



FOKUS GEBRAUCHTE

Frankreich

eilbote: Wie wirkt sich die Erlössituation der Landwirte auf das Gebrauchtmaschinengeschäft aus?

Pierre Prim: Insbesondere im Süden und Norden des Landes mussten die Landwirte im vergangenen Jahr bis zu 35-prozentige Ertragsverluste in der Getreide- und Rapsernte hinnehmen. Ursache waren die letztjährigen Witterungsverhältnisse mit einem Übermaß an Regen und fehlendem Sonnenschein. Dennoch läuft es im Bereich Gebrauchtmaschinenvermarktung in Frankreich aktuell gar nicht so schlecht.

Probleme gibt es allerdings mit bis zu drei Jahre alten Traktoren, die weniger als 2000 Stunden geleistet haben. Das liegt aber nicht an der wirtschaftlichen Situation der Landwirte, sondern eher an den politischen Rahmenbedingungen.

Ein Gesetz, das in Frankreich unter dem Namen Loi Macron bekannt ist und 2015 in Kraft trat, beflügelte den Neumaschinenverkauf und füllte gleichzeitig die Höfe der Landmaschinenhändler mit jungen Gebrauchten.

Der Präsidentschaftskandidat Emmanuel Macron hatte in seiner Zeit als Wirtschaftsminister einen Gesetzentwurf auf den Weg gebracht, der dazu beitragen sollte, die Wirtschaft des Landes anzukurbeln...

...richtig, das so genannte Macron-Gesetz erlaubt den Landwirten, von ihrem Steuergewinn 40 Prozent der Anschaffungskosten für neue Maschinen wie Traktoren und Mähdrescher abzuziehen. Daher ist es schwierig, Kunden für junge Gebrauchttechnik zu finden und angemessene Preise zu erzielen.

Gefühlt zogen diese Sonderabschreibungen die Gebrauchtmaschinenpreise um etwa 15 Prozent nach unten. Das „Loi Macron“ drückt also das Gebrauchtgeschäft und führt zu sinkenden Einnahmen im Landmaschinenhandel. Mehr als die Hälfte der Händler klagt über hohe Gebrauchtmaschinenbestände.

Wie sieht es bei älteren Maschinen aus?

Traktoren, die zwischen fünf und zehn Jahre alt sind, sind natürlich erheblich günstiger in der Anschaffung, so dass die Macron-Gesetzgebung mit den Sonderabschreibungen keinen Einfluss auf die Nachfrage dieser Maschinen hat. Die Nachfrage nach älteren und damit günstigeren Maschinen ist stabil.



OCCASIONS: Junge Gebrauchte beeinflussen den Neumaschinenmarkt deutlich negativ.

Junge Gebrauchte haben es schwer

Der Markt für Landtechnik in Frankreich ist hart umgekämpft. Wie es im Nachbarland im Gebrauchtmaschinensektor läuft und wie ein Gesetz für Marktverschiebungen sorgt, berichtet Pierre Prim im Interview.

Welche Bedeutung hat der Export im Gebrauchtmaschinengeschäft?

Der französische Landmaschinenmarkt ist traditionell sehr wettbewerbsbetont. Es gibt zwar regionale Unterschiede, aber der größte Teil der in Zahlung genommenen Gebrauchttechnik kann in der Regel in Frankreich vermarktet werden. Das ist anders als in England oder Deutschland, wo die Exportquote im Gebrauchtmaschinengeschäft wesentlich höher ist.

Auch in unserem Unternehmen Agricat setzen wir 85 Prozent der gebrauchten Maschinen in unserem Verkaufsgebiet oder angrenzenden Regionen ab. In den Export gehen nur fünf Prozent – und das sind meist sehr alte und damit preiswerte Maschinen, zum Beispiel Traktoren im Wert von 5.000 bis 10.000 Euro.

Wohin fließen die Gebrauchten ab?

Zum Beispiel Nebenerwerbslandwirte wollen oder können oft nicht in Neumaschinen investieren. Weil aber ihre Arbeitskapazität begrenzt ist, fragen sie oft schlagkräftige Gebrauchttechnik nach, mit der sie die an-

fallenden Arbeiten zügig erledigen können. Solche Kunden kaufen auch gerne mal einen gut erhaltenen 150-PS-Schlepper.

Hinzukommt, dass die Betriebsgrößenstruktur in Frankreich sehr heterogen ist. So hat der 1.000-Hektar-Marktfuchtbetrieb zum Beispiel einen Nachbarn, der lediglich 70 Hektar bewirtschaftet und daher natürlich komplett anders mechanisiert ist. Der eine kauft neue Traktoren, Mähdrescher und Feldspritzen, während der andere eher in günstigere Gebrauchttechnik investiert.

Welche Rolle spielen die frankophonen afrikanischen Staaten als Exportländer?

Die meisten nordafrikanischen Länder sind französischsprachig. Daher sind Kontaktaufnahme und Korrespondenz unproblematisch. Zudem gibt es viele Parallelen zum französischen Wirtschaftsrecht. Oftmals vermitteln auch in Frankreich lebende Nordafrikaner Gebrauchtmaschinen und exportieren sie in ihre Heimatländer. Dabei handelt es sich oft um preisgünstige und sehr alte Maschinen, die in den westlichen Ländern nicht mehr nachgefragt werden.

Die Verschiffung von Landmaschinen von Frankreich nach Afrika ist zwar kein Problem; im Vergleich zum Maschinenwert sind die Transportkosten allerdings relativ hoch. Für einen 5.000-Euro-Traktor fallen schon mal bis zu 2.000 Euro Transportkosten an. Das schlägt natürlich auf die Marge.

Was erhoffen sich die Landtechnikhändler von der bevorstehenden Präsidentschaftswahl?

Die Händler hegen keine besonderen Hoffnungen. Zwar gibt es Wünsche und Forderungen, doch unabhängig von ihrem Ausgang wird die Präsidentschaftswahl wohl keinen Einfluss darauf nehmen.

Letztlich wird die Situation in der Landwirtschaft eher von der EU-Gesetzgebung als von nationalen Regelungen geprägt. Auch die französischen Landwirte glauben meiner Meinung nach nicht, dass einer der Kandidaten all ihre Probleme lösen könnte. Stattdessen suchen sie nach betriebsindividuellen Entwicklungsmöglichkeiten und -strategien, um eine höhere Wertschöpfung zu erreichen.

Hier kommt dem Landmaschinenfachhandel eine wichtige Rolle zu, der den Landwirten individuelle Lösungen für unterschiedliche Anforderungen bereitstellen muss. Landwirte von heute kaufen nicht einfach ein Produkt, sie wollen eine Komplettlösung, die zum Beispiel hohe Produktivität und Sicherheit garantiert.

Daher brauchen sie einen guten Partner, der sie unterstützt, damit sie einen guten Job machen können. Diese enge Zusammenarbeit können nur regionale Händler sicherstellen.



Zur Person



Pierre Prim leitet als Mitgesellschafter das Unternehmen Agricat mit Sitz in Réalmont bei Toulouse im Südwesten Frankreichs. Der John Deere A-Händler betreibt vier Filialen in Albi, Albias, Condom und Solomiac. 70 Mitarbeiter haben im vergangenen Jahr einen Umsatz von 34 Millionen Euro erwirtschaftet, 8 Millionen steuerte das Geschäft mit Gebrauchttechnik bei. Seit Februar dieses Jahres steht der 38-jährige Pierre Prim als Präsident dem französischen Händlerverband SEDIMA vor.

Kontakt

Pierre Prim
Agricat – C.A.T. Condom
F-32100 Condom
Telefon 00 33-562 68 35 30
Telefax 00 33-562 28 42 22
Mobil 00 33-689 73 94 27
pierreprim@cat32.fr

Recht Sturz auf dem Messestand

Bereits geringe Höhenunterschiede zwischen Messestand und Hallenboden stellen eine Stolperfalle dar und sind ausreichend zu kennzeichnen; das stellte das AG Hannover in seinem Urteil vom 12. April 2016 (AZ.: 564 C 5702/15) dar.

Die Klägerin war beim Betreten eines Messestandes auf einer Verbrauchermesse gestürzt und anschließend wegen einer Fraktur knapp 5 Monate arbeitsunfähig krankgeschrieben. Sie hat daraufhin den betreffenden Aussteller auf Zahlung von Schmerzensgeld und Schadenersatz verklagt. Rund um den Stand befand sich an allen begehbaren Seiten eine Anrampung aus silbergrauem Riffelblech. Im Anschluss daran befand sich ein schwarz-gelbes Signalband. Unterhalb des Warnbandes befand sich zum Hallenboden nochmals eine Anrampung aus einem anderem Material. Die Klägerin hatte geltend gemacht, dass sie über den unteren Teil der Anrampung gestolpert sei. Die Beklagte hat daraufhin die Ansicht geäußert, dass für diesen Bereich der Messeveranstalter die Verantwortung trage. Das Gericht vertrat in seinem Urteil hingegen die Rechtsauffassung, dass die Beklagte für den gesamten Stand verantwortlich sei, auch für den Bereich unterhalb der schwarz-gelben Markierung. Der Messeveranstalter habe keine Gefahrenquelle gesetzt, da er lediglich eine Halle mit ebenem Fußboden zur Verfügung stelle. Eine Erhöhung, die in einer Farbe gestaltet ist, die sich vom Hallenboden nicht wesentlich abgrenzt, stelle eine Stolperkannte dar, die leicht übersehen werden könne. Allerdings treffe die Klägerin ein Mitverschulden in Höhe von 50 Prozent, da sie offenbar auch nicht aufgepasst habe. Das vorhandene Warnklebeband sei zwar an der falschen Stelle befestigt gewesen, hätte aber trotzdem die Aufmerksamkeit auf die Gefahrenquelle lenken können. Der Anspruch der Klägerin auf Schmerzensgeld und Schadenersatz wurde dementsprechend um die Hälfte gekürzt.

NEU! ULW 3500 mit
30 - 38 m³ Ladevolumen



NEU!
Muldenkipper
von 20 - 34 Tonnen
Gesamtgewicht!

TRANSPORTIEREN MIT LEIDENSCHAFT

HAWE