

LandBauTechnik Bundesverband

## „Ich sehe ganz klar die Hersteller in der Pflicht!“

„Unsere Händler betreiben derzeit auf ihre Kosten die Lagerhaltung für die Hersteller. Das kann nicht zu unserem alleinigen Problem gemacht werden“, so Ulf Kopplin im aktuellen Präsidentenbrief zur Agritechnica vor dem Hintergrund des enormen Zinsanstiegs.

Kopplin appelliert in seinem offenen Brief an die Hersteller, zügig mit dem Handel Lösungen zu entwickeln.

**U**lf Kopplin, Präsident des LandBauTechnik-Bundesverbands, ruft in einem offenen Brief die Landtechnik-Hersteller zur Gemeinsamkeit auf.

Hier der Brief im Wortlaut:



Die Erwartungen unserer Mitgliedsunternehmen an 2022 und 2023 waren bis Ende Februar zwar getrübt, aber dennoch nicht negativ. Das hat sich angesichts des Überfalls Russlands auf die Ukraine weiter verschlechtert.

„Schon im vergangenen Herbst habe ich am Rande vieler Gespräche und Verhandlungen immer wieder erwähnt, dass uns dieses Thema einholen wird und leider muss ich sagen, nun wird es Wirklichkeit: Ein enormer Zinsanstieg am kurzen Ende trifft uns Händler in einer langen, nicht gekannten Dimension und wird uns auch nachhaltig beschäftigen. Es ist keine Zukunftsfrage mehr, wie unsere Händler die zuhauf geordneten Maschinen beim aktuellen Zinsniveau finanzieren können, sondern diese Frage stellt eine tagtägliche Herausforderung dar, die unsere Branche immer mehr mit dem Rücken zur Wand stellt.

Ja, es stimmt, die Händler haben zur Corona-Zeit viele Maschinen geordert. Vielleicht zu viele? Das mag sein, aber bitte, versetzen Sie sich zurück in die Situation vor zwei Jahren, denken Sie an leere Supermarktregale und ausverkaufte Apotheken. Der Markt war in zahlreichen Lebensbereichen absolut unübersichtlich: Werke waren ausgelastet, es gab Lieferschwierigkeiten, die Händler wussten nicht, ob und wann Maschinen überhaupt geliefert werden. Die Hersteller rieten und drängten uns dazu, frühzeitig und ausreichend zu ordern. Sie konnten zumeist nicht einmal einen Preis nennen. Eine Situation, die es so noch nie am Markt gab.

Jetzt, zwei Jahre später, erhalten die Händler diese – damals geordneten – Maschinen. Und diese wurden natürlich mit einem deutlich niedrigeren Zinssatz kalkuliert. Doch jetzt ist die Nachfrage unverkennbar geringer. Die Höfe stehen voll. Und das liegt nicht nur an der gegebenenfalls falsch kalkulierten Order oder der eingebrochenen Nachfrage sowie den zahlreichen Stornierungen auf Kundenseite. Wo teils quartalsweise Auslieferungen geplant wa-

**Ulf Kopplin,**  
Präsident des  
LandBauTechnik-  
Bundesverband e.V.,  
Essen,  
info@landbautechnik.de



Panetlik

ren, sind manches Mal gleich alle Maschinen gleichzeitig hereingekommen. Und damit haben die Händler nicht nur ein Platz-, sondern viel mehr ein großes Finanzierungsproblem. Wie sollen die vereinbarten Finanzierungslinien bei den hohen Beständen gehalten werden? Die Zinsbelastungen steigen enorm! Und nicht nur das, auch Löhne, Energie, ja Lebenskosten werden immer teurer. Die Margen beim Handel sind damit schlicht weg! Die Hersteller hingegen haben ihren Profit erzielt? Die Pressemeldungen sind jedenfalls voll davon.

Ich selbst kenne viele Händler, die daher nun nur noch einen Ausweg sehen: nämlich ihre Finanzierungslinie nicht mehr zu bedienen. Dass dieses schlichtweg in zahlreiche verschleppte Insolvenzen mündet, brauche ich hier wohl nicht zu erwähnen. Und was kommt dann, wenn die Händler möglicherweise reihenweise in die Knie gezwungen werden? Was heißt das für unsere gesamte Branche?

Fest steht, nur die Händler allein werden dieses Problem nicht lösen, nicht lösen können. Wir können hier nur gemeinsam Lösungen mit der Industrie finden. Hier sehe ich als Präsident des LandBauTechnik-Bundesverbands ganz klar die Hersteller in der Pflicht! Denn unsere Händler betreiben derzeit auf ihre Kosten die Lagerhaltung für die Hersteller.

Das kann nicht zu unserem alleinigen Problem gemacht werden.

Ich möchte anerkennen, dass die Hersteller uns in der Absatzfinanzierung und mit zusätzlichen Rabatten entgegenkommen, was wir aber wirklich brauchen, ist Hilfe bei der Einkaufsfinanzierung. Ein möglicher Ansatz wäre, Maschinen nicht einen Monat, sondern viel länger zu valutieren, beispielsweise, solange sie auf Lager stehen. Gleichzeitig müssen zwingend die Garantie- und Kulanzsätze steigen, nachdem die Stundenverrechnungssätze ja größtenteils regelmäßig nachkalkuliert und angepasst wurden und werden.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns dazu ins Gespräch kommen. Ich freue mich darauf, wenn wir beispielweise im Rahmen der Agritechnica Zeit dafür finden, oder lassen Sie es mich so sagen, wir MÜSSEN uns die Zeit dafür nehmen, denn die Lage ist ernst. Es braucht eine gemeinsame, es braucht eine partnerschaftliche Lösung!

