der Investitionsgüterindustrie. Im Rahmen der Hauptgeschäftsführung verantwortet Scherer die Internationalisierungsstrategie des Verbandes und trägt die Markenverantwortung für die gesamte VDMA-Gruppe. Zeitweise fungierte er zusätzlich als Geschäftsführer der VDMA-Verbindungsbüros in Brüssel und in Moskau.

Dr. Tobias Ehrhard: Der 42-jährige promovierte Wirtschaftsingenieur wird ab April 2022 neuer Geschäftsführer der Fachverbände Landtechnik und Feuerwehertechnik im VDMA. Ehrhard fungiert aktuell als stellvertretender Geschäftsführer des VDMA- Fachverbandes Motoren und Systeme. Zudem ist er Geschäftsführer der VDMA-Arbeitsgemeinschaft für Großmotoren. Ehrhard stammt aus dem Hunsrück und kam in seiner Kindheit und Jugend bereits auf dem großväterlichen Hof mit Landtechnik in Berührung. Heute lebt er mit seiner Frau und seinem fünfjährigen Sohn im Großraum Darmstadt. Den Ausgleich zur Verbandsarbeit findet er in der eigenen Werkstatt, beim Outdoorsport oder am Schlagzeug.



Die VDMA-Zentrale in Frankfurt/Main.

Größere Mitglieder des VDMA sind auch Mitglied bei BitCom. Ist das ein Wettbewerb für Ihren Verband?

Dr. Scherer: Was viele nicht wissen: BitCom ist ursprünglich eine Ausgründung des VDMA, insofern sind wir schon immer eng verbunden. Die Trennung zwischen Maschinenbau und Elektronik gibt es allerdings heute so nicht mehr. Der VDMA ist daher in beiden Welten mit gleicher Intensität unterwegs. Unsere Mitglieder besitzen weltweit die entsprechenden Kompetenzen, um ganz vorne mitzuspielen. Verbandsseitig flankierten wir diese Entwicklung bereits vor mehr als zehn Jahren mit der Gründung der Agricultural Industry Electronics Foundation (AEF).

Hinzu kommt unsere eigene, VDMA-interne Expertise, die wir, wie bereits erwähnt, etwa im Rahmen des 5-G-Netzausbaus sehr erfolgreich ausspielen konnten. Heute gilt: Im VDMA Landtechnik sitzen alle relevanten Player an einem Tisch. Zusätzlich gibt es innerhalb des VDMA eine eigene Abteilung, die sich zum Beispiel um zukunftsfähige elektronische Schnittstellen kümmert.

Muss sich Ihr Verband zukünftig noch mehr öffnen? Als Veranstalter der Messe demopark erreichen Sie viele Unternehmen der Kommunaltechnik als Aussteller, die aber kein Mitglied bei Ihnen sind. Im Bereich Landtechnik wachsen Eisen und smarte Technologien mehr und mehr zusammen. Gibt es bei Elektronik- und Softwareunternehmen nicht noch mehr Potential für Ihren Verband?

Dr. Scherer: Der Garten- und Landschaftsbau ist mit Blick auf Unternehmensgrößen und -segmente von einer sehr heterogenen Struktur geprägt. Von den Platzhirschen aller Segmente ist jedoch ein Großteil bereits in unserem Netzwerk organisiert. Aber Sie haben recht, Luft nach oben ist sicher nach wie vor vorhanden, auch mit Blick auf die Elektronik- und Softwareindustrie. In der Landtechnik selbst kenne ich übrigens keinen anderen Branchenverband mit einer so großen Offenheit, was die Aufnahme von Mitgliedern betrifft. Deshalb haben wir mittlerweile nahezu alle relevanten Player an Bord. Europäische Unternehmen sitzen gleichberechtigt am Tisch, wir bilden das Netzwerk der führenden europäischen Unternehmen. Und wenn es neue Themen gibt, sind wir immer sofort dabei.

Dr. Ehrhard, angesichts der Megatrends Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Automatisierung – wo sehen Sie für sich und Ihre Mitgliedsunternehmen mittelfristig die größten Aufgaben?

Dr. Ehrhard: Eine spürbare Herausforderung ist die Geschwindigkeit der Entwicklung, die wir aktuell erleben. Das müssen wir auch personell abbilden. Andere Branchen scheinen da auf den ersten Blick vielleicht etwas ‚hipper‘. Auf der anderen Seite sind wir ein systemrelevanter Akteur auf einem ausgesprochen hohen Innovationslevel, der mit seinem konsequenten Nachhaltigkeitsanspruch durchaus auch beim Nachwuchs punkten kann.

Wie attraktiv das Agribusiness heute ist, verdeutlicht bereits die Tatsache, dass Unternehmen aus vorgelagerten Bereichen, zum Beispiel aus der Pflanzenschutzmittelproduktion, mittlerweile die Landtechnik für sich entdeckt haben und neue Geschäftsmodelle entwickeln. Weiter an Fahrt gewinnt auch die Frage der Nachverfolgbarkeit entlang der gesamten Prozesskette. Das alles sind Themen, die wir als Verband zugleich moderieren und forcieren.

Die Pandemie hat den Kalender der drei großen europäischen Messen Agritechnica, EIMA und SIMA durcheinandergewirbelt. Ist dies jetzt ein Anlass, über einen dreijährigen Rhythmus dieser Messen zu diskutieren?

Dr. Ehrhard: Messen sind in einer Innovationsbranche wie der Landtechnikindustrie mit ihren hochkomplexen, erklärungsbedürftigen Produkten ein ganz wesentlicher Kommunikationskanal zum Kunden. An diesem Faktum wird sich auch in Zukunft nichts ändern. Vielmehr hat uns die Pandemie gezeigt, dass digitale Elemente Sinn ergeben, allerdings als flankierende Ergänzung, nicht als Substitut von Präsenzveranstaltungen. Diskussionen über strukturelle Veränderungen der Messelandschaft sehe ich aktuell allerdings nicht.

Als Motorenexperte ist Ihnen die Abgasgesetzgebung bestens vertraut. In welche Richtung werden sich die Vorschriften des Gesetzgebers künftig entwickeln?

Dr. Ehrhard: Es ist sehr wahrscheinlich, dass als nächster Schritt die Schademissionen – also beispielsweise Stickstoffoxide (NOx) und Partikel – im realen Fahrbetrieb der Maschinen reglementiert werden. Das sogenannte ‚In-Service-Monitoring‘, das alle Motorenhersteller verpflichtend für Motoren der Stufe V durchführen müssen, werten wir als Vorboten für die Einführung der sogenannten ‚Real Driving Emissions‘. Ich halte es außerdem nicht für ausgeschlossen, dass man seitens der Politik auch über eine Regulierung der CO₂-Emissionen von landwirtschaftlichen Maschinen nachdenken wird. Hier nur das einzelne Fahrzeug isoliert zu betrachten, führt bereits in der PKW-Flottenregulierung zu Fehlentwicklungen. Für Landmaschinen und Traktoren, die als Investitionsgüter stets Teil eines Produktionsprozesses sind, wäre der Fokus auf den CO₂-Ausstoß einzelner

Maschinen der absolut falsche Weg. Hier führt kein Weg an einer integrierten Prozessperspektive vorbei.

So ist zum Beispiel im Kontext der Erntekette eine optimierte Logistik wesentlich ressourcenschonender als die größtmögliche Motoroptimierung eines einzelnen Mähreschers oder Schleppers. Für die Prozessoptimierung bietet die Digitalisierung naturgemäß zahlreiche potente Werkzeuge. Zusätzlich müssen wir uns den gesamten Lebenszyklus der Maschinen kritisch anschauen. Elektrische Antriebe, eFuels, Biokraftstoffe – die Position des VDMA steht am Ende des Tages für Technologieoffenheit und marktwirtschaftlichen Wettbewerb.

Die Zahl der Landwirte in Deutschland geht ständig zurück. Die technischen Anforderungen an die Vertriebspartner wachsen mit zunehmender Komplexität der Maschinen. Werden die Hersteller künftig aktiver Vertriebsaufgaben übernehmen? Wie gestaltet sich der Landtechnikhandel in fünf Jahren?

Dr. Scherer: Damit schneiden Sie ein altbekanntes Thema an, das die Branche mindestens seit 30 Jahren umtreibt. Da es sich aber um eine durch und durch wettbewerbsrelevante Frage handelt, ist das grundsätzlich kein Themenfeld für unsere branchengemeinsame Arbeit im VDMA.

Was aber auf der Hand liegt: Die absolute Zahl der Kunden nimmt bedingt durch den anhaltenden Strukturwandel sukzessive ab; im Gegenzug werden die Kunden professioneller, die Vertriebsgebiete größer und die Komplexität der Maschinen nimmt zu. Die Hersteller arbeiten daher in guter Tradition mit ihren Vertriebspartnern vor Ort an praxisgerechten Lösungen. Eine vergleichbare Konzentration wie im Baumaschinenbereich ist in unserer Branche insofern nicht zu erwarten.

Dr. Ehrhard: Der Servicebedarf der Landtechnikkunden ist seit jeher hoch und wird sich im Zuge des Technologiewandels noch weiter erhöhen. Denken Sie etwa an die epochale Herausforderung der Digitalisierung des Agribusiness. Hierfür sind qualifizierte Handels- und Serviceexperten unerlässlich. Schließlich geht es im Kontext der betrieblichen Vernetzung um strategische Unternehmensentscheidungen, die eine kompetente Planung und Beratung voraussetzen. Der VDMA unterstützt daher schon seit längerem die Qualifizierung der Landwirte und des Handels mit einem fundierten Schulungsangebot.

Meine Herren, vielen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führten Jürgen Boomgaarden und Bernd Pawelzik.

Wer kann Mitglied bei Ihnen werden? Was sind die Voraussetzungen? Was ist der Mehrwert?

Dr. Scherer: Voraussetzung für eine VDMA- Mitgliedschaft sind Produktionsaktivitäten innerhalb der EU oder der EFTA (Europäische Freihandelsassoziation mit Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz). Nahezu alle führenden europäischen Landtechnikhersteller, 200 sind es mittlerweile insgesamt, gehören heute dem VDMA-Netzwerk an. Unser Dienstleistungsangebot, unsere Aktivitäten in der Interessenvertretung und unser Networking-Ansatz bewegen sich im weltweiten Vergleich auf Spitzenniveau.

Dr. Ehrhard: Dafür sorgen auch mehr als 700 motivierte und hochqualifizierte Mitarbeiter, die an zahlreichen Standorten rund um den Globus für die VDMA-Gruppe tätig sind. Damit besitzen wir nicht nur Handlungs-, sondern auch Verhandlungsgewicht – eine Stärke, die sich gerade in Zeiten wie diesen bezahlt macht. Unsere Mitglieder erhalten beispielsweise präzise Informationen und Daten über die globalen Landtechnikmärkte, die sie für ihre Exportplanung benötigen.

Hinzu kommen unzählige Vernetzungs- und Kooperationsformate: So verfügen wir im VDMA Landtechnik derzeit über 20 verschiedene Gremien und Gruppen für Themen wie Normung, Straßenverkehr und Sicherheit sowie eine intensive Öffentlichkeitsarbeit. Bei komplexen Fragestellungen, beispielsweise bezüglich des Exports von Maschinen in den ostasiatischen Raum, profitieren wir im Verbund vom Know-how der Mitglieder und von unserem Erfahrungswissen.