

Wege aus der Krise

Die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie in Europa



14. Dezember 2011



Ergebnisse des EMF- Project COPERNICUS “Worker representatives’ competence and participation network for employment-focused structural change in the European construction-machinery and building-material-machine industry” - **supported by the EU Commission budget line 04.03.03.03 “Information, Consultation and Participation of Representatives of Undertakings” (Project Ref. Nr. VS/2010/0760)**

Projektpartner

Pro-Ge (Austria)
ACV-CSC Metea, ABV Metal (Belgium)
OS Kovo (Czech Republic)
Metalli (Finland)
IG Metall (Germany)
FIOM-CGIL (Italy)
MCA-UGT, FM de CC.OO (Spain)
SIMA (Portugal)

Bearbeitung, Inhalt und Redaktion

Arbeit und Leben Bielefeld e.V. (DGB/VHS)
Gisbert Brenneke
Ravensberger Park 4
33607 Bielefeld
Germany



Herausgeber

European Metalworkers Federation EMF
Boulevard du Rue Albert II 5/10
International Trade Union House
1010 Brussels
Belgium



Brüssel, Dezember 2011

I N H A L T	
Vorwort Generalsekretär EMF	4
TEIL 1	
Europäische Entwicklungen und globaler Wettbewerb in der Branche Bau- und Baustoffmaschinen	6
TEIL 2	
Länderinformationen zur Krisenbewältigung und Branchenentwicklung in Europa	23
Brancheninformationen aus	
Österreich	24
Belgien	27
Tschechische Republik	30
Deutschland	34
Spanien	41
Finnland	45
Großbritannien	49
TEIL 3	
Krisenbewältigung, Interessenvertretung und Zukunftshandeln im Betrieb - Informationen und Berichte aus der Praxis	52
Betriebliche Praxisberichte	
BOMAG (DE)	54
Liebherr Bischofshofen (AT)	57
Caterpillar (BE)	59
Liebherr (DE)	63
Palfinger (AT)	68
METSO (FI)	70
Sandvik (SE, FI)	72
Other Companies	74
TEIL 4	
Weitere Informationen und Dokumente	77
Berliner Erklärung - Stellungnahme des EMB zur Bau- und Baustoffmaschinenbranche (22.11.2011)	77
Europäische Union: Informationen und Quellen	81
EU-Länder: Informationen und Quellen	82



Vorwort

Wenn ein Sektor im Bereich der Metallbranche die Auswirkungen der Krisen seit 2008 zu spüren bekam, dann war es der Bau- und Baustoffmaschinenbau. Die Baubranche selbst, Abnehmer der Produkte der Gerätehersteller, war in die Krise geraten. Allerdings muss regional differenziert werden.

In Südeuropa zeigte sich der wirtschaftliche Abschwung am stärksten. In Spanien platzte die Immobilienblase und brachte den dortigen Bauboom zu einem plötzlichen Halt. Noch heute sind diese Auswirkungen auf unseren Sektor zu spüren. Die Hersteller in Deutschland dagegen konnten sich teilweise erholen und kommen an normale Geschäftszahlen vor der Krise wieder heran. Von so einer Situation können ihre Kollegen aus Spanien, Italien, und teilweise Frankreich nur träumen.

Die Krise war der Zeitpunkt, zu dem der EMB ein weiteres Projekt zu einer Teilbranche des Maschinenbaus durchführte. Der Ansatz hat sich bestätigt: Anstoß für eine grenzüberschreitende Vernetzung der betrieblichen Kollegen zu geben, und gleichzeitig Gelegenheit zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch zu industriepolitischen und tarifpolitischen Themen zu geben.

Der Maschinenbau allgemein ist sehr von einer mittelständischen Struktur geprägt, und Eurobetriebsräte stellen eher eine Ausnahmeerscheinung dar. Die Kollegen aus der Branche teilen uns aber immer wieder mit, dass ein Bedarf an Koordination, Austausch und Zusammenarbeit besteht – nur fehlt die Struktur, auf der dies alles aufbauen könnte. Viele Unternehmen sind zu klein, um die Bedingungen zur Bildung eines Eurobetriebsrates zu erfüllen.

In der Berliner Erklärung leiten wir deshalb daraus ab, dass die dafür nötigen Rahmenbedingungen wirtschaftlicher und rechtlicher Natur noch geschaffen werden müssen¹. Wenn Mittelstandspolitik ernst genommen werden soll auf Europäischer Ebene, besteht hier noch Handlungsbedarf! Die Beteiligungsrechte der Arbeitnehmer in der Europäischen Union können nicht ein Privileg nur der großen Betriebe bleiben.

Während der Debatten in den Workshops, die wir im Rahmen dieses Projektes organisiert hatten, haben wir einen Hauptaugenmerk auf die Lehren aus der Krise gerichtet, arbeitspolitische Themen debattiert und uns über Fragen zu regionalen Unterschieden in der Branche ausgetauscht.

Auffallend in den Ergebnissen ist zunächst einmal, dass die Branche nicht überall dieselbe ist – die Realität, die sich hinter Statistiken verbirgt, ist reichhaltiger als dies die Zahlen suggerieren. Die Beschäftigten in Deutschland, zum großen Teil auch in Italien, sind mit Herstellung der Maschinen befasst. In Spanien dagegen verbergen sich hinter den Beschäftigungszahlen der Teilbranche im Wesentlichen Vertrieb, Wartung und Vermietung der Maschinen.

Dann sind Abhängigkeitsverhältnisse innerhalb der Teilbranche augenscheinlich. Die tschechischen Kollegen berichten von ihrer direkten Verbindung mit der deutschen Wirtschaft – ohne darauf den geringsten Einfluss nehmen zu können. Auch die Vernetzung zwischen den Herstellern und ihren Zulieferern kam zur Sprache, ebenfalls die vielfältigen Probleme, auch sozialer Natur, die hierbei entstehen.

Der Konjunktur geschuldet war Hauptthemenkomplex allerdings die Krisenbewältigung auf Unternehmensebene. Zwar ist der Sektor selbst zyklischer Natur. Er ist an Konjunkturschwankungen gewöhnt und kennt die Methoden, damit sozialverträglich umzugehen. Einen Einbruch, wie er insbesondere in den Jahren 2008/2009 erlebt wurde, kam jedoch noch nicht vor. Daher sind einige neue Ansätze entwickelt worden, um mit dem drastischen Rückgang des Absatzes umzugehen. Im

¹ Siehe Anhang IV dieses Berichts, dort insbesondere Punkt VIII „Mitwirkungsrechte auch im Mittelstand“.

Teil 3 sind die Erfahrungen aus den Unternehmen dokumentiert. Es stellt sich dabei heraus, dass die Technik dessen, was man auf Deutsch mit „Kurzarbeit“ bezeichnet, eine der Erfolg versprechenderen Ansätze war. Aus gewerkschaftlicher Sicht ist in einigen Ländern zu begrüßen, dass die Unternehmen auch in die eigene Tasche gegriffen haben und die von den sozialen Sicherungssystemen finanzierte Unterstützung vervollständigt haben. Damit haben sie sich selbst eine bessere Ausgangsposition für die Zeit gesichert, als die Konjunktur wieder anzog. Leider ist dieser Ansatz bislang weder auf Europäischer Ebene harmonisiert, noch flächendeckend möglich. Wir sehen darin eine Wettbewerbsverzerrung, die nicht nur sozialpolitische Auswirkungen hat.

Gleichzeitig wurden in diesem Projekt auch langfristige Tendenzen identifiziert. Ostasien ist nicht mehr nur eine „Wachstumsregion“ aus dem Reiche BRIC, in die vermehrt Absatz aus der Europäischen Produktion verschifft wird, sondern zunehmend auch Investor. Mehrere Kollegen berichten uns mittlerweile, dass ihre Unternehmen nunmehr auch chinesisches Kapital haben, beziehungsweise mehrheitlich von chinesischen Kapitalgebern gehalten werden. Diese Tendenz wird offenkundig durch die Europäischen Liquiditätsprobleme verstärkt. Es ist davon auszugehen, dass in den kommenden Jahren vermehrt Übernahmen, nicht nur in der hier betrachteten Teilbranche, zu beobachten sein werden.

Uns stellt sich damit auch die Frage wie sich die industriepolitische Ausrichtung der Unternehmen in Europa weiterentwickeln wird. Welche Auswirkungen sind damit gerade in Verbindung mit dem häufig diskutierten Verlagerungsdruck zu erwarten?

Debatten wird es auch weiterhin reichlich geben, der EMB Maschinenbauausschuss wird sie weiter tragen. Die Erkenntnisse aus diesem Projekt werden sie inhaltlich befruchten. Themen, die hier aufgeworfen worden sind, betreffen alle Teilbranchen und können im Ausschuss weiterentwickelt werden. Energie- und Ressourceneffizienz sind dabei die weitgreifendsten Querschnittsthemen. Aber auch Fragen der durch die Maschine bestimmten Arbeitssicherheit kommen immer wieder auf und stellen die Verbindung zu den Abnehmerbranchen dar, in denen „unsere“ Produkte als Werkzeuge eingesetzt werden.

Im Übrigen stellen die guten Beispiele aus der betrieblichen Praxis, die wir in diesem Projekt gesammelt haben, Denkanstöße zur Problemlösung in Krisensituationen dar und unterstreichen insbesondere die Bedeutung die hierbei den Sozialpartnern zukommt.

In der Berliner Erklärung schließlich werden vor allem die Themen aufgegriffen, die uns in allen Regionen Europas betreffen, um Zukunftsperspektiven und Wege aus der Krise für die Teilbranche aufzuzeigen.

Ich möchte allen Teilnehmern im Projekt herzlich Dank sagen für die Beiträge, die Mitarbeit und die Beteiligung in den Debatten. Ohne sie hätte dieses Unterfangen kein Erfolg werden können.

Brüssel, im Januar 2012

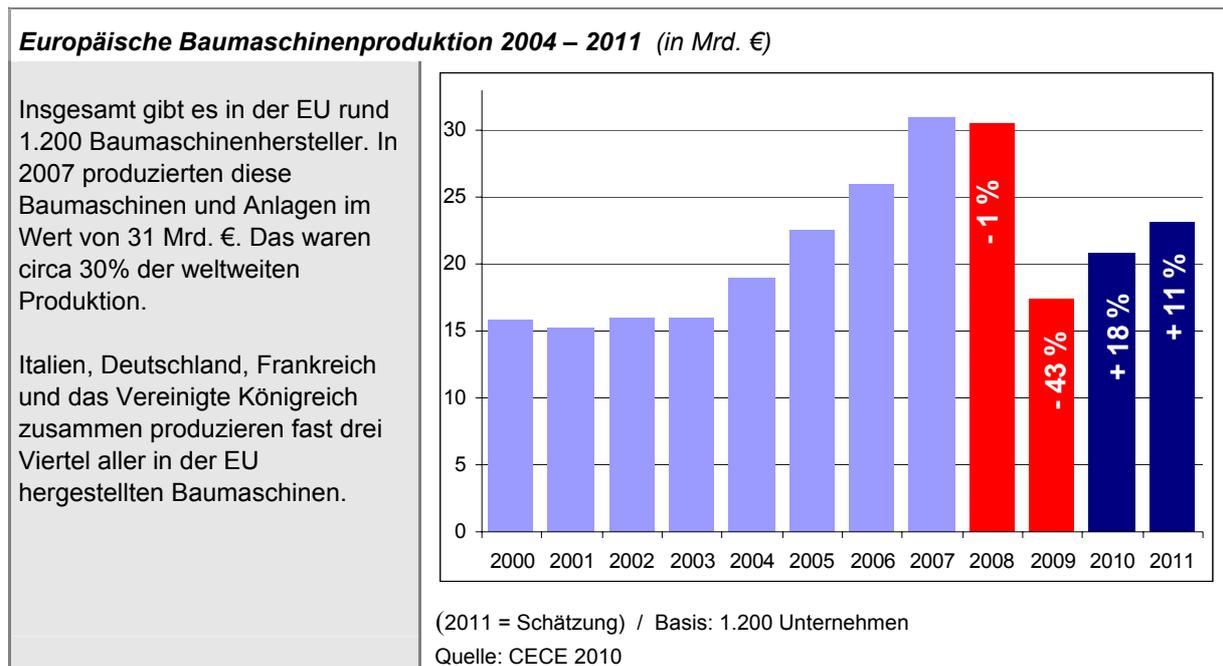
Ulrich Eckelmann

EMB Generalsekretär



I. Europäische Entwicklungen und globaler Wettbewerb in der Branche Bau- und Baustoffmaschinen

Die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie ist ein bedeutender Teil des Industriestandorts Europa. Weltweit besetzt die EU27 eine Spitzenposition in diesem Industriezweig. Im erfolgreichsten Jahr 2007 wurden hier Baumaschinen im Wert von rd. 31 Milliarden Euro produziert – ein Zuwachs von fast 20% gegenüber dem Vorjahr. Das innereuropäische Produktionsvolumen war im Zeitraum von 2004 bis 2008 um etwa ein Drittel über den langjährigen Durchschnitt hinaus sehr stark gestiegen.



Aus der ab Ende 2008 eingetretenen Konjunkturertrübung (- 1%) ist in 2009 ein massiver Produktionsabsturz geworden. Die Produktion sank um 43% auf nur noch 17,5 Mrd. €. Im ersten Krisenjahr 2009 wurde nur noch halb soviel Baumaschinen hergestellt wie in 2007.

Die in 2010 einsetzende wirtschaftliche Erholung (+ 18%) wird sich in 2011 mit einem weiteren Produktionsanstieg von voraussichtlich + 11% fortsetzen. Die branchenwirtschaftliche Erholung verläuft dabei länderbezogen unterschiedlich. Während die Produktionsleistung in Großbritannien (+ 44%), in Deutschland (+ 17%) und in Frankreich (+22%) bis Ende 2011 zweistellig wachsen wird, setzt sich die Krise in Italien (- 10%) und in Spanien (- 31%) weiter fort. Die Wirtschafts- und Finanzkrise seit 2009 hat die branchenbezogene Zweiteilung Europas mit einem deutlichen Nord-Süd-Gefälle vertieft und beschleunigt.

Der Europäische Absatzmarkt bleibt schwach

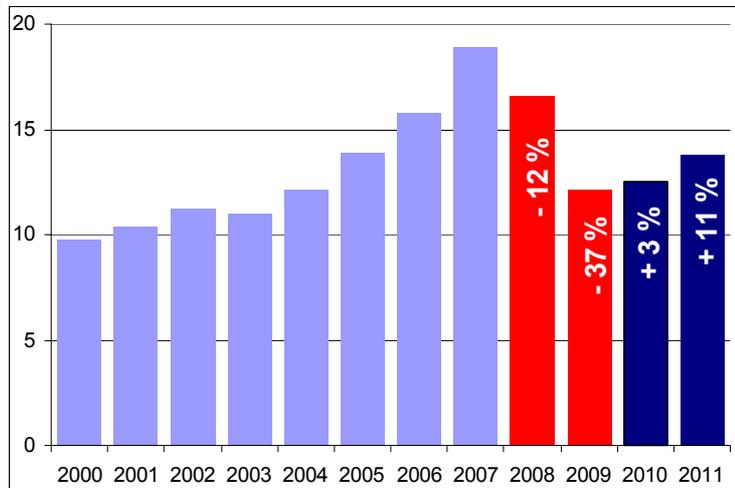
Zwischen 2004 und 2007 war das europäische Marktvolumen bei Baumaschinen um etwa ein Drittel gestiegen. Seitdem ist dieser Markt deutlich kleiner geworden. Im Jahr 2009 hatte der europäische Inlandsmarkt nur noch eine Größenordnung von rd. 12 Mrd. €. Die Nachfrage nach Baumaschinen war unter das Jahresniveau von 2004 zurückgefallen. Für die europäische Baumaschinenbranche ist dies eine katastrophale Entwicklung: Die innereuropäische Kluft zwischen Produktionsleistung einerseits und Marktgröße andererseits hat sich in 2009 dramatisch gespreizt. Das Produktionsvolumen von rd. 17,5 Mrd. € war in diesem Jahr ein Drittel größer als die geschätzte Aufnahmefähigkeit des Marktes für Baumaschinen in Europa.



Der europäische Markt für Baumaschinen 2004 – 2011 (in Mrd. €)

Bei den Baumaschinen brach die Nachfrage im vierten Quartal 2008 stark ein. 2009 gingen die Gesamtverkaufszahlen der Hersteller in Europa um 37% zurück. In 2010 wurde ein leichter Anstieg von 3% gegenüber dem Vorjahr verzeichnet.

Erst für 2011 wird mit einem Anstieg im zweistelligen Bereich gerechnet, was aber weitaus weniger ist, als für die Rückkehr auf das Vorkrisenniveau nötig wäre. Dennoch: In 2009 waren die Zukunftsprognosen der Branche für 2010 und 2011 wesentlich schlechter



(2011 = Schätzung) / Basis: 1.200 Unternehmen
Quelle: CECE 2010

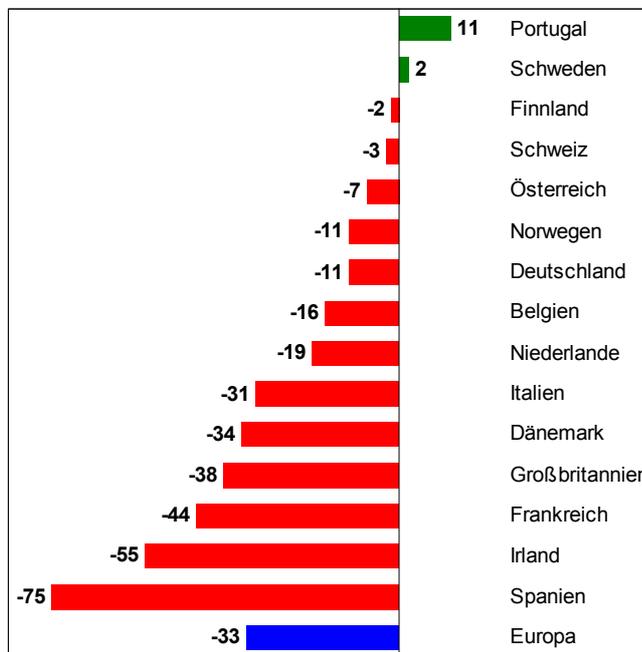
Nach den Rekordwerten bei Produktion und Absatz bis 2008 leiden die europäischen Baumaschinen-Hersteller an massiven Umsatzrückgängen auf den innereuropäischen Märkten. Innerhalb der EU27 wurden in 2009 rund 33% weniger Baumaschinen verkauft als im Durchschnitt der Jahre 2004-2008.

Verkaufsentwicklung von Baumaschinen in 2009 gegenüber dem 5-Jahres-Durchschnitt 2004-2008 (Stückzahlen / in %)

Der Inlandsmarkt für Baumaschinen ist in 2009 in allen westeuropäischen Ländern mit Ausnahme von Portugal und Schweden eingebrochen.

Im Mehrjahresvergleich mit den durchschnittlichen Verkaufsrößen von 2004-2008 wurden gesamteuropäisch 33% weniger Baumaschinen abgesetzt.

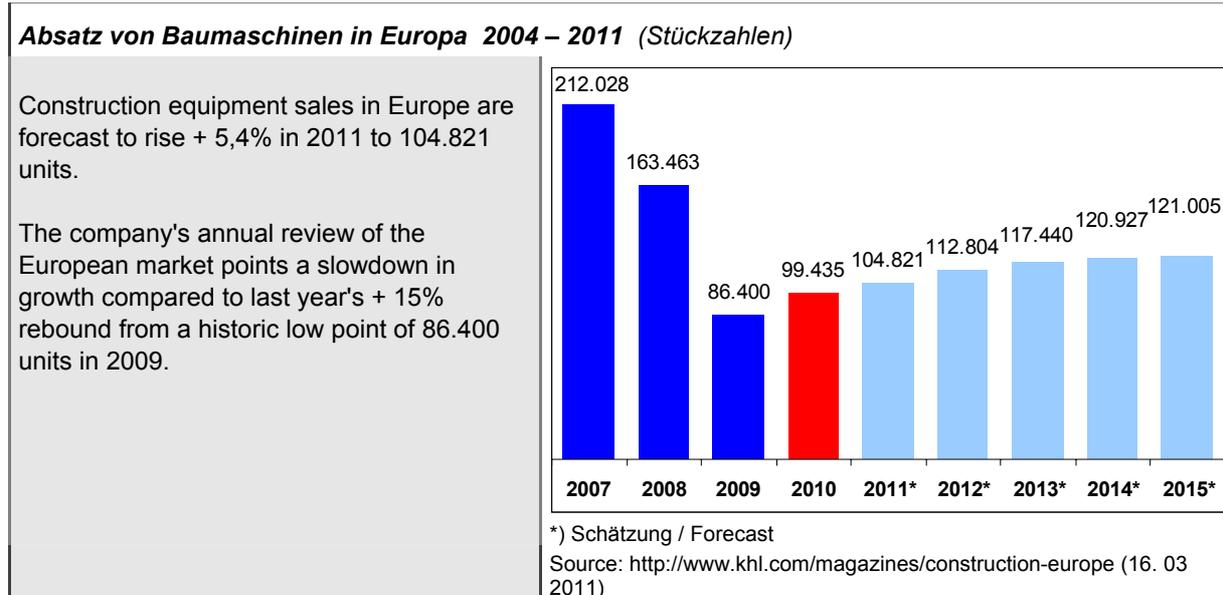
In sechs der fünfzehn westeuropäischen Länder lag der Verkaufsrückgang 2009 bei über 30 Prozent – in Spanien und Irland sogar bei über 50 Prozent.



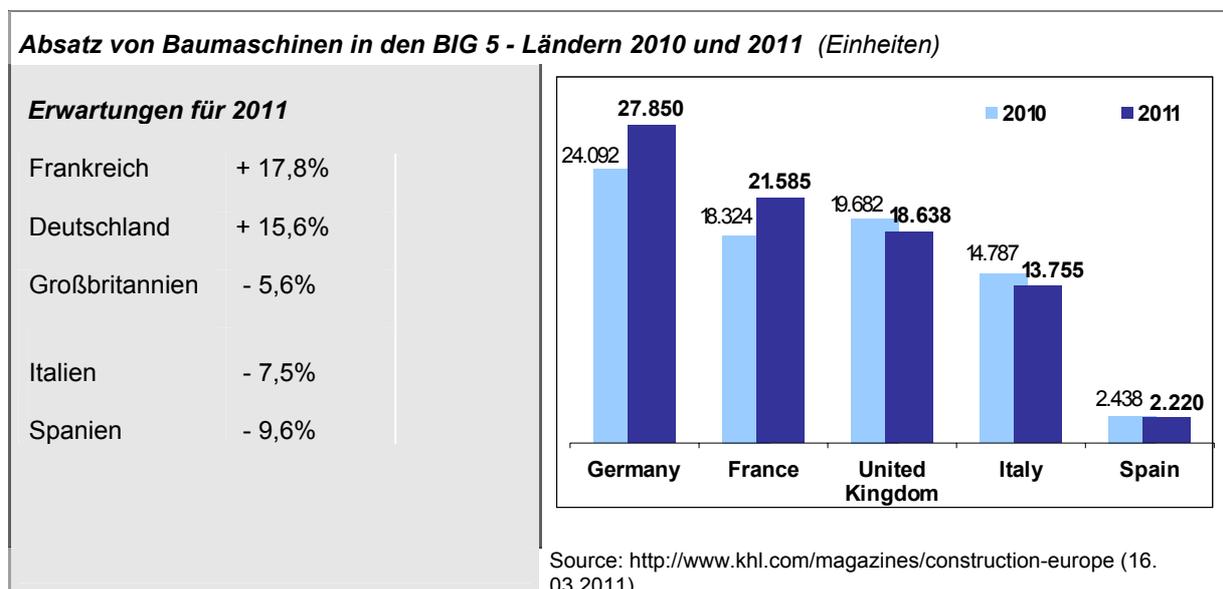
Source: Off-Highway Research, Global Challenges For The Construction Equipment Industry, 2009



Der mengenmäßige Absatz von Baumaschinen zeigt in 2010 und 2011 nur geringe Zuwachsraten. Europaweit wurden in 2010 rd. 112.500 Baumaschinen weniger abgesetzt als noch in 2007 (- 47%). 2011 wird die Verkaufsgröße immer noch mehr als 50% unter dem Ergebnis von 2007 liegen. Dies bedeutet höchstens eine Stabilisierung auf niedrigem Niveau. Von einer Rückkehr zu früheren Größenordnungen ist die Branche weit entfernt. Auch in der Mittelfrist-Prognose bis 2015 bleiben die Absatzmöglichkeiten in Europa gering. Für die Geschäftsaussichten in dieser Branche bedeutet dies, dass im europäischen Binnenmarkt auf längere Sicht etwa 40-50% Maschinen weniger abgesetzt werden als im Boomjahr 2007.



In der länderbezogenen Betrachtung folgt der Absatz von Baumaschinen den Trends aus der Produktion. Auch in dieser Hinsicht gestalten sich die länderspezifische Entwicklung höchst unterschiedlich. In der Vorausschau für 2011 werden voraussichtlich nur in Deutschland und Frankreich die Verkaufsmengen steigen, während diese in Großbritannien, Italien und Spanien im Vergleich mit 2010 nochmals sinken. Besonders dramatisch ist die Situation in Spanien. Der Markt für Baumaschinen hat in 2011 nur noch 10% der Größe von vor der Krise. In 2007 wurden in Spanien noch 21.053 Maschinen abgesetzt. In 2011 werden es voraussichtlich nur 2.220 sein.

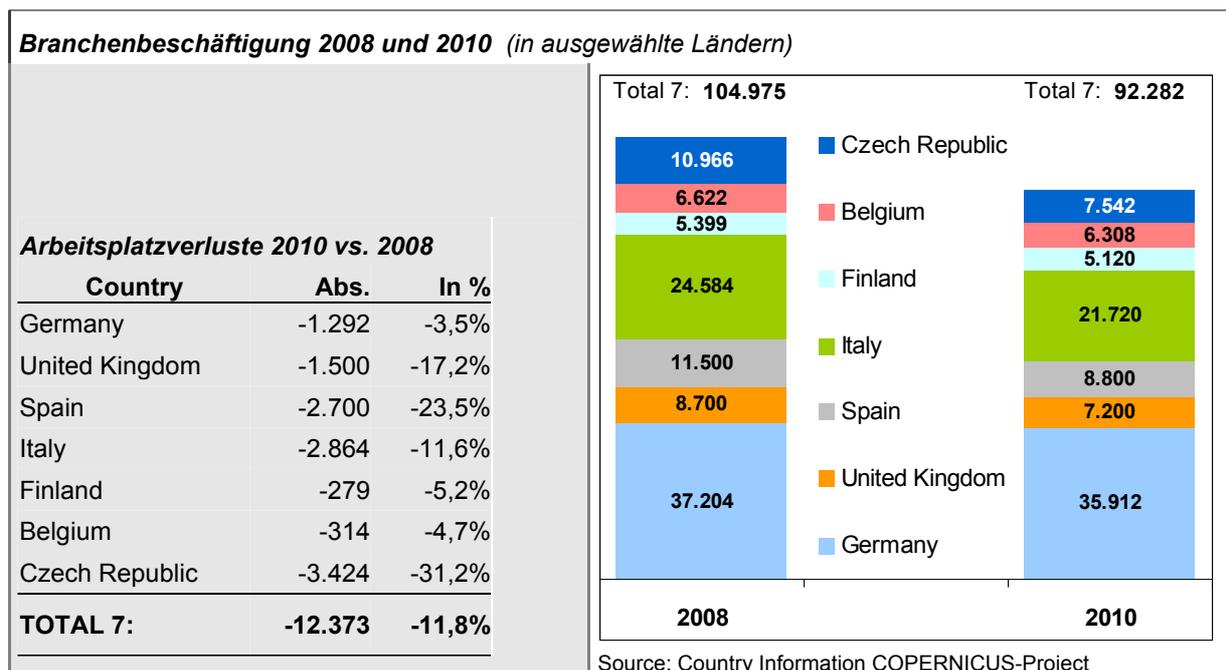




Veränderung bei der Beschäftigung

In der europäischen Baumaschinenindustrie gab es vor der Krise 160 000 unmittelbar Beschäftigte. Schätzungen zufolge hingen weitere 450 000 Arbeitsstellen in der Lieferkette sowie in Vertrieb und Wartung mittelbar von der Branche ab. Nach Angaben der nationalen Branchenverbände nahm die Zahl der direkt Beschäftigten um 35% und die der indirekt Beschäftigten um 20% ab. Das bedeutet: Europaweit werden heute rd. 45.700 Arbeitnehmer weniger beschäftigt.²

Im Zweijahreszeitraum 2009/2010 ist das Beschäftigungsvolumen in der Branche in allen Ländern krisenbedingt gesunken. Mit Hilfe der nationalen Brancheninformationen aus dem COPERNICUS-Projekt können wir den Beschäftigungsabbau in einzelnen Ländern konkretisieren.



Im Ländervergleich hatten Tschechien (- 31,2%) und Spanien (- 23,5%) den größten Abbau von Arbeitsplätzen – Finnland (- 5,2%) und Belgien (- 4,7%) den geringsten. In allen Ländern unberücksichtigt sind die Leiharbeiter, die schon sehr frühzeitig am Beginn der Krise entlassen worden sind. Insoweit sind die realen Arbeitsplatzverluste in allen Ländern insgesamt wesentlich größer.³

Der Blick auf einzelne Unternehmen macht deutlich, dass große Betriebe bessere Erfolge bei der Arbeitsplatzsicherung und Krisenbewältigung hatten.⁴ Multinationale Konzerne wie Caterpillar und Liebherr haben ab 2010 wieder neu eingestellt.

Bei Caterpillar waren es weltweit + 16.700 (von 87.800 in 2009 auf 104.500 in 2010) – davon in Belgien + 788 (4.899 in 2009 und 5.867 in 2010). Allerdings hatte Caterpillar in 2009 auch die weltweit größte Entlassungswelle: etwa 25.000 Beschäftigte verloren in diesem Jahr ihren Arbeitsplatz. Die Beschäftigung an den deutschen Liebherr-Standorten ist in 2010 (13.767) gegenüber 2009 (13.643) um 124 Arbeitsplätze gestiegen. In 2011 werden es hier voraussichtlich schon wieder mehr Beschäftigte auf regulären Arbeitsplätzen sein als wie vor der Krise. Bei der BOMAG in Deutschland werden es Ende 2011 fast 1.400 Beschäftigte sein – so viele wie vor der Krise. Ebenso positiv ist die Entwicklung bei Palfinger und Liebherr Bischofshofen in Österreich.

² Angaben des Europäischen Branchenverbandes Committee for European Construction Equipment (CECE)

³ Siehe auch Länderinformationen in Teil 2 dieses Berichts

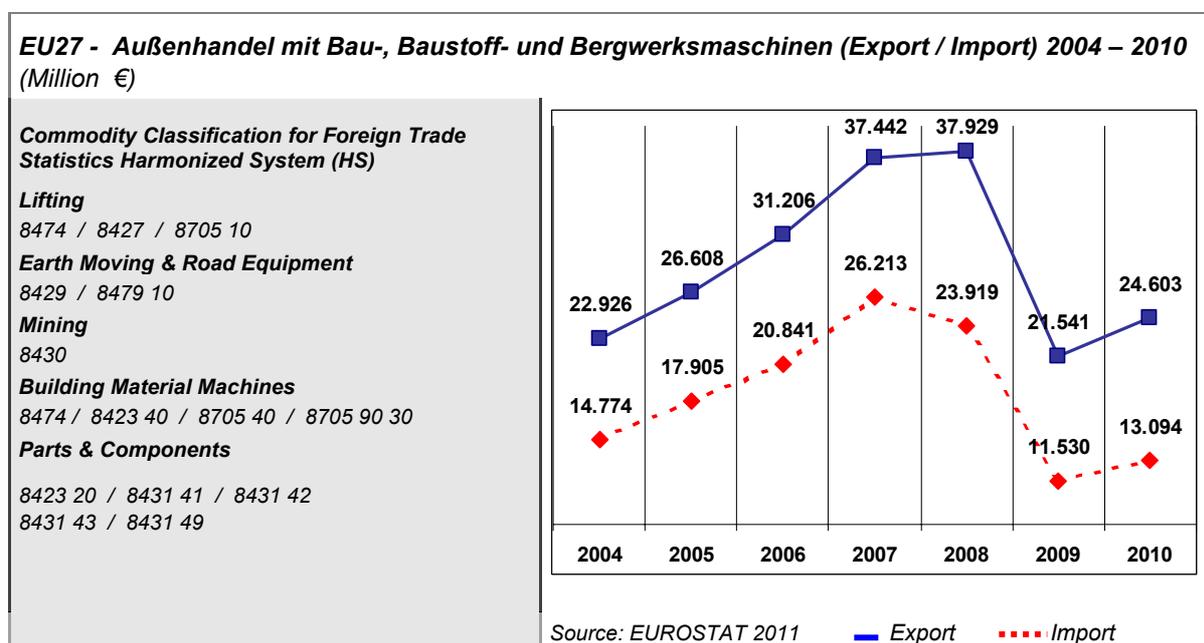
⁴ Siehe ausgewählte Betriebs- und Praxisbeispiele in Teil 3 dieses Berichts



Entwicklungen im Außenhandel

Der europäische Außenhandel hatte sich seit 2004 mit jährlich zweistelligen Wachstumsraten sehr dynamisch entwickelt. Ein Hauptgrund für diese Zuwächse liegt in den EU-Osterweiterungen von 2004 und 2007. Bezogen auf das Exportvolumen hatte der Außenhandelsumsatz seitens der EU27 zwischen 2004 und 2008 um rd. 15 Mrd. € zugenommen (+ 66,6%).

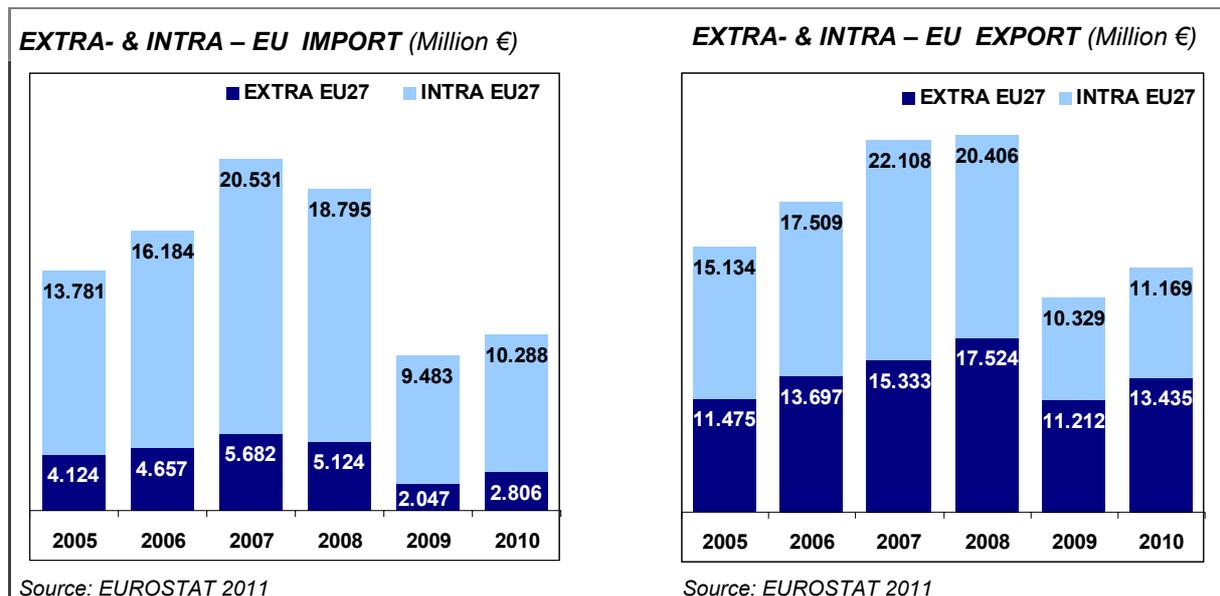
2009 erfolgte dann der krisenbedingte Absturz beim Export und ebenso bei den Importen nach Europa. Die Exporte aus der EU27 sind in 2009 um – 43,2% (auf 21,5 Mrd. €) gesunken – die Importe in die EU27 um – 51,8% (auf 11,5 Mrd. €). Von der in 2010 einsetzenden Erholung haben die Exporte mit 14,2% (auf 24,6 Mrd. €) gegenüber den Importen nach Europa leicht besser abgeschnitten. Der Importwert erhöhte sich in 2010 um 13,6 % (auf 13,1 Mrd. €). In der Summe lagen die Exporte in 2010 rund 35% unter dem Ergebnis von 2008 – und die Importe waren rd. 45 % weniger.



Im Außenhandel mit Bau-, Baustoff- und Bergwerksmaschinen erzielt die EU27 einen kontinuierlich steigenden jährlichen Außenhandelsüberschuss. Seit 2004 wachsen die Umsätze mit dem außereuropäischen Ausland stärker als der innereuropäische Handel. Bei den Exportaktivitäten machte sich die Krise zeitversetzt erst in 2009 bemerkbar. In 2008 konnte die Branche sogar noch ein geringes Exportplus verbuchen. Die Importe in die EU27 waren schon in 2008 gesunken – von 26,2 Mrd. € auf 23,9 Mrd. €.

Eingebettet in diese Gesamtentwicklung ergeben sich deutliche Unterschiede in den Import-/Export-Marktausrichtungen. Bei den Importen nach Europa hat der EU-Intra-Handel zwischen den Ländern in der Europäischen Gemeinschaft ein dominierendes Gewicht. In 2008 kamen rd. 78,5 % (18,8 Mrd. €) aller Baumaschinen-Einfuhren aus den EU27-Ländern. In 2008 waren es ebenfalls im Anteil unveränderte 78,5 % (10,3 Mrd. €).

Im Unterschied zu den Einfuhren in die EU27 haben die Nicht-EU-Märkte bei den Exporten eine zentrale branchenwirtschaftliche Bedeutung. In 2008 gingen 54% (20,4 Mrd. €) der Ausfuhren in das Nicht-Europäische Ausland. In 2009 gingen die Exporte im EU-Extra-Handel wertmäßig um rd. 10 Mrd. € zurück – ein Minus von fast 50%. Die Schwäche der Weltwirtschaft hat dazu geführt, dass im Außenhandel mit Baumaschinen inner- und außerhalb der EU27 in 2010 nur moderate Exportzuwächse erreicht wurden, die wertmäßig 13,3 Mrd. € unter der Rekordmarke von 2008 lagen.



In der mittelfristigen Perspektive ist davon auszugehen, dass die Exportleistung auf den außereuropäischen Absatzmärkten ebenso wie die Importe aus den Nicht-EU-Ländern erneut stark anwachsen werden. Der europäische Binnenmarkt wird auf längere Sicht kein aufstrebender Wachstumsmarkt für Bau- und Baustoffmaschinen sein, obwohl die weltweite Nachfrage und damit die globale Produktion von Baumaschinen in der mittelfristigen Vorausschau wieder wachsen wird.

Die europäische Bau- und Baustoffmaschinenindustrie wird sich vielmehr darauf einstellen müssen, dass wirtschaftliches Branchenwachstum vornehmlich außerhalb von Europa stattfindet und globale Marktanteile in einem zunehmend konkurrenzbetonten Umfeld erreicht werden müssen. Der Wettbewerb mit asiatischen Herstellern in und außerhalb Europas wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen.

Chinesische Baumaschinenkonzerne in Europa

Im zeitlichen Umfeld der Krise von 2009 haben die führenden chinesische Baumaschinen-Konzerne Sany, XCMG und Zoomlion begonnen, mit Forschungs- und Entwicklungszentren sowie ersten Produktionsstätten auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen. Diese Aktivitäten sind in 2011 gleich mehrfach verstärkt worden.

September 2008

Zoomlion kauft für 511 Mio. € den Betonpumpenhersteller CIFA in Italien (nach eigenen Angaben mit einem Marktanteil von 20% in Europa)

Juni 2011

Liugong (größter Radlader-Produzent weltweit) kauft Huta Stalowa Wola (HSW) in Polen samt dem zugehörigen Vertriebsnetz sowie alle Patente für Technologie und Design. Der Konzern will mit dieser Investition den Aufbau einer Bulldozer-Linie am europäischen Markt voranbringen.



Juni 2011

Sany errichtet für 35 Mio. € ein Europazentrum für Forschung und Entwicklung in Bedburg (DE) zusammen mit einem Produktionswerk für Betonpumpen und Fahrmischer. Bis 2015 soll die Zahl der Ingenieure im Entwicklungszentrum von zur Zeit 100 auf 450 steigen. Weitere Investitionen zum Ausbau des Standort im Gesamtwert von 100 Mio. € sind geplant.

Das Umsatzziel bis 2015: 1 Milliarde €.

September 2011

XCMG investiert in ein 50 Mio. Euro - Zentrum für Forschung, Entwicklung, Service und Vertrieb in Krefeld (DE) – Schwerpunkt: Hydrauliksysteme und Antriebstechnik. In den nächsten 2 Jahren sollen rd. 100 Arbeitsplätze entstehen

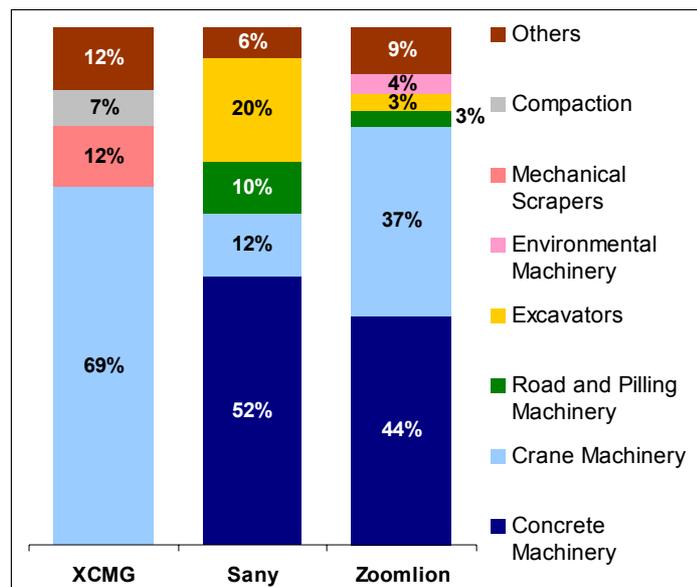
Der langfristige Erfolg dieser chinesischen Investments in Europa wird ganz wesentlich davon abhängen, ob es den Konzernen gelingt, europäische Qualitätsansprüche zu bedienen. Sany reagiert auf diese Herausforderung, indem beispielsweise Rohre für die Betonpumpen von der deutschen Firma Esser zugeliefert werden. Um Zugang zu westlichem Know-how zu bekommen hat XCMG zeitlich mit der Investition in Deutschland eine Beteiligung an der Fluitronics GmbH – einem deutschen Engineering-Unternehmen für integrierte hydraulische Systeme und Komponenten – erworben.

China's TOP 3 – Konzerne in Europa

Sany, Zoomlion und XCMG haben zusammen einen 30%-Marktanteil in China.

Die Unternehmen verfolgen unterschiedliche Strategien der Internationalisierung:

- **Sany** setzt auf die Gründung eigener Produktionsstätten in allen Teilen der Welt
- **Zoomlion** betreibt eine M&A Politik mit Fusionen und Übernahmen
- **XCMG** setzt vor allem auf den Aufbau weltweiter Vertriebsnetze



Source: The China Analyst (The Beijing Axis, Sep. 2011)

Alle 3 Unternehmen haben zwei wesentliche Hauptziele: Sie wollen global präsent sein und weltweit wachsen – zukünftig auch in Europa. Spätestens in 2015 wollen sie in die Gruppe der fünf größten Baumaschinenherstellern weltweit vorgerückt sein. Sie wollen mit Entwicklungs- und Produktions-Stützpunkten in Europa vertreten sein, weil sich die Wachstumsmärkte in Nahost, in den Maghreb-Staaten und in Afrika von Europa aus besser bedienen lassen. Europa ist zudem eine verstärkende Produktionsbasis für den Baumaschinenhandel mit Osteuropa und hier insbesondere mit Russland.



Die stärker werdende Präsenz chinesischer Baumaschinen-Konzerne auf dem europäischen Kontinent wird zu Veränderungen in der Branche und zu einem schärferen Wettbewerb zwischen den Unternehmen führen. Als Konsequenz aus diesen Veränderungen sind deshalb „Marktbereinigungen“ – sowohl national wie auch länderübergreifend – nicht auszuschließen.

Die europaweit bestehenden Überkapazitäten und langfristig niedrig bleibende Maschinenverkäufe im EU-Binnenmarkt können dazu führen, dass die „Global Player“ in der Branche mit weltweiten Umstrukturierungen bei Produktion und Standorten reagieren. Der US-Multi Terex ist in dieser Hinsicht bereits tätig geworden, indem er seine weltweite „Mining Equipment“-Sparte zum Jahresbeginn 2010 an den US-Konzern Bucyrus verkauft hat. Im Juni 2011 ist Bucyrus dann komplett an Caterpillar weiter verkauft worden.

Weitere Veränderungen dieser Art sind nicht ausgeschlossen. Auch andere Weltkonzerne werden prüfen, ob (aus ihrer Sicht) „weniger profitable“ Standorte in Europa eingeschränkt, Produkte und Fertigungselemente auf andere Standorte verlagert und damit Kapazitäten vom Markt genommen werden sollen.

Strukturelle Barrieren und aktuelle Hemmnisse für die Branchenentwicklung in Europa ⁵

Das europaweite Absinken der Nachfrage nach neuen Baumaschinen ist eine direkte Folge der wirtschaftlichen Krise in der europäischen Bauwirtschaft und der Zurückhaltung bei den öffentlichen und privaten Bauinvestitionen. In allen westlichen Industrieländern war die Bautätigkeit in 2009 weiter gesunken. Während die EU-Länder mit den wirtschaftlichen Folgen von Immobilienkrisen (in Spanien, Portugal, Großbritannien, Irland), staatlichen Finanz- und Haushaltskrisen (Spanien, Italien, Griechenland) und nachlassenden Investitionen in vielen osteuropäischen Ländern zu tun hatten, haben vor allem Indien und China ihre Investitionen für Infrastruktur- und Bauwirtschaft weiter erhöht. Bei den Bauaktivitäten lag China schon in 2009 mit einem globalen Marktanteil von 14 % hinter den USA auf Rang 2 (17% Marktanteil). Schätzungen zufolge wird China in 2020 auf Rang 1 und Indien nach den USA auf Rang 3 der Länder mit dem größten Bauwirtschaftsvolumen liegen.

Zusätzlich zu der Dauerkrise in der europäischen Bauwirtschaft behindern strukturelle Barrieren die in die Zukunft gerichtete Wachstums- und Beschäftigungspolitik in der Branche Bau- und Baustoffmaschinen.

(1) Die europäische Bauwirtschaft verfügt heute nach dem hohen Absatz in den Jahren 2007 und 2008 über einen großen Bestand von neuwertigen Maschinen und Anlagen. Für den aktuellen Absatz bedeutet dies in erster Linie: Lieferungen und Umsätze leiden immer noch unter dem Ausfall von Nachfrage, auch weil in früheren Jahren angeschaffte Baumaschinen jetzt länger in Gebrauch bleiben. Und solange die wirtschaftlichen Erwartungen in der Baubranche schlecht sind, erhalten neuwertige Gebrauchtmaschinen bei Ersatzbeschaffungen gerade in den besonders krisenbetroffenen Ländern oftmals den Vorzug gegenüber Neukäufen.

(2) Für den innereuropäischen Absatz von Baumaschinen besteht eine weitere Gefährdung. Wenn sich Kunden aus finanziellen Gründen für billigere Gebraucht- und Importmaschinen entscheiden, dann erleichtert es dies den asiatischen Herstellern, auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen. Das geschieht zur Zeit immer häufiger mit Preisen, die bis zu 30% unter denen europäischer Hersteller liegen. Insoweit kann eine neue Finanz- und Liquiditätsklemme bei Kunden weitere Marktverschiebungen zu Lasten der europäischer Baumaschinen-Hersteller bewirken.

⁵ Siehe auch „Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema ‚Landmaschinen-, Baumaschinen- und Förderzeugehersteller : Auswege aus der Krise‘ (Initiativstellungnahme)“ vom 04. Mai 2011. Die vollständige Erklärung ist in allen EU-Sprachen auf der EMB-Website (Projekt Copernicus) unter www.emf-fem.org dokumentiert.

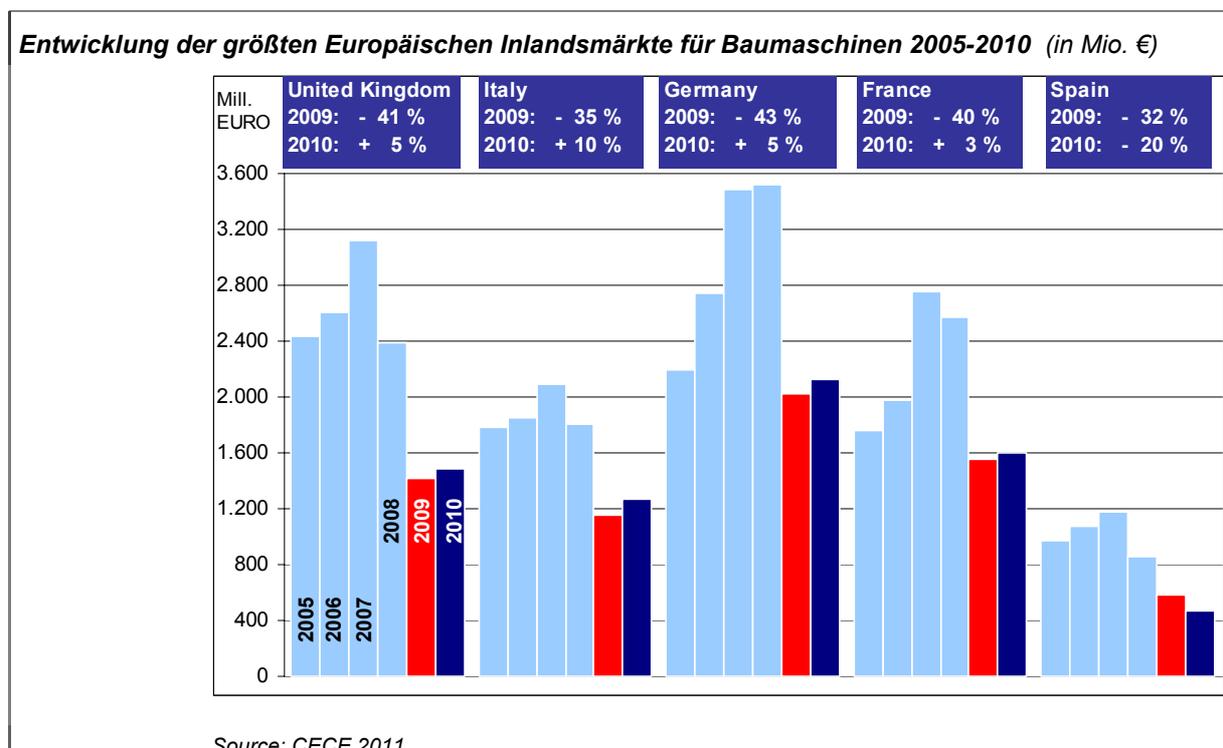


(3) Die Konkurrenz gegen Niedrigpreis-Importe ist nicht das alleinige Wettbewerbs-Problem. In den letzten Jahren sind immer mehr „nicht richtlinienkonforme“ Baumaschinen auf den europäischen Markt gebracht worden, die nicht den EU-Standards entsprechen. Mit der Einführung der neuen Abgasnormen nach dem EU-Standard IIIb kann sich diese Situation verschärfen, wenn nicht ausreichend und wirksam kontrolliert wird. Auch auf diesem Feld muss sich die europäische Branche mit der globalen Konkurrenz auseinandersetzen.

(4) Die Krisenbetroffenheit in den – an Europa angrenzenden - Ländern wie z.B. Russland und die Ukraine hat dazu geführt, dass die dortige Nachfrage nach Baumaschinen in 2009/2010 ebenfalls niedrig war. Sowohl Neu- als auch Gebrauchtmachines ließen sich in diesen Regionen schwerer absetzen. Damit fehlte den westeuropäischen Ländern ein wichtiges Ventil zur Absatzsteuerung.

(5) Jenseits der krisenbedingten Marktausfälle ist die europäische Absatzkrise für Baumaschinen ein zum Teil „hausgemachtes“ Problem. Die hohen Produktions- und Verkaufszahlen in 2007/2008 wirken in der jetzigen Aufschwungphase als ein selbst verursachtes Hindernis: Statt mit jährlich moderaten Zuwächsen beständig zu wachsen, hat die Baumaschinenindustrie ihr Wachstumspotenzial in 2007/2008 quasi vorweg genommen und ihre innereuropäischen Absatzchancen damit zu einem großen Teil „aufgebraucht.“ Aus dieser relativen Marktsättigung in Europa entstehen jetzt Verstärkereffekte für den branchenwirtschaftlichen Rückstand der Branche.

Denn: In allen europäischen Ländern sind die Inlandsmärkte durch die Krise schwächer geworden. Bezogen auf die fünf größten Marktregionen für Baumaschinen ergeben sich hierbei länderspezifische Unterschiede. In Großbritannien und Spanien sind die Auswirkungen der dortigen Immobilien- und Bauwirtschaftskrise deutlich zu erkennen. In beiden Ländern war der Markt für Baumaschinen in 2009 (im Vergleich mit 2007) um fast 50% eingebrochen.





Die auffälligsten Veränderungen zeigen die Entwicklungen am Inlandsmarkt in Deutschland und Frankreich. Hier war der Absatz im Unterschied zu den anderen Ländern nicht gleichmäßig und stufenförmig, sondern in 2006 und 2007 mit großen Sprüngen gestiegen. Die damit erreichten Höchstwerte machen deutlich, dass in diesen Jahren außergewöhnlich viele neue Baumaschinen in beiden Ländern verkauft worden sind. Insoweit ist der starke Rückgang in 2009 zu einem gewissen Teil auch das Ergebnis der in den beiden Vorjahren bewirkten hohen Versorgung mit neuen Maschinen. Erst aus dem Zusammenwirken der Faktoren „Marktsättigung“ und globale „Absatzkrise“ werden die bis heute anhaltenden, massiven Einbrüche bei den Branchenumsätzen für Baumaschinen nachvollziehbar.

In der Konsequenz bedeutet dies für die Branchenentwicklung in Europa: Die Hersteller von Bau- und Baustoffmaschinen können ihre Produktion auch zukünftig nicht vollständig auslasten, wenn außereuropäische Märkte keine Kompensation ermöglichen und wenn teure Vorratshaltung vermieden werden soll.

Auf einen Blick:

Die Branche Bau- und Baustoffmaschinen in Europa – Trends und Veränderungen in der Branchenentwicklung

- Europa war bis 2009 der weltweit zweitgrößte Produktionsstandort und Absatzmarkt für Baumaschinen.
- Die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise hat Europa massiv und stärker betroffen als andere Globalregionen.
- In allen europäischen Ländern ist die Branchenbeschäftigung gesunken.
- Der europäische Wirtschaftsraum ist mit einem Marktanteil von 65 Prozent das wichtigste Absatzgebiet für in der EU27 gefertigte Bau- und Baustoffmaschinen – und von der Nachfragekrise und Investitionsschwäche besonders betroffen
- Für westeuropäische Hersteller ist der Absatzmarkt für Baumaschinen innerhalb der EU deutlich enger geworden. Neben der außereuropäischen Importkonkurrenz macht sich hier die tendenzielle Marktsättigung bemerkbar. Der europäische Binnenmarkt wird in den nächsten Jahren weiter Schwächen zeigen.
- Die in Europa bestehenden Produktionskapazitäten für Baumaschinen sind auch auf mittlere Sicht insgesamt schlecht auszulasten. Neben der Absatzkrise in Europa ist der internationale Wettbewerb zu stark, um die vorherigen hohen Stückzahlen in der Produktion in Kürze wieder zu erreichen.
- Die in 2007 und 2008 erzielten Rekordumsätze sind auf lange Sicht nicht mehr erreichbar! Für Produktion und Absatz in Europa muss mit niedrig bleibenden Wachstumsmargen gerechnet werden.
- Der Import nach Europa ist krisenbedingt schwächer geworden. Auf mittlere Sicht wird der EU-Raum jedoch ein attraktiver Zielmarkt für Einfuhren von außerhalb Europas bleiben, Die Importkonkurrenz auf den europäischen Inlandsmärkten wird weiter zunehmen.
- Die global aufgestellten Wettbewerber aus China sind in Europa angekommen. Damit ist auch der Standortwettbewerb in Europa in eine neue Phase getreten.



Trends der Globalisierung – Veränderungen im internationalen Wettbewerb

Die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie hat einen großen Anteil an der weltweiten Spitzenposition des europäischen Maschinenbaus. In der Rangliste der weltweit größten Baumaschinenexporteure standen Deutschland, Italien und Großbritannien in 2007 nach Japan und den USA auf den Plätzen 3 bis 5. Fast 28 Prozent der globalen Exportleistung in 2007 kamen aus diesen drei europäischen Ländern. Dieses Exportvolumen war zusammen betrachtet fast doppelt so groß wie die jeweilige Ausfuhr aus Japan und den USA. Die fünf Länder repräsentierten in 2007 rd. 57 Prozent der Weltexportleistung.

Rangfolge der globalen TOP 5 - Exportländer

Jahr	Ausfuhr aller Länder Mio. EUR	Rang 1		Rang 2		Rang 3		Rang 4		Rang 5	
		Land	%- Anteil								
2004	46.377	JP	17,5	US	14,7	DE	13,8	IT	8,3	GB	7,2
2005	55.980	JP	16,4	US	15,7	DE	13,6	IT	7,8	GB	6,9
2006	66.062	JP	16,6	US	14,8	DE	13,8	IT	7,3	GB	6,5
2007	76.580	JP	14,9	US	13,9	DE	13,5	IT	7,8	GB	6,5
2008	82.290	US	14,9	JP	14,8	DE	13,6	CH	7,9	IT	7,4
2009	47.519	US	16,9	DE	14,0	JP	12,0	CH	8,5	IT	7,2
2010	67.010	US	15,7	DE	11,5	JP	10,8	CH	10,2		

Quelle: VDMA 2011

In 2008 haben sich die länderbezogenen Gewichtungen im Welthandel mit Bau- und Baustoffmaschinen erstmals verschoben. China hatte in diesem Jahr den Rang 4 unter den weltgrößten Lieferländern. 2010 stand das Land bereits dicht hinter Japan. Wegen der schwächeren Wirtschafts- und Exportleistung der „alten“ Industrieländer USA, Deutschland und Japan und wegen dem ungebremsten Branchenwachstum mit einer weiter steigenden hohen Inlandsnachfrage wird davon ausgegangen, dass China in 2011 Japan und Deutschland überholen und den Rang 2 der global stärksten Exportnationen bei Baumaschinen einnehmen wird.



Die 50 global größten Baumaschinen-Konzerne 2010

Regionalanteile 2008 und 2010 (nach Sitz der Konzerne)

Europa

2007: **33%**
2010: **26%**

Nordamerika

2007: **40%**
2010: **30 %**

Asien

2007: **26%**
2008: **44%**

Die Position Asiens im globalen Ranking wächst, weil chinesische Baumaschinen-Konzerne von Jahr zu Jahr stärker werden.

2010 befanden sich 3 chinesischer Konzerne unter den TOP 10 Unternehmen der Branche, 4 unter den TOP 20 und insgesamt 10 unter den TOP 50.

Und die chinesischen Baumaschinen-Konzerne werden weiter wachsen. Ende 2011 werden voraussichtlich schon 8 chinesische Unternehmen zu den weltweiten TOP 20 gehören.

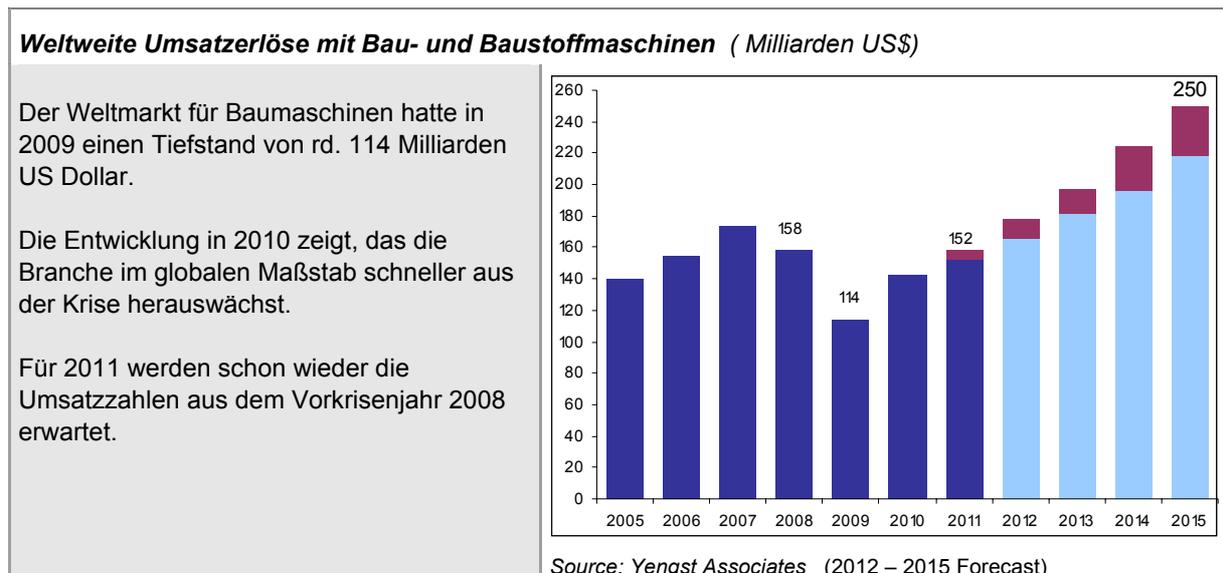
Quelle: *International Construction, Yellow Table, April 2011*

Rank 2010	Company	Country	Sales (Mill. US\$)	Share of total	Rank 2009
1	Caterpillar	US	27.767	18,3%	1
2	Komatsu	JP	17.781	11,7%	2
3	Hitachi CM	JP	8.398	5,5%	3
4	Volvo CE	SE	8.325	5,5%	5
5	Liebherr	DE	3.392	4,2%	4
6	Doosan Infracore	KR	5.200	3,4%	15
7	Sany	CN	5.102	3,4%	11
8	Sandvik	SE	4.981	3,3%	6
9	Zoomlion	CN	4.708	3,1%	12
10	XCMG	CN	4.463	2,9%	10
11	Terex	US	4.418	2,9%	7
12	Atlas Copco CMT	SE	4.127	2,7%	8
13	Kobelco CM	JP	3.895	2,6%	13
14	John Deere	US	3.705	2,4%	14
15	JCB	UK	3.159	2,1%	17
16	Metso	FIN	3.016	2,0%	9
17	CNH	US	2.946	1,6%	18
18	Hyundai	KR	2.870	1,9%	30
19	Oshkosh (JLG)	US	2.586	1,7%	20
20	Liugong	CN	2.270	1,5%	21
21	Wirtgen Group	DE	2.112	1,4%	19
22	Shantui	CN	1.965	1,3%	25
23	Manitowoc Crane Group	US	1.749	1,2%	16
24	Lonking	CN	1.625	1,1%	24
25	Sumitomo Heavy Ind.	JP	1.602	1,1%	27
26	Xiamen Xiagong Group	CN	1.526	1,0%	35
27	Manitou	FR	1.131	0,7%	29
28	Tadano	JP	1.068	0,7%	23
29	Wacker Neuson	DE	1.023	0,7%	31
30	Ammann	CH	882	0,6%	26
31	Palfinger	AT	880	0,6%	36
32	Fayat Group	FR	850	0,6%	33
33	Putzmeister	DE	840	0,6%	22
34	Kubota	JP	797	0,5%	40
35	Astec Industries	US	771	0,5%	34
36	Bauer	DE	698	0,5%	28
37	Kato Works	JP	618	0,4%	38
38	Furukawa	JP	515	0,3%	37
39	Vermeer	US	500	0,3%	-
40	Aichi	JP	483	0,3%	43
41	Bell Equipment	ZA	475	0,3%	46
42	Takeuchi	JP	467	0,3%	39
43	Merlo	IT	465	0,3%	44
44	Sunward	CN	419	0,3%	-
45	BEML	IN	405	0,3%	42
46	Chenggong	CN	399	0,3%	45
47	Boart Longyear	US	395	0,3%	48
48	Telcon	IN	370	0,2%	41
49	Haulotte Group	FR	337	0,2%	47
50	Changlin	CN	309	0,2%	50



Der Weltmarkt für Baumaschinen

Der globale Absatz von Baumaschinen (Inlandsverkäufe und Export) ist in 2009 um mehr als 40 Mrd. US\$ eingebrochen. Im Durchschnitt der Jahre 2005 – 2008 wurden weltweit 156 Mrd. US\$ pro Jahr umgesetzt. Für den Zeitraum von 2009 – 2011 wird sich dieser Durchschnittswert auf eine Jahresgröße von voraussichtlich nur noch 136 Mrd. US\$ verringern. Für den Zeitraum bis 2015 wird allerdings weltweit mit einem kontinuierlich steigender Bedarf für Bau- und Baustoffmaschinen über die Wachstumsgrößen aus den Vorkrisenjahren hinaus gerechnet.



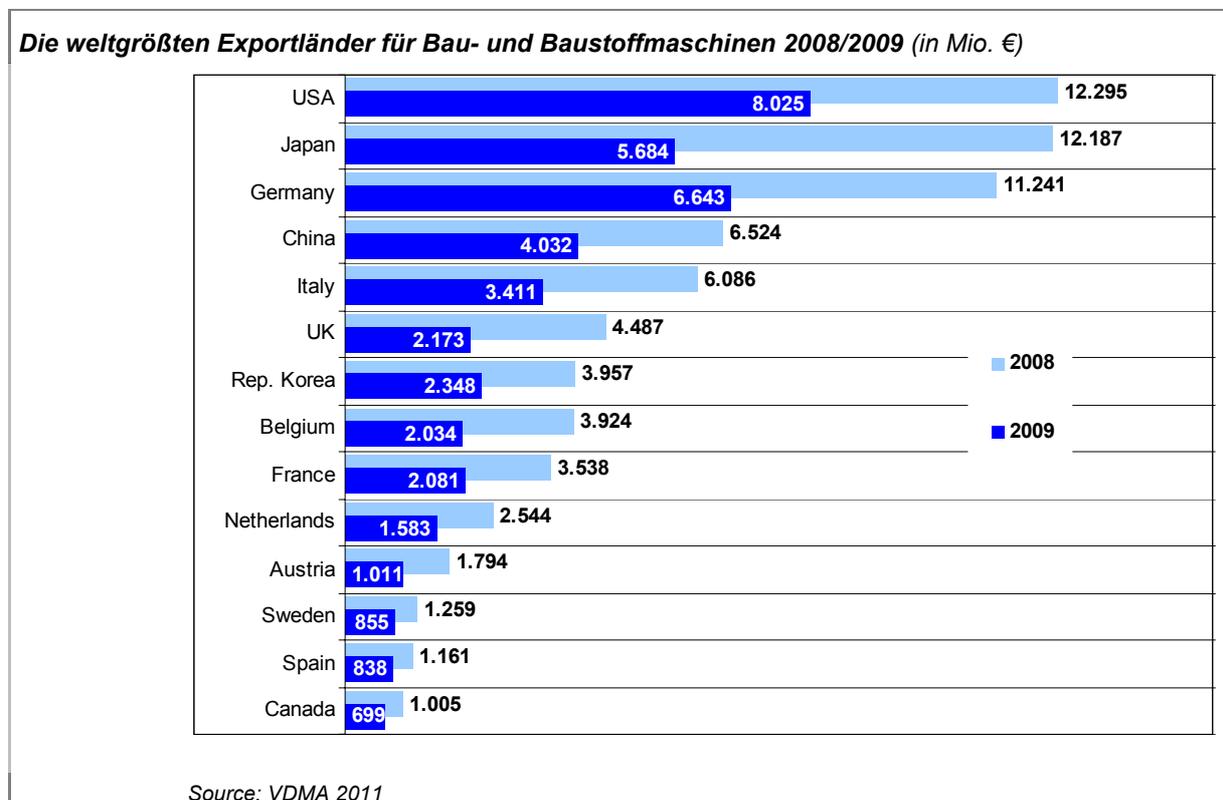
Das Umsatzwachstum in den kommenden Jahren verläuft großregional sehr unterschiedlich:

- In Europa wesentlich verlangsamt
- In Asien (China, aber auch Indonesien, Vietnam) auf konstant steigendem Niveau
- In den Wachstumsmärkten Brasilien, Indien, aber auch Südafrika mit proportional größeren Zuwachsraten
- In Russland nach dem Stillstand in 2009/2010 wieder sprunghaft ansteigend.

Die für die europäischen Hersteller wichtigen Exportmöglichkeiten auf die außereuropäischen Märkte werden voraussichtlich nicht in gleichem Tempo steigen wie der Weltbedarf nach Baumaschinen und Bauausrüstungen. Den Prognose zufolge werden die globalen Exporte selbst im Jahr 2013 immer noch unter 80 Mrd. US\$ liegen. Die Rekordmarken aus 2007 und 2008 werden danach auf absehbare Zeit nicht wieder erreicht. Die Baumaschinenindustrie wird international und für einen längeren Zeitraum mit nur langsam steigenden Exporterlösen rechnen müssen.



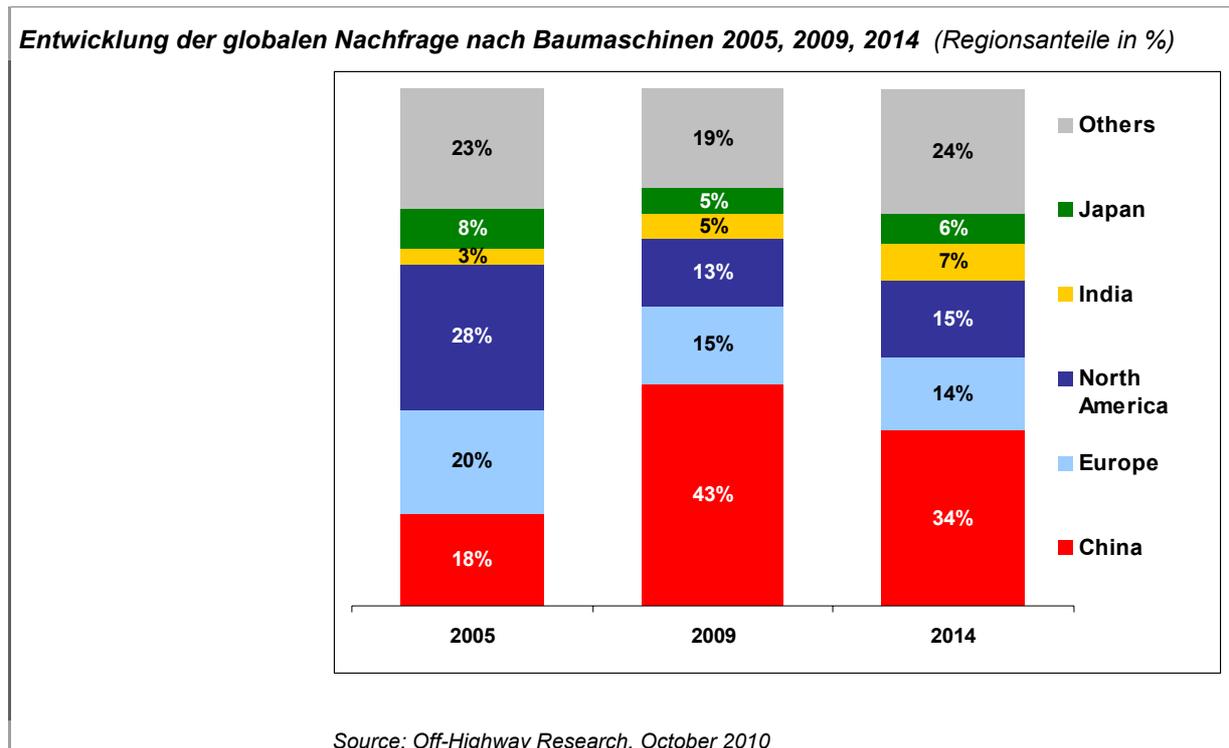
Die global führenden Exportnationen haben in 2009 erheblich Einbußen im hoch zweistelligen Prozentbereich hinnehmen müssen. Abgesehen von China war kein anderes Exportland in der Lage, die in der Krise wegfallenden Exporte durch einen größeren Absatz am Inlandsmarkt auszugleichen. Allein die fünf führenden Exportländer USA, Japan, Deutschland, China und Italien haben im Vergleich zum Vorjahr in 2009 rd. 58 % (20,5 Mrd. €) verloren.





Internationalisierung der Märkte

Von den global ablaufenden Veränderungen in der Bau- und Baustoffmaschinenindustrie sind die großregionalen Industrieräume sehr unterschiedlich betroffen. Unabhängig von spezifischen, nationalen Entwicklungspfaden gilt ein Gesamttrend, wonach die europäisch-nordatlantischen Industrieländer bei Produktion und beim Absatzvolumen im globalen Maßstab stärker verlieren – und die so genannten „emerging markets“ bedeutende Zuwächse realisieren werden. Die zukünftige Nachfrage nach Bau- und Baustoffmaschinen wird sich auf die wirtschaftlich aufholenden Weltregionen konzentrieren.



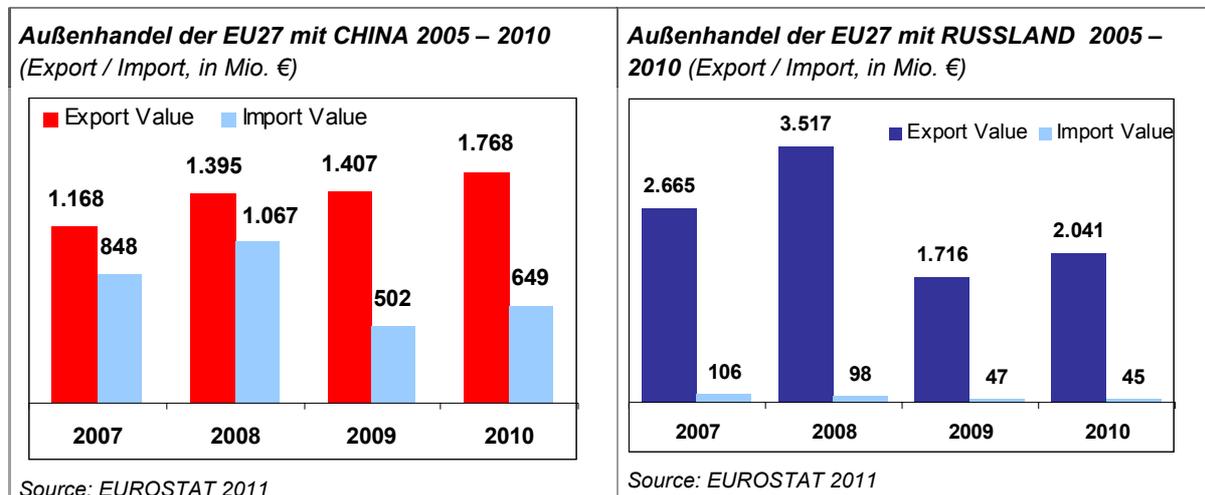
Der Weltmarkt für Baumaschinen hat sich seit 2005 in zwei Richtungen auseinander entwickelt. Die wirtschaftlichen Folgen der Wirtschaftskrise haben in 2009 zu einem deutlich erkennbaren Nachfragerückgang in Europa, den USA und in Japan geführt. Bedeutsamer sind allerdings die Langzeitentwicklungen bis 2014. Die westlichen Absatzmärkte verlieren in dieser Vorausschau erhebliches Gewicht, während die Nachfrage vor allem in China und Indien auch zukünftig hoch sein wird. Die globalen Produktions-, Markt- und Wachstumszentren verlagern sich nach außerhalb Europas.

Die für die „alten“ Industrienationen nachteiligen Veränderungen im internationalen Wettbewerb um die Märkte der Zukunft lassen sich für den Zeitraum 2005 bis 2014 wie folgt zusammenfassen: Im Vergleich zur Marktbedeutung von 2005 verliert Nordamerika 13 %, Europa 6 % und Japan 2 %. Gewinner der globalen Marktverschiebungen ist China. In 2014 wird jede 3. Baumaschine hier abgesetzt. Gegenüber 2005 bedeutet dies einen Marktgewinn von 16 %. Der Bedarf in Indien soll im gleichen Zeitraum von 3 auf 7 Prozent steigen.

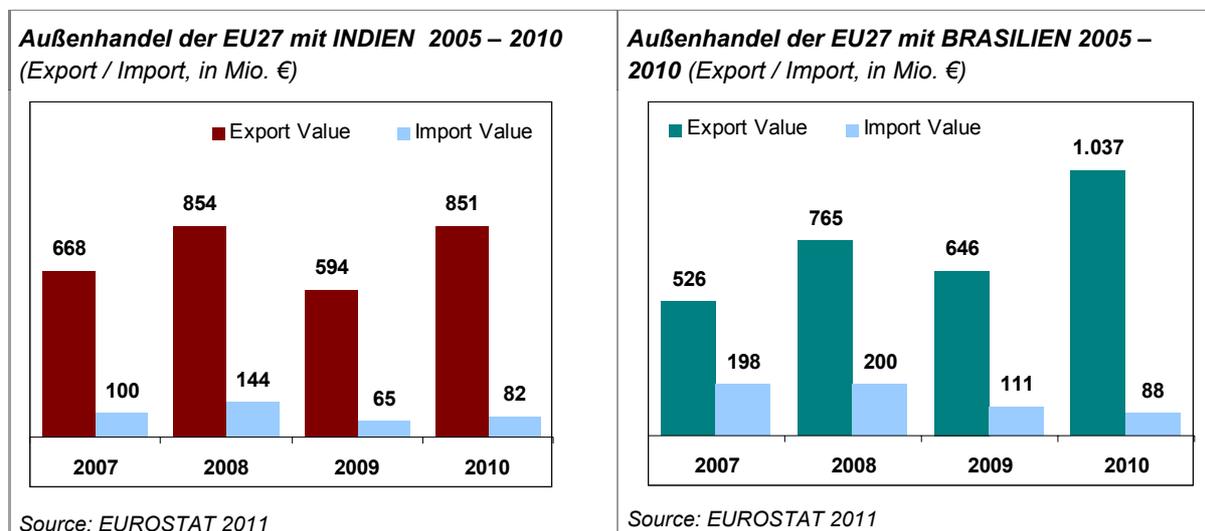
Der Weltmarkt für Baumaschinen hat sich geökonomisch zweigeteilt entwickelt, wobei die alten Industrieländer ihren Vorsprung aus 2005 mit einem Weltmarktanteil von damals 56 Prozent inzwischen verloren haben. 2014 werden es voraussichtlich nur noch 35 % sein. Etwa zwei Drittel der weltweit hergestellten Baumaschinen werden dann außerhalb von Europa, Japan und Nordamerika nachgefragt.



Die Internationalisierung des Wirtschaftens und das Aufkommen dynamisch wachsender Volkswirtschaften – festgemacht an den so genannten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) - haben den weltweiten Wettbewerb außerordentlich intensiviert. Die europäischen Baumaschinenhersteller haben begonnen, auf diese global stattfindenden Veränderungen zu reagieren und ihre Exportleistungen auf den internationalen Wachstumsmärkten verstärkt.



Die Bedeutung der BRIC-Staaten für den Absatz von Baumaschinen ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Die Ausfuhren nach China haben seit 2007 wertmäßig um rund ein Drittel zugenommen. Selbst im Krisenjahr 2009 gab es hier einen leichten Zuwachs. Nachdem der russische Markt in 2009 um fast die Hälfte eingebrochen war, haben sich die Ausfuhren nach Russland in 2010 wieder erholt. Der Absatz in Indien lag 2010 ebenfalls wieder auf dem Niveau von 2008. Die prozentual und absolut stärksten Zuwächse gab es 2010 in Brasilien. In diesem Jahr wurde erstmals die Exportgröße von 1 Milliarde € erreicht.



Die mittelfristigen Perspektiven auf diesen Märkten werden von den europäischen Branchenvertretern als weiterhin positiv eingeschätzt. China bleibt ein wachsender Markt für Bau- und Baustoffmaschinen mit westlicher Technologie. Indien wird immer mehr zu einer erstrangigen Adresse mit einem langfristig stabil wachsenden Bedarf für Anlagen und Maschinen. Die Rohstoffgiganten Russland und Brasilien werden in der jetzt eingeleiteten wirtschaftlichen Aufschwungphase wieder vermehrt Baumaschinen ordern. Insoweit ist es eine richtige Strategie, wenn die Branche Bau- und Baustoffmaschinen ihre Exportanstrengungen auf diesen Wachstumsmärkten weiter intensiviert.



Die Branche darf sich allerdings nicht allein auf das mengenmäßige Exportwachstum verlassen, sondern sie muss gleichzeitig bei den produktverbundenen Dienst- und Serviceleistungen stärker werden. Besonders in Weltmarktregionen mit schwacher Infrastruktur wie Afrika, Zentralasien und Südamerika, in denen Europas Hersteller keine eigenen Produktionsstätten unterhalten, müssen die produktbezogenen Dienstleistungen unter Einbindung der dortigen, einheimischen Strukturen intensiviert und weiter ausgebaut werden. Gefordert sind hier in erster Linie Komplettleistungen mit den Elementen Marketing, Vertrieb und Diagnose bis hin zum vollständigen Wartungs-, Reparatur- und Ersatzteilservice vor Ort..

Auf einen Blick: Europas Position im globalen Wettbewerb

- Europa ist seit 2010 nur noch der weltweit drittgrößte Produktionsraum und Absatzmarkt für Baumaschinen.
- Die Internationalisierung der Wirtschaft, die global unterschiedlichen Trends beim Wirtschaftswachstum und die Vernetzung der Märkte haben den globalen Wettbewerb um Produktionsleistung und Marktanteile deutlich erhöht.
- Die weltweite Nachfrage nach Bau- und Baustoffmaschinen wird voraussichtlich schon in 2012 den Rekordwert von rd.160 Mrd. US\$ erreichen und in den Folgejahren kontinuierlich weiter wachsen.
- Der Großteil dieser Nachfrage entsteht allerdings außerhalb Europas.
- Produktion, Absatzmärkte und Wachstum verlagern sich von den „alten“ Industrieländern (ihr Anteil fällt) hin zu den neuen Wachstumszonen außerhalb Europas (der Anteil der Nicht-EU-Länder steigt). 2014 wird das Größenverhältnis voraussichtlich schon bei 35:65 liegen. Das bedeutet: Nur noch 35 Prozent der weltweiten Nachfrage nach Baumaschinen kommt aus den alten Industrieländern. 2005 lag dieser Anteil noch bei 56%.
- Absolutes Mengenwachstum gibt es künftig nur noch in den Schwellenländern..
- China ist in 2009 zum weltgrößten Volumen-Exporteur von Baumaschinen aufgestiegen. Seit 2010 ist China auch das weltweit führende Produktionsland für Bau- und Baustoffmaschinen.
- Die starke Stellung Chinas im Weltmarkt resultiert aus dem weiter wachsenden Inlandsbedarf sowie aus den wachsenden Erfolgen beim Baumaschinen-Export in die wachstumsstarken Volumenmärkte wie Russland, Afrika, Indien und Brasilien.
- Europa steht in dieser Branche in direkter Konkurrenz zu Asien, speziell zu China – und damit wächst der Druck auf den Industrie- und Branchenstandort Europa.

Die europäische Bau- und Baustoffmaschinen-Branche kann ihre wirtschaftliche Position nur im Kompetenz- und Qualitätswettbewerb mit den globalen „Newcomern“ halten und langfristig neu stärken. Die internationale, technologische Wettbewerbsfähigkeit der Branche ist zur Zeit immer noch sehr hoch. Die in Europa vorhandenen Standortvorteile müssen deshalb erhalten und systematisch weiter ausgebaut werden.

Die europäischen Gewerkschaften und betrieblichen Arbeitnehmervertretungen haben ihre Ziele und Erwartungen für eine Innovations- und Qualitätsoffensive als „Berliner Erklärung“ in einem Perspektivenpapier für den Branchendialog zusammengefasst.⁶

⁶ Siehe „Stellungnahme des EMB zur Bau- und Baustoffmaschinenbranche“ (Berliner Erklärung vom 22.11.2011) im Anhang (Teil 4)



Eingelagert in die europäische Gesamt-Branchensituation sind die Entwicklungen und Herausforderungen in den europäischen Ländern höchst verschieden. Das branchenwirtschaftliche Nord-Süd-Gefälle hat sich in dieser Krise deutlich verschärft. Während Länder in Nordeuropa wie Großbritannien, Finnland, Deutschland, Belgien und auch Österreich bis 2011 vergleichsweise gut aus Globalkrise herausgekommen sind, sind die Einbrüche in Südeuropa – vor allem in Italien und Spanien – längst noch nicht überwunden oder gar aufgeholt. Im Ergebnis ist festzustellen, dass die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie in allen europäischen Ländern bei Produktion, Absatz und Beschäftigung erheblich schwächer geworden ist.

Dies spüren vor allem die Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen. Die Unternehmen haben massiv Arbeitsplätze abgebaut, die Arbeitslosigkeit ist in den meisten Ländern rapide gestiegen, Löhne und Gehälter sind heute niedriger und die Arbeitsplatzrisiken sind nicht weniger geworden. Die aktuellen beschäftigungspolitischen Trends in den Unternehmen gehen in die Richtung, dass – statt den (Wieder-)aufbau der Stammebelegschaften zu betreiben – prekäre Arbeitsverhältnisse in Form von Leiharbeit, Befristungen und zunehmend auch mittels Werkverträgen ausgeweitet werden. Die Begrenzung und Regulierung insbesondere der Leiharbeit wird daher in den kommenden Jahren ein Schwerpunkt gewerkschaftlicher und betrieblicher Interessenvertretungspolitik bleiben. Der EMB fordert europaweite Maßnahmen gegen die „Ausweitung von Leiharbeit oder anderen Formen der Vergabe von Arbeit, jenseits regulärer dauerhafter Beschäftigungsverhältnisse“. ⁷

Im Rückblick auf die letzten drei Jahre wird ebenfalls deutlich: Von den Arbeitnehmern und ihren Gewerkschaften durchgesetzte Errungenschaften – im Arbeits- und Sozialrecht ebenso wie in der Lohn- und Tarifpolitik – sind in Krisenzeiten hochgradig gefährdet. Selbst Tarifverträge schützen dann nicht vor Angriffen auf (scheinbar gesicherte) Rechte und Standards der Arbeitnehmer. Gerade in den süd- und osteuropäischen Ländern ist die Aufweichung kollektiv vereinbarter Tarifverträge inzwischen sehr weit fortgeschritten. Ein vergleichender Blick auf einzelne europäische Länder zeigt, dass die Gefahr der sozialen Spaltung und der arbeitspolitischen Zweiteilung Europas im Verlauf dieser ersten Krise größer geworden ist.

In der mit hohen Staatsverschuldungen der Länder einhergehenden aktuellen 2. Finanzmarktkrise reagieren die zumeist konservativen Regierungen in Südeuropa – auch auf Druck der Europäischen Union und vom Internationalen Währungsfond - mit massiven Einschnitten in den Sozialstaat. Die Lösung der Euro-Schuldenkrise soll nach dem Willen der Regierenden dadurch erreicht werden, dass Löhne und Renten gekürzt, Beschäftigte im öffentlichen Dienst entlassen, Investitionen in Bildung und Ausbildung gestrichen, Lohn- und Verbrauchsteuern erhöht, staatliche Betriebe privatisiert und die öffentlich finanzierten Leistungen reduziert werden. Drastische Ausgabenkürzungen bei der Infrastrukturförderung würden zwangsläufig dazu führen, dass die Bau- und Ausrüstungsinvestitionen in Europa auf einem niedrigen Stand bleiben. Davon betroffen sind dann auch die Bau- und Baustoffmaschinenhersteller, deren Markt- und Absatzchancen im europäischen Binnenmarkt auf mittlere Sicht schlecht bleiben.

Die nachfolgend dokumentierten Länderinformationen ermöglichen einen Überblick zu den branchenwirtschaftlichen und beschäftigungspolitischen Entwicklungen in einzelnen europäischen Ländern. ⁸ Der aktuelle Zustand der Branche in den meisten Ländern macht deutlich, dass die Bau- und Baustoffindustrie die krisenbedingten Einbrüche seit 2008/2009 - wenn auch noch nicht vollständig überwunden - so doch zu einem erheblichen Teil wieder aufholen konnte. Diese branchenwirtschaftliche Erholung darf jetzt nicht durch neue Risiken aus der Wirtschafts-, Struktur- und Haushaltspolitik in den europäischen Ländern gefährdet werden.

⁷ Siehe „Stellungnahme des EMB zur Bau- und Baustoffmaschinenbranche“ (Berliner Erklärung vom 22.11.2011) im Anhang (Teil 4)

⁸ Grundlage sind die Präsentationen und Diskussionsbeiträge aus den zwei COPERNICUS – Workshops vom Mai und Oktober 2011



Der Maschinenbau in Österreich ⁹

Der Maschinen- und Anlagenbau Österreichs gehört traditionell zu den wachstumsstärksten Branchen des Landes. Er musste im Zuge der weltweiten Wirtschaftskrise 2009 beträchtliche Umsatz- und Absatzrückgänge verkraften. Der Umsatz des Maschinenbaumarktes war 2009 um etwa 24% eingebrochen. Besserungstendenzen gab es erst im 2. Halbjahr 2010. Insgesamt sanken die Ausrüstungsinvestitionen 2009 mit einem Minus von 14,5% sehr stark. Die Entwicklung drehte sich - bedingt durch die gesunkene Kapazitätsauslastung in der Krise - erst zur Jahresmitte 2010 wieder ins Plus. Die inländische verarbeitende Industrie wuchs 2010 um real 6,6% und wird 2011 voraussichtlich mit +7% abschließen. Für 2012 prognostiziert das Österreichische Wirtschaftsforschungsinstitut Wifo ein Wachstum 5,5%.

Branchenstruktur

Der österreichische Maschinenbau ist eng mit dem deutschen Markt verflochten. Viele österreichische Unternehmen haben Niederlassungen in Deutschland und umgekehrt. Zum Jahresende 2010 zählte Statistik Austria 469 Betriebe mit rund 65.000 Beschäftigten. Der Branchenumsatz erreichte 2010 insgesamt 15,8 Mrd. Euro, was einem Plus von knapp 8% gegenüber 2009 entsprach.

Maschinenbau-Sektor Bau- und Baustoffmaschinen

Im Sektor Baumaschinen dominieren einige wenige Unternehmen. Größter Produzent ist die deutsche Liebherr-Gruppe mit 3 Werken in Österreich sowie die Unternehmen Palfinger und Wacker Neuson. Andere internationale Konzerne unterhalten nur Stützpunkte in Österreich – so der Volvo Konzern mit einem Wartungs- und Vertriebssystem, Zeppelin mit der Marke Caterpillar (ebenfalls Wartung und Vertrieb) und Atlas Copco mit einem Service für Generatoren.

Die wichtigsten Branchenbetriebe in 2010

Manufacturer	Employees 2010	Main Products	Plant
Liebherr	800	Radlader	Bischofshofen / Slbg.
Liebherr	1.395	Schiffskrane, Bohrinsekranne, Hafenmobilkrane, Hydro-Seilbagger und Raupenkrane, Ramm- und Bohrgeräte	Nenzing / Vlbjg.
Liebherr	440	Planier- und Laderaupen, Rohrleger, Teleskopklader	Telfs / T
Palfinger	236	Schwerlastkrane, Eisenbahnhubarbeitsbühnen, Brückeninspektionsgeräte, Spezialeisenbahnkrane, Mitnahmestapler	Köstendorf / Slbg.
Plafinger	480	LKW – Ladekrane	Lengau / OÖ
Wacker Neuson	310	Mini – und Kompaktbagger	Leonding / OÖ
Total Companies	3.661	Construction Equipment	

Source: Gewerkschaft Pro-Ge

⁹ German Trade & Invest, 27.04.2011



Maßnahmen gegen die Krise

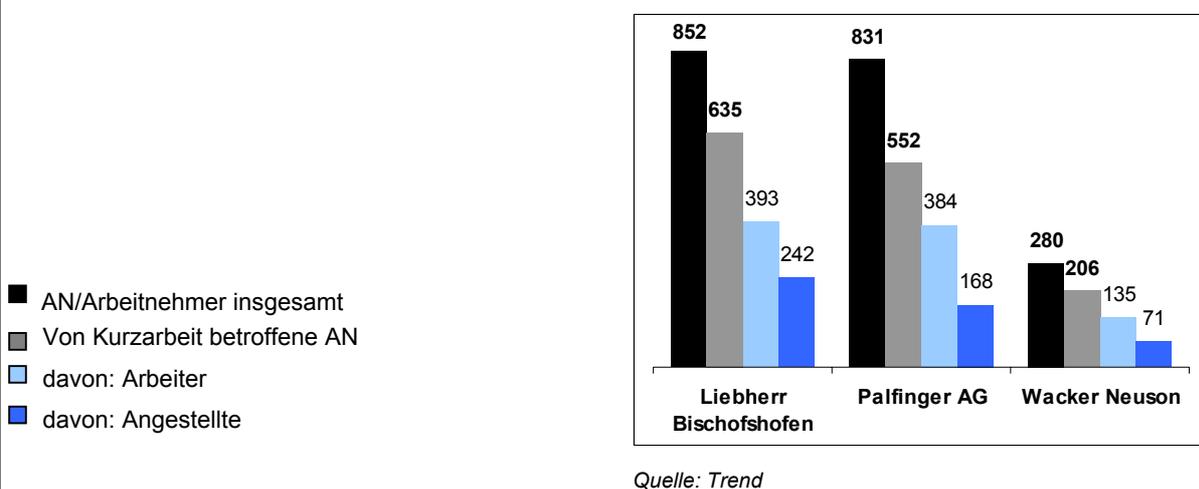
- Abbau von Resturlauben und Zeitkonten
- Abbau Zeitarbeiternehmer
- Gesetzliche Kurzarbeit (ähnlich geregelt wie in Deutschland) und betriebliche Kurzarbeitsvereinbarung

Gewerkschaften haben die Kurzarbeitsvereinbarungen nur unterzeichnet, wenn 90 % Lohnzahlung bei Kurzarbeit gewährleistet war .

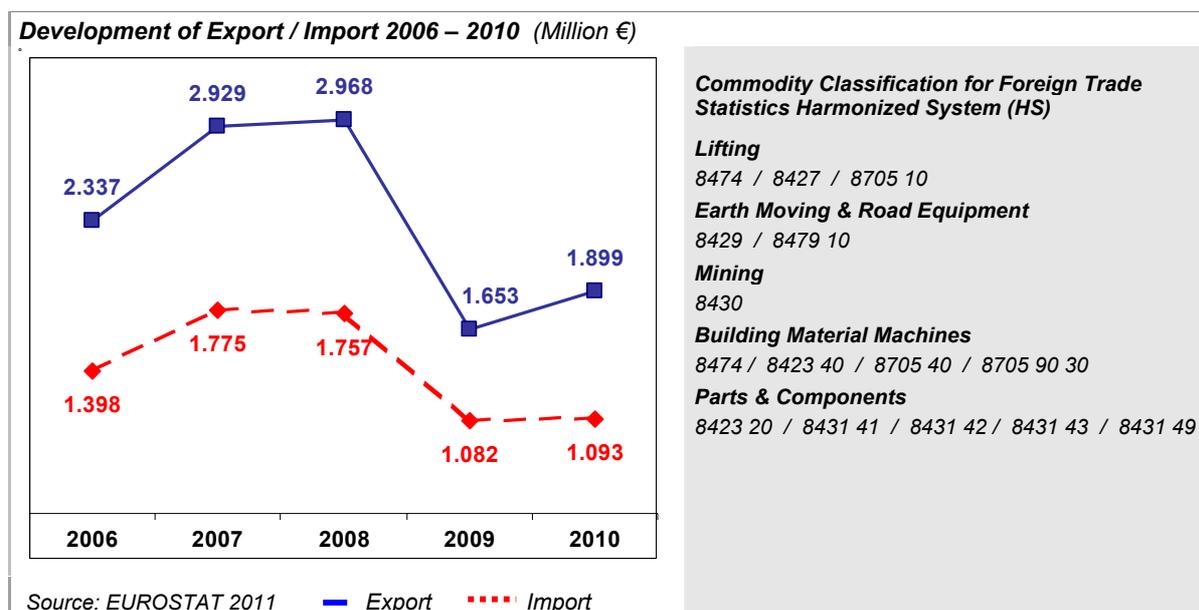
„Kurzarbeit verhindert Entlassungen“

Die Inanspruchnahme von Kurzarbeit war das wichtigste Instrument zur Überbrückung des krisenbedingten Produktions- und Arbeitsausfalls. Die Quote der Kurzarbeiter lag bei Liebherr-Bischofshofen bei durchschnittlich 75%, bei Palfinger bei 66% und bei Wacker Neuson bei 74%.

Kurzarbeit in der Branche



Der österreichische Außenhandel mit Bau-, Baustoff- und Bergwerksmaschinen

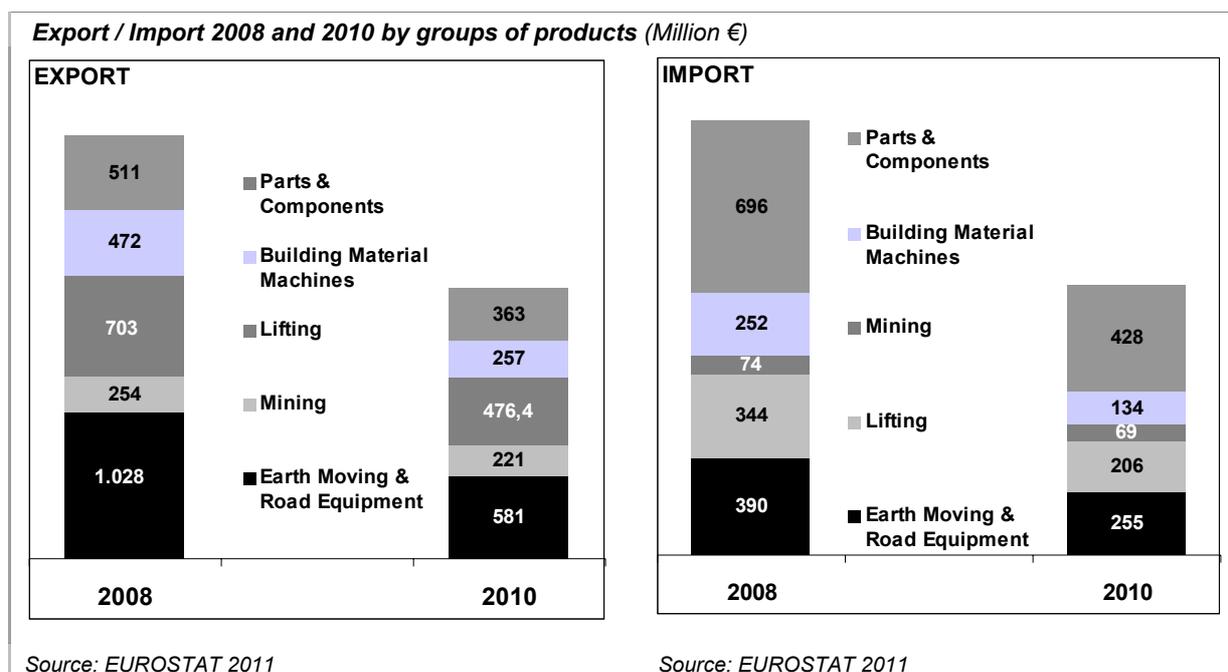




Die Baumaschinenindustrie in Österreich ist eine exportorientierte Branche. Der Exportüberschuss in der Außenhandelsbilanz ist in 2010 wieder deutlich gestiegen. Dieser liegt allerdings immer noch deutlich unter dem Jahreswert von 2008. Der Rückgang bei den Exporten lag 2009 bei rd. 1,3 Mrd. € (- 44%). In 2010 konnten dann rd. 246 Mio. € gegenüber dem Vorjahr aufgeholt werden (+ 15%). Die Importe nach Österreich verringerten sich in 2009 um 670 Mio. € (- 38%) und blieben in 2010 in etwa auf diesem niedrigstenstand.

Der europäische Binnenmarkt ist das wichtigste Absatzgebiet für in Österreich produzierte Maschinen. Diese Marktausrichtung hat krisenbedingt zu größeren Einbruch in der Exportleistung geführt. Die Ausfuhren innerhalb der EU sind in 2009 um rd. 50% gesunken (-866 Mio. €); die nach außerhalb Europas hingegen nur um 36% (448 Mio. €). Und während der Anteil der EU-INTRA-Exporte 2008 noch bei rd. 58% lag waren es in 2010 nur noch 51%. Die Importe nach Österreich haben danach im Verhältnis zur Exportleistung zugenommen.

Im Hinblick auf die Branchensegmente und Produkte dominieren Maschinen zur Erdbewegung, solche für den Straßenbau und Krane. Die branchenwirtschaftliche Vernetzung mit den Baumaschinenherstellern in den europäischen Nachbarländern – und hier insbesondere mit Deutschland – wird aus der Größenordnung des Segments „Lieferung von Teilen und Komponenten“ ersichtlich.



Wirtschaftliche Trends und Perspektiven in der Branche

- Im Zuge der weltweiten Konjunkturerholung ab Mitte 2010 sind Produktionsauslastung und die Beschäftigung in Österreich wieder gestiegen
- Wacker Neuson berichtet von starken Zuwächsen bei Mini- und Kompaktbaggern, Das Unternehmen ist eine Kooperation mit Caterpillar eingegangen und investiert in einen neuen (zweiten) Standort in Österreich.
- Für die exportorientierte österreichische Industrie ist der weitere Anstieg der Baumaschinenexporte ganz besonders wichtig.
- Allerdings werden jetzt auch die Spätfolgen aus der Krise deutlich: Unternehmen haben sich aus der Berufsausbildung zurückgezogen. Der auch daraus resultierende Fachkräftemangel macht sich im betrieblichen Aufschwung negativ bemerkbar. Einzelne Unternehmen sind bereits dazu übergegangen Fachkräfte in den osteuropäischen Nachbarländern anzuwerben.



Der Maschinenbau in Belgien ¹⁰

Der Maschinenbau in Belgien ist eine traditionsreiche Branche mit etwa 39.000 Beschäftigten, die sich in der Ära der Montanindustrie entwickelt hat. Die Branchenentwicklung verlief in den letzten Jahren kontinuierlich positiv, bis die internationale Krise 2009 laut Zentralbank BNB die lokale Produktion um 18,5% und die Beschäftigung um etwa 10,0% einbrechen ließ. Erst seit April/Mai 2010 konnte ein kontinuierlicher Anstieg bei den Auftragseingängen festgestellt werden. Der belgische Branchenverband Agoria geht davon aus, dass der Umsatz sich 2010 um etwa 8,0% verbessert hat und 2011 um 4,0% wachsen wird.

Die wichtigsten Segmente des belgischen Maschinenbaus sind die Herstellung von Hebe- und Fördertechnik (alle Angaben zum Produktionswert von 2007: 1,6 Mrd. Euro), Pumpen und Kompressoren (1,5 Mrd. Euro) sowie kälte- und lufttechnischen Erzeugnissen (1,5 Mrd. Euro). Bedeutsam sind außerdem die Sparten Land- und forstwirtschaftliche Maschinen (798 Mio. Euro), Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen (743 Mio. Euro) sowie Maschinen für die Textil- und Bekleidungsindustrie (613 Mio. Euro). Rund 84% der Hersteller haben weniger als 100 Beschäftigte, damit ist die Branche mittelständisch ausgerichtet.

Bau- und Baustoffmaschinen

Im Sektor Bau- und Baustoffmaschinen hat Belgien eine Vielzahl von Kleinbetrieben, die überwiegend als Zulieferer und Teilehersteller für die Großunternehmen tätig sind. Der mit Abstand größte Produzent von Baumaschinen ist der amerikanische Caterpillar Konzern mit seinem belgischen Hauptwerk in Gosselies. Ebenfalls mit Werken in Belgien vertreten sind Doosan und JLG. In addition to manufacturers, the following groups have headquarters (but no manufacturing) in Belgium: Volvo Construction Equipment (World headquarters), Komatsu (European headquarters), Hyundai Heavy Industries (European headquarters).

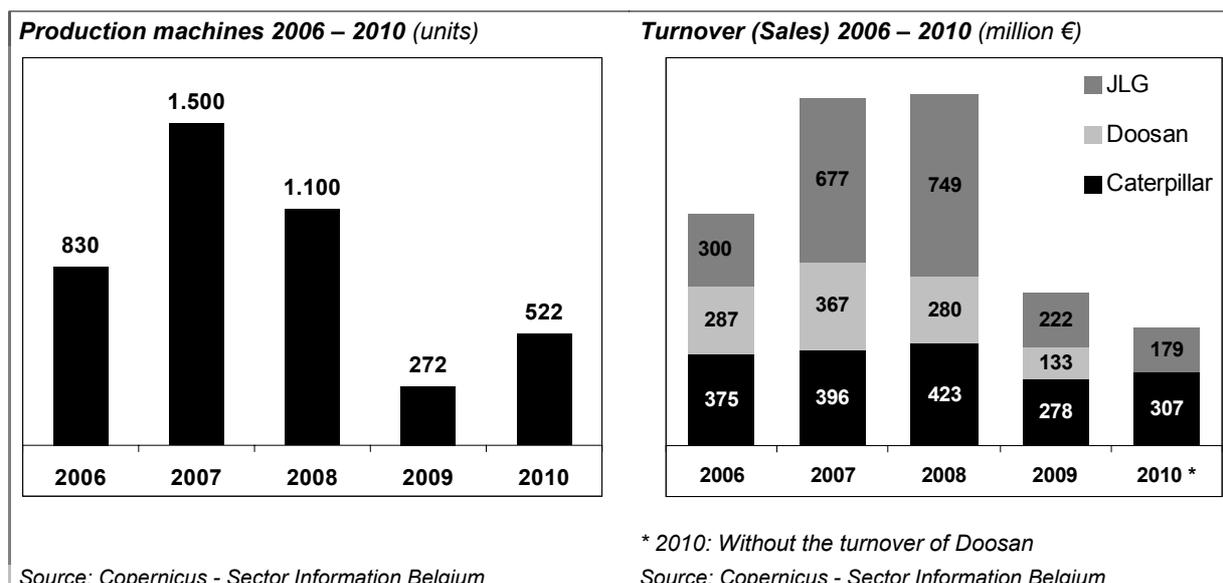
Bedeutende Baumaschinen-Industriebetriebe in Belgien

Caterpillar is by far the largest construction equipment OEM in Belgium

Manufacturer	Employees			Main Products	Plant
	2004	2008	2010		
Doosan / Daewoo	320	392	313	Excavators	Frameries
Caterpillar	5.500	5.866	5.687	Excavators, Wheel loaders	Gosselies
JLG	280	364	308	Telehandlers, Scissor lifts, Boom lifts	Maas-mechelen
Total Companies	6.100	6.622	6.308	Construction Equipment	

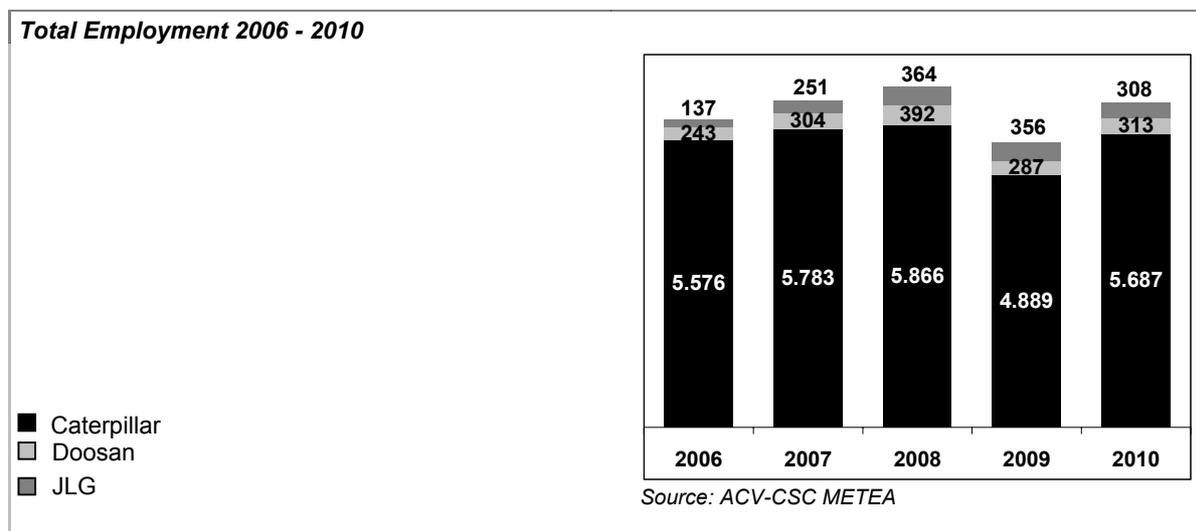
Source: ACV-CSC METEA

¹⁰ German Trade & Invest, 08.04.2011



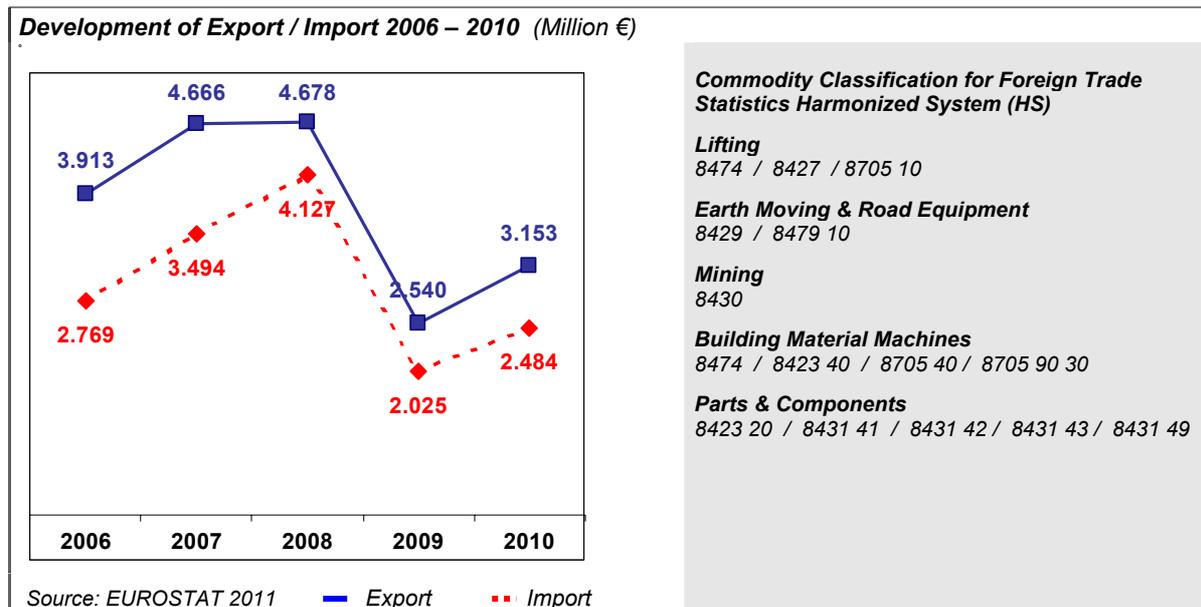
Während die drei größten belgischen Baumaschinen-Hersteller ihren Umsatz in 2009 gegenüber dem Vorjahr halten konnten, waren in der Produktion die Vorzeichen der Krise bereits deutlich erkennbar. In 2008 wurden bereits rd. 400 Maschinen weniger als in 2007 hergestellt. In 2009 stürzte die Produktion mit nur 272 Maschinen drastisch ab. Und auch in 2010 blieb die Auslastung der Produktion schlecht. Die Jahresumsätze haben sich in 2009,2010 gegenüber den Vorjahren 2007,2008 mehr als halbiert.

Die Produktions- und Umsatzeinbrüche in 2009, 2010 haben zu einem Abbau von Arbeitsplätzen geführt. Ausgehend vom Beschäftigungsstand in 2008 (6.622) waren es am Ende 2009 nur noch 5.532 Arbeitsplätze und am Ende 2010 erst wieder 6.308.

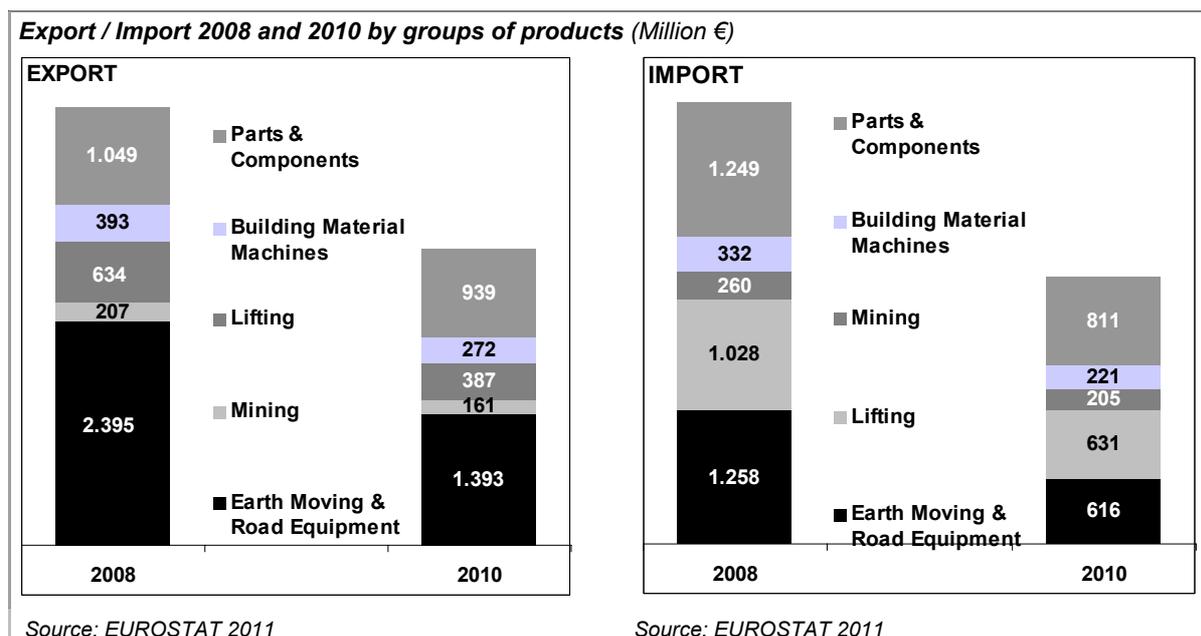


Der belgische Außenhandel mit Bau-, Baustoff- und Bergwerksmaschinen

Export wie Import sind im Krisenjahr 2009 jeweils deutlich eingebrochen. Bei den Exporten waren es gegenüber 2008 rd. 2,14 Mrd. € weniger (- 45,7%) und das Importvolumen sank wertmäßig um 2,1 Mrd. € (- 51%). In 2010 konnten sich insbesondere der Export leicht erholen. Die Ausfuhren lagen jedoch mit 3,15 Mrd. € immer noch deutlich unter dem Exportwert von 2007.



Etwa 50 % der belgischen Exporte entfallen auf Maschinen zur Erdbewegung. Bei den Importen dominieren Erd- und Straßenbaumaschinen, Krane und die Komponenten- und Teilelieferungen.



Perspectives: The construction equipment sector in Belgium displays satisfactory margins - and the demand for products is strong

Globalization	<ul style="list-style-type: none"> o No major indications that manufacturing will be re-located o Currently no trends of consolidation in the industry
No major indications that manufacturing will be relocated	<ul style="list-style-type: none"> o A few years ago competition on price was fierce but today the competition is rather "friendly" and the margins are satisfactory o Partly due to increasing demand of products o Quality and service is at least as important as price
R & D-displacement	<ul style="list-style-type: none"> o R&D is to a large extent carried out in-house at HQ



Der Maschinenbau in der Tschechischen Republik ¹¹

Der Maschinenbau in der Tschechischen Republik umfasst in der Herstellung fast alle Sparten - wie Energieausrüstungen, Bergbau- und Baumaschinen, Umwelttechnik, Schienenfahrzeugen, Werkzeugmaschinen, Holzverarbeitungsmaschinen, Brauereitechnik oder Backmaschinen. Viele internationale Unternehmen haben Fertigungen in Tschechien.

Im Krisenjahr 2009 waren Produktion, Erlöse und Aufträge jeweils um circa ein Viertel eingebrochen. Laut dem Ministerium für Industrie und Handel lag der Erlös im Maschinenbau bei 219,2 Mrd. Kc (-24% gegenüber 2008). Die Wertschöpfung sank um 10% auf 72,4 Mrd. Kc. Besserung kam erst in der zweiten Hälfte 2010. Dies zeigen die wichtigsten wirtschaftlichen Kennziffern für 2010: Der Produktionsindex stieg um +13,5%; die Umsätze um +9,3% (darunter die Auslandsumsätze um +13,1%) und die Aufträge um +13,4%. Dennoch konnte der starke Rückgang bei Aufträgen, Produktion und Umsatz auch im Gesamtjahr 2010 nicht entscheidend aufgeholt werden. In 2011 sind die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise in Tschechien immer noch deutlich gegeben.

Der Maschinenbau in Tschechien zählt rund 6.200 Unternehmen (NACE 28). Gut ein Drittel der tschechischen Ausfuhren und speziell der Maschinenexporte geht nach Deutschland. Viele Unternehmen sind mit deutschen Maschinenherstellern verbunden oder liefern ihnen zu.

Bedeutende Baumaschinen-Industriebetriebe in Tschechien

Company name	Number of employees	Location	Production programme
Ammann CR	577	Nové Město nad Metují	Concrete mixing plants, asphalt mixing plants, compaction machines, asphalt pavers
PSP Engineering	439	Přerov	Kilns, mills, crushers, screens
Bobcat CZ (Doosan)	500	Dobříš	Compact excavators and loaders
ČKD Mobilní jeřáby	50	Slaný	Construction cranes
Stavmek (KOMATSU)	72	Mnichovo Hradiště	Construction machines
AXL	154	Semily	Hydraulic power steering
Otas	x	Příbram	Mini-diggers
Stastr	x	Čáslav	Tractor excavators
Total Companies	1.792	Construction Equipment	

Source: Czech Metalworkers' Federation KOVO

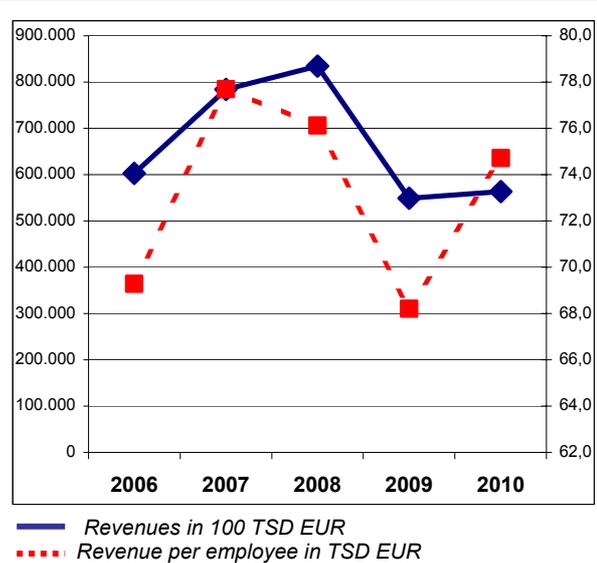
¹¹ German Trade & Invest, 28.02.2011



Entwicklungen in der Bau- und Baustoffmaschinenindustrie

Revenues in EUR 2006-2010 CZ (NACE 2892)

Nach dem wirtschaftlichen Absturz in 2009 hat es in 2010 nur leichte Verbesserungen beim Umsatz gegeben. Deutlich und sprunghaft angestiegen ist hingegen der durchschnittliche Umsatz je Beschäftigten. Dies ist in erster Linie Ausdruck der verringerten Beschäftigung in Folge der massiven Entlassung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern in den tschechischen Betrieben.



Source : CSO

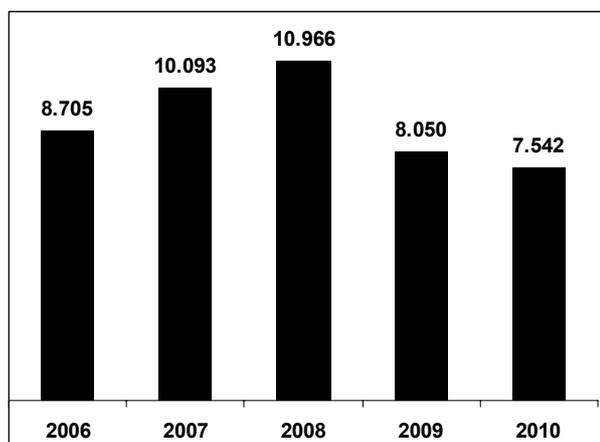
Folgen der Wirtschaftskrise für die Beschäftigten

- Frühe Entlassungen (Befristet Beschäftigte und Zeitarbeitnehmer)
- System der gesetzlichen Kurzarbeit wie in anderen Ländern gibt es in Tschechien nicht
- Stattdessen die Praxis: Der Beschäftigte verzichtet auf einen Arbeitstag und bekommt 60% seines Lohn; dieses Modell ist für UN nicht attraktiv
- Unternehmen (UN) haben versichert die Arbeitszeit zu verkürzen; dies kann nicht über den Tarifvertrag durchgesetzt werden, sondern nur mit freiwilligen, individuellen Vereinbarungen zwischen dem UN und jedem Beschäftigten
- Es gab der Druck seitens der UN unbezahlten Urlaub zu nehmen
- die UN haben Beschäftigte entlassen und danach über Werkverträge wieder beschäftigt
- Nach dem tschechischen Arbeitsgesetz ist es Arbeitnehmern in Krisenzeiten möglich, eine Nebentätigkeit zu verrichten – in der Praxis bedeutete dies: Arbeitslosenhilfe und gleichzeitig eingeschränkt beschäftigt sein; diese Praxis ist jetzt gesetzlich verboten
- Beschäftigte, die nicht gearbeitet haben, wurden mit EU-Mitteln geschult
- In den von der Krise betroffenen Unternehmen wurden keine Lohnerhöhungen ausgehandelt.

Employees 2006 – 2011 (CZ-NACE 2892)

Die tschechische Bau- und Baustoffmaschinenindustrie hat im Zweijahreszeitraum 2009/2010 rund ein Viertel der Arbeitsplätze aus 2008 verloren.

Selbst in 2010 - für die Unternehmen ein wirtschaftlich wieder leicht besseres Jahr – wurden branchenweit noch einmal rd. 500 Stellen gestrichen.



Source: CSO



Strukturhilfen aus europäischen Förderprogrammen

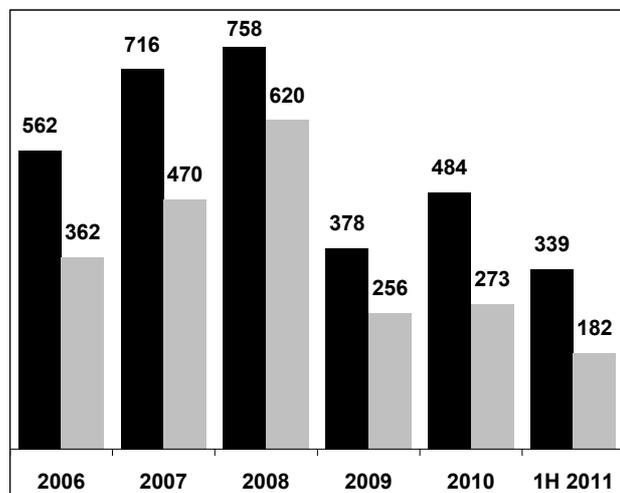
In Tschechien wurden EU-Fördermittel als Investitionsmotoren eingesetzt. Unternehmensprojekte wurden aus dem Operationellen Programm Unternehmen und Innovationen (OPPI) bezuschusst. Unternehmen konnten in 2010 Fördermittel im Rahmen der Maßnahme Rozvoj III (2,0 Mrd. Kc, etwa 80,0 Mio. Euro) in Anspruch nehmen, mit denen kleine und mittelgroße Unternehmen beim Kauf von fortschrittlichen und effizienten technologischen Ausrüstungen unterstützt wurden. Ende September 2010 endete die Antragsfrist zur dritten Förderrunde der Maßnahme Eko-Energie. Mit 3,0 Mrd. Kc (circa 120,0 Mio. Euro) subventioniert dieses Programm Energieeffizienz-Projekte von Unternehmen. Das Fördervolumen des OPPI wird in 2011 auf mindestens 9,0 Mrd. Kc (360,0 Mio. Euro) angehoben.

Außenhandel

Export – Import 2006 – 2011 (1. HJ) – Million EUR (CZ-NACE 2892)

Die Exporte von Maschinen und Anlagen aus Tschechien haben sich in 2009 gegenüber dem Vorjahr exakt halbiert und in 2010 vergleichsweise gering um 106 Mio. € (+ 28 %) zugenommen. Die Haupt-Exportmärkte liegen in der EU 27, vor allem in Deutschland, Italien und Frankreich. Außerhalb Europas gehen die meisten Exporte nach Russland, Saudi-Arabien und in die USA.

Die Importe nach Tschechien sind wegen der fehlenden Investitionsneigung der tschechischen Wirtschaft in 2009 ebenfalls massiv gesunken (- 364 Mio. €). Auch in 2010 blieben die Einfuhren mit insgesamt 273 Mio. € nur wenig verändert niedrig. Den größten Importanteil haben Deutschland, Großbritannien und Frankreich. Von außerhalb der EU27 werden die meisten Maschinen aus Japan und den USA geliefert.



Source: CSO ■ Export □ Import



Activities of Trade Union to be taken during the Recession

Partial unemployment

- Regulated by the Labour Code
- Decisions to be made jointly with trade unions
- Wage compensation of at least at 60 % of average earnings

Shorter working hours

- Individual arrangement between the employer and employee
- Negative impacts (severance pay, benefits, sickness pay)
- Unpaid leave

Individual agreement

- Negative impacts (see the above + payments of health insurance contributions)
- Combination of dismissals and contracts for work
- Use of programs offered by the Ministry of Labour and Social Affairs (finances from EF)

Impacts of the Recession on Collective Bargaining

- Co-operation in introducing the measures
- Exchanging wage increases for safeguarding employment
- Results of collective bargaining
- Concessions in wage negotiations
- Benefits predominantly preserved

Outlook for the Sector

- A significant drop in the Czech construction industry
- Great dependency on exports (Germany)
- New jobs are not being created, and if they are, it will be mainly work for a fixed period of time or via job agencies (as is the case in the entire metal industry)

Sector Strategy

Strategy of Czech Metalworkers' Federation KOVO for collective bargaining

- Co-ordination
- Recommended wage increase (inflation 2012 = 3 -3.5 %)
- Promise of the government to introduce "Kurzarbeit"
- Combating risk employment
- Agency work – insurance of agencies, equal conditions, supervising activities

Defending the tax relief on benefits → DEMONSTRATION on Oct. 22, 2011 in Prague



Die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie in Deutschland

Der Maschinenbau ist eine Innovations- und Schlüsselbranche der deutschen Wirtschaft. Die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie zählt im Hinblick auf ihre Stellung im Maschinenbau und ihre Bedeutung für die Exportwirtschaft zu den zehn größten der insgesamt 32 Fachzweige im Maschinenbau. Hinsichtlich des Produktionswertes lag die Branche 2010 auf Platz 7, bei den Exporten auf der 3. Position und bei der Beschäftigung auf dem 7. Rang. Im Langzeitvergleich für die Jahre 1998-2008 hatte die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie mit 120 % das größte reale Umsatzwachstum von allen Fachzweigen im deutschen Maschinenbau.

Deutschland ist der größte Baumaschinenhersteller und der größte Inlandsmarkt für Bau- und Baustoffmaschinen in Europa. Der Sektor ist sehr eng mit dem europäischen Wirtschaftsraum verflochten. Rund 65 Prozent aller Baumaschinen-Exporte verbleiben im europäischen Großraum (EU27 incl. Schweiz, Norwegen, Russland, Türkei). Diese enge Bindung an den europäischen Wirtschaftsraum besteht allerdings auch in umgekehrter Richtung: Kein Land in Europa importierte 2008 mehr Baumaschinen als Deutschland. Die Krisenbetroffenheit der europäischen Wirtschaft seit 2009 hat deshalb besonders tief greifende Auswirkungen auf diesen, von Infrastruktur- und Bauinvestitionen stark abhängigen Industriezweig.

Branchenstruktur: Viele spezialisierte Hersteller

Die in Deutschland produzierenden Hersteller sind in hohem Maße spezialisiert. Bei den Betonpumpen, auf dem Gebiet der Kranherstellung und auch bei den Straßenbaumaschinen für Verdichtungs- und Asphalttechnik zählen hier ansässige Unternehmen wie Putzmeister, Schwing, Liebherr, BOMAG oder die Wirtgen-Gruppe zu den technologischen Weltmarktführern in ihren Sparten.

Bei den mit hohen Stückzahlen gefertigten Baggern, Raupen und Radladern haben international agierende Konzerne wie Terex, Volvo, Liebherr und Komatsu-Hanomag eine dominante Stellung in der Branche. Diese Multis betreiben eine europäisch und global organisierte Typenfertigung mit standortvernetzten Komponenten- und Montagewerken. Bei Betonmaschinen und den Ausrüstungen für den Straßenbau haben spezialisierte, mittelständisch ausgerichtete Unternehmen eine unverändert starke Position und in vielen Produktbereichen die Führungsposition im Weltmarkt.

Abgesehen von der Schließung der CNH-Baggerproduktion in Berlin durch den italienischen FIAT-Konzern (2006) hat es in den Vorkrisen-Jahren nur wenige Veränderungen in der Branchenstruktur gegeben. Im Hinblick auf die Konzern- und Eigentümer-Strukturen präsentiert sich die Branche als hochgradig internationalisiert. Die BOMAG GmbH, der größte Hersteller von Straßenverdichtungsmaschinen in Deutschland, gehört heute zur französischen FAYAT-Gruppe. Zuvor war das Unternehmen im Besitz der US-Beteiligungsgesellschaft SPX Corporation. Der Wechsel zum französischen Eigentümer hat die BOMAG stärker werden lassen. So ist das Werk in Boppard heute konzernweit für die Straßenbautechnik innerhalb der Gruppe zuständig. Die Autokranproduktion im ehemaligen Grove-Werk in Wilhelmshaven befindet sich weiterhin in US-amerikanischem Besitz - nun allerdings unter dem Dach des US-Konzern Manitowoc, der den US-Hersteller Grove in seine Sparte „Cranes“ eingebaut hat. Einige bisher selbstständige, mittelgroße Betriebe haben den Anschluss an größere Unternehmen vollzogen. Die Firma Kleemann gehört heute zur Wirtgen-Gruppe und die Allgemeine Baumaschinen-Gesellschaft (ABG) in Hameln zur Construction Equipment-Sparte im Volvo-Konzern. Insoweit hat sich der wirtschaftliche Konzentrationsprozess in der Branche auch in Deutschland fortgesetzt.



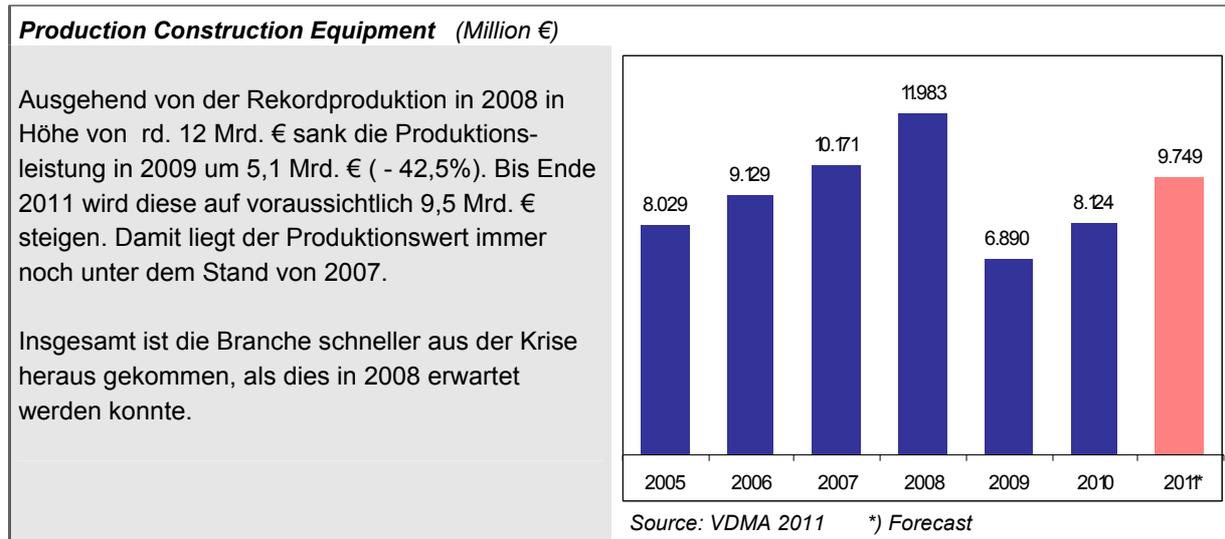
Bedeutende Unternehmen der Bau- & Baustoffmaschinenindustrie in Deutschland 2011

EARTH MOVING EQUIPMENT					
Manufacturer	Employees			Main Products	Plant
	2008	2010	2011		
Liebherr	1.692	1.631	1.502	Mobile excavators	Kirchdorf / Iller
ATLAS GmbH	595	482	490	Excavators Truck mounted cranes	Ganderkesee
Volvo CE	946	756	826	Wheel loaders, Backhoe loaders, Excavators, Articulated haulers, Motor graders	Konz
ABG Hameln (Volvo)		523	531		Hameln
Komatsu - Hanomag	946	693	693	Wheel Loaders, Mobile excavators	Hannover
Bucyrus (Caterpillar)	383	467	457	Hydraulic Excavators	Dortmund
TEREX - Fuchs	401	312	351	Loaders	Bad Schönborn
TEREX - Schaeff	674	544	627	Excavators, loaders	Langenburg
LIFTING EQUIPMENT					
Liebherr	2.257	2.166	2.230	Tower Cranes	Biberach a.d. Riß
Liebherr	2.656	2.649	2.693	Crawler-, Mobile-, All-terrain-cranes	Ehingen
TEREX - DEMAG	1.896	2.029	1.917	Mobile cranes	Zweibrücken
Manitowoc	920	779	910	Mobile Cranes	Wilhelmshaven
Sennebogen		373	433	Crawler-, mobile-, port- & telescopic cranes	Straubing, Wackersdorf
Faun		542	565	Mobile Cranes	Lauf a.d. Peglitz
ROAD CONSTRUCTION EQUIPMENT					
BOMAG	1.363	1.178	1.357	Rollers, Refuse compactors, Recyclers/Stabilizers, Chip spreader	Boppard
Liebherr		684	671	Mobile asphalt mixers	Bad Schussenried
Wirtgen		1.200		Surface miners, Cold Milling Machines, Soil stabilizers, Hot- & cold recyclers	Windhagen
Vögele AG (Wirtgen)	826	805	787	Pavers	
Hamm AG (Wirtgen)	726	581	839	Road- and Earthmoving Equipment	
Kleemann (Wirtgen)	270	291	343	Mobilbrecher, Stationäre Brechanlagen	
AMMANN		129	138	Asphalt-, Verdichtungstechnik	Alfeld, Bonn
BUILDING MATERIAL MACHINERY / CONCRETE EQUIPMENT					
Putzmeister	1.561	1.313	1.438	Concrete Pumps Betonpumpen, Mörtelmaschinen, Industripumpen	Aichtal, Gründau
Schwing	1.050	829	820	Concrete Pumps Betonpumpen, Mörtelmaschinen, Industripumpen	Herne
Schwing-Stetter	363	367	340	Mischanlagen, Fahrmischer, Restbeton-Aufbereitungsanlagen	Memmingen
AMMANN		405	377	Betonmischanlagen	Alfeld

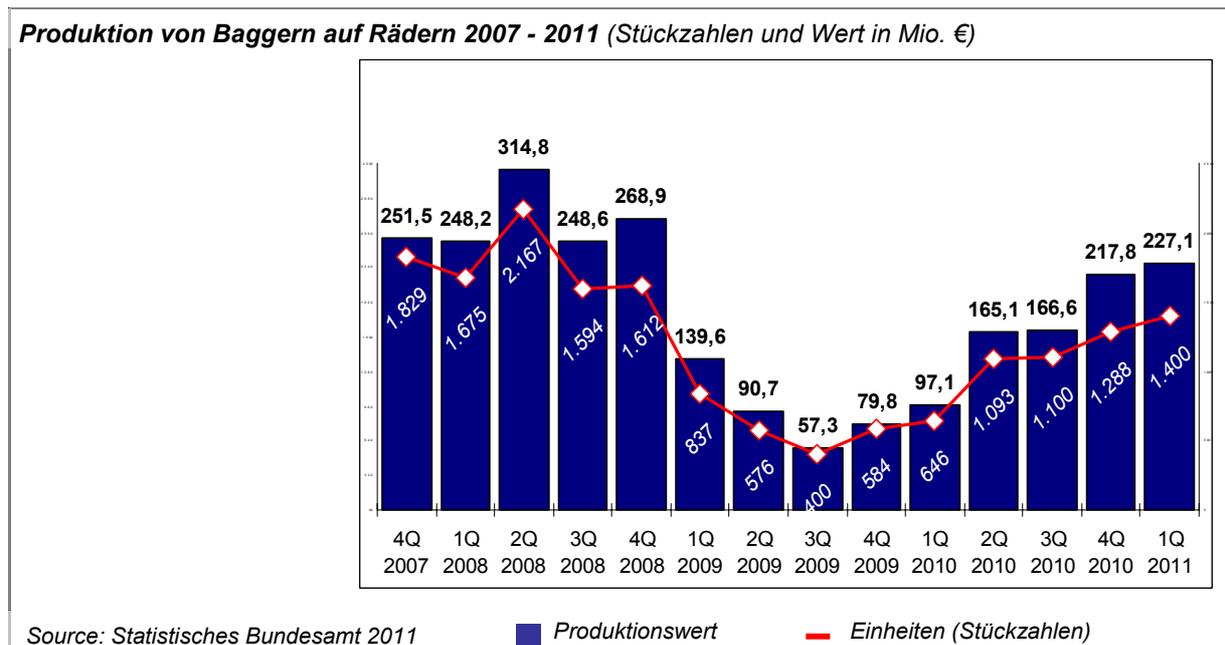
Quelle: Branchenmonitor IG Metall / MDB



Die Jahre 2005 – 2008 waren für die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie in Deutschland eine Phase des wirtschaftlichen Aufschwungs mit stetig wachsenden Verbesserungen bei Produktion, Marktentwicklung, Umsatz und auch bei der Beschäftigung. Auf dem Höhepunkt dieser Konjunktur erreichte die Branche ihr größtes Wachstum mit einem Spitzenwert bei der Produktion von Baumaschinen und Anlagen in Höhe von fast 12 Milliarden Euro im Jahr 2008. Wegen der Auftragsstornierungen und fehlender Neuaufträge halbierte sich die Kapazitätsauslastung in 2009 auf jahresdurchschnittlich nur noch 47,1 Prozent (2007: 90,4%). Heute liegt sie wieder bei etwa 80%.

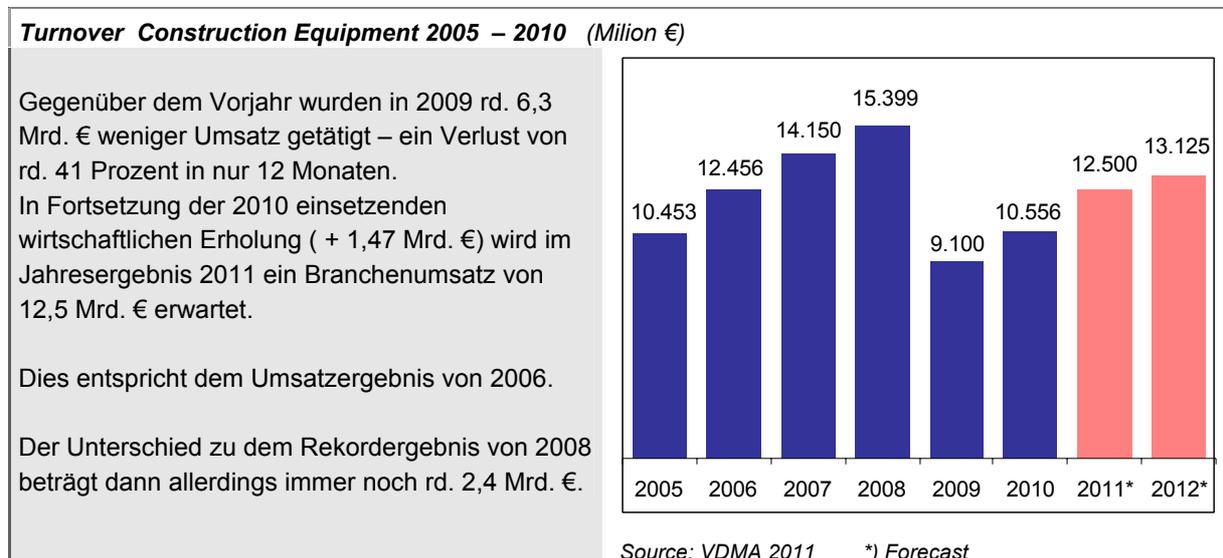


Ein Kennzeichen für den rasanten Produktionsanstieg bis 2008 ist, dass nahezu alle Hersteller modernisiert und zusätzliche Kapazitäten aufgebaut haben. Diese Investitionen haben bewirkt, dass die Kapazitäten und damit die produzierten Stückzahlen erheblich ausgeweitet worden sind. Der Blick auf die produzierten Stückzahlen am Beispiel der Herstellung von Baggern macht den drastischen Einbruch beim Output über das Gesamtjahr 2009 deutlich.



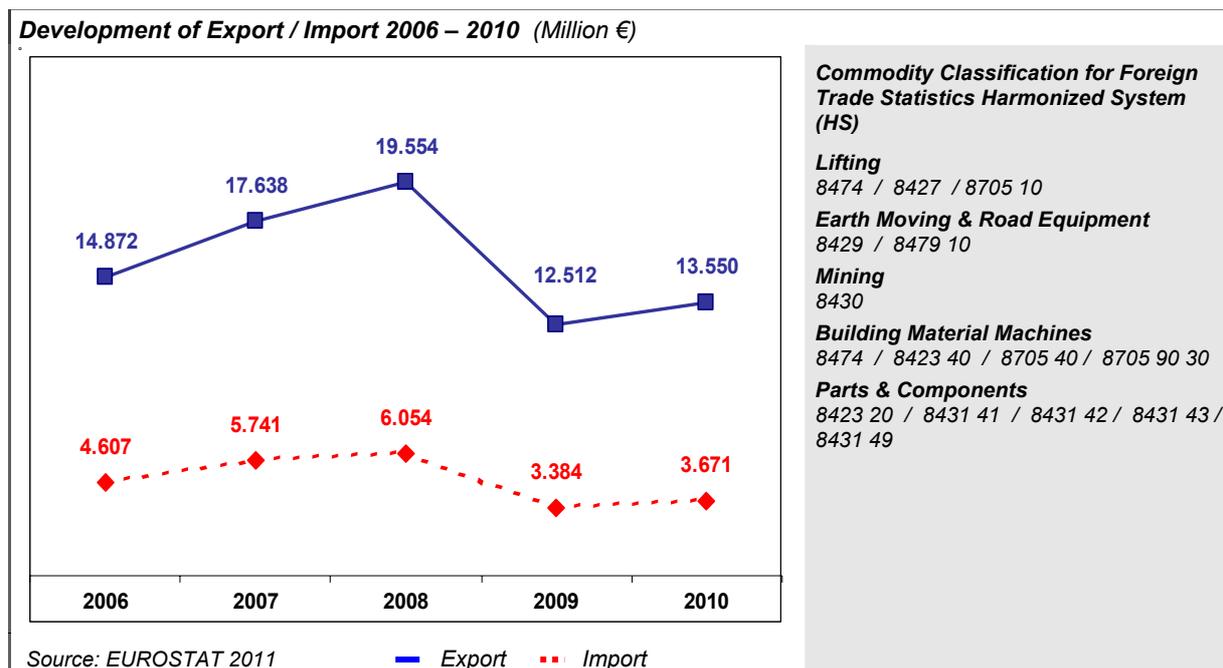


In 2008 wurden Bau- und Baustoffmaschinen im Wert von 15,4 Mrd. € umgesetzt. Im Zeitraum 2005 – 2008 war der Branchenumsatz bei Bau- und Baustoffmaschinen um mehr als ein Drittel gestiegen. Im Jahr 2009 waren es nur noch 9,1 Mrd. €. Gegenüber dem Vorjahr 2008 verbuchten die Bau- und Baustoffmaschinenhersteller rd. 50% weniger Aufträge und sie erzielten etwa 41 % weniger Umsatz.



Ein wesentlicher Grund für diese enormen Umsatzverluste in 2009 ist die wirtschaftliche Abhängigkeit der Branche vom Export mit einer durchschnittlichen Exportquote von zuletzt 80,1% (in 2008). Allein im Auslandsgeschäft wurden in 2009 etwa 41 % (- 4,6 Mrd. €) weniger Umsätze als im Vorjahr getätigt. Der Binnenmarkt für Baumaschinen in Deutschland ist nicht in der Lage, fehlendes Exportaufkommen zu kompensieren. Hinzu kamen absatzmindernde Faktoren wie die Immobilienkrise in exportwichtigen Ländern wie Spanien und Großbritannien. Die damit einhergehende Schwäche der Bauwirtschaft in diesen Ländern hat die Sogwirkung aus der wirtschaftlichen Globalkrise noch verstärkt.

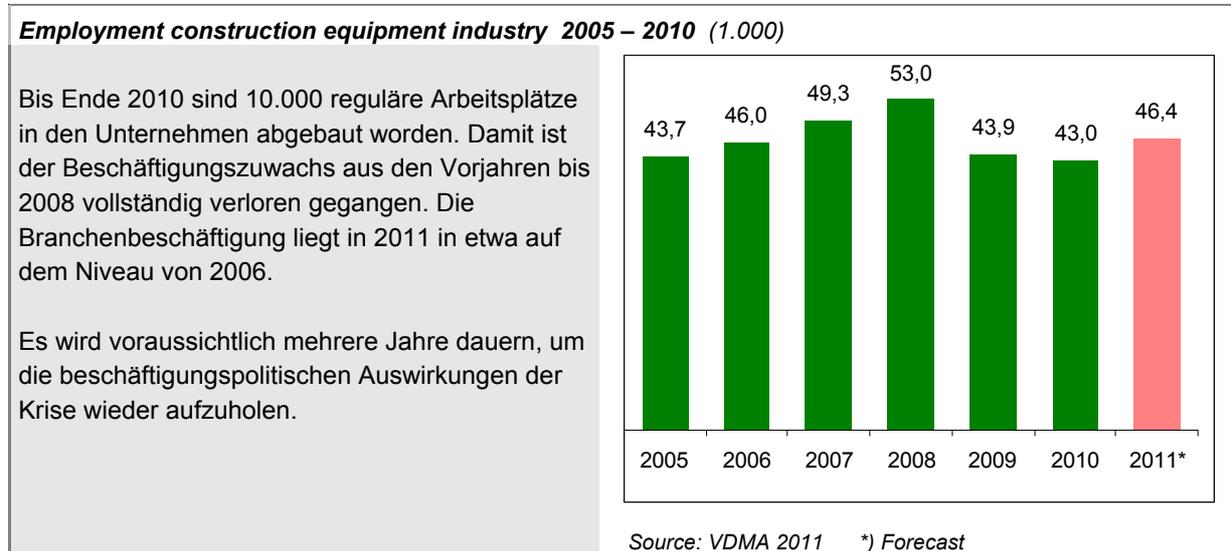
Foreign Trade (Construction and Mining Equipment)





Rückgang der Beschäftigung

Bis 2008 entwickelte sich die Beschäftigungsbilanz außerordentlich positiv. Seit 2003 sind rund 10.000 neue (reguläre) Arbeitsplätze in den Unternehmen entstanden. Allein in 2008 waren es 3.700 zusätzliche Arbeitsplätze. Ein Plus von 7,5 Prozent.



Gewerkschaftliche und betriebliche Maßnahmen

Wie in der gesamten Industrie so hat es auch in der Bau- und Baustoffmaschinenindustrie bereits sehr frühzeitig eine erste „Entlassungswelle“ bei der Leiharbeit und nachfolgend bei den befristet Beschäftigten gegeben. Betriebsräte und IG Metall haben eine Vielzahl von Sicherungsinstrumenten eingesetzt, um die Stammebelegschaften in den Betrieben zu halten.

Die wichtigsten „Haltelinien für Beschäftigung“ in 2009/2010 waren:

- Leerung von Arbeitszeitkonten
- Abbau von Urlaub und Überstunden
- Anwendung der gesetzlichen Kurzarbeit
- Regelung der Kurzarbeit mit Betriebsvereinbarungen
- Betriebsvereinbarungen zur Beschäftigungssicherung (zur Verhinderung von Entlassungen / mit betrieblich finanzierten Ausstiegsmodellen wie Frühverrentung, Altersteilzeit, Sabbaticals, Studium etc.)

Zum Zweck der Sicherung von Arbeitsplätzen und zum Schutz vor betriebsbedingten Kündigungen wurde 2010 ein neuer Tarifvertrag „Zukunft in Arbeit“ für die Metall- und Elektroindustrie in Kraft gesetzt. Mit diesem tariflichen Zusatzinstrument ist eine mittelfristige und in der Fläche ansetzende Perspektive für den Erhalt von Arbeitsplätzen und zur Vermeidung von betriebsbedingten Entlassungen bis Mitte 2012 geschaffen worden. Der Tarifvertrag enthält zwei wesentliche Neu-Regelungen: die neue tarifliche Kurzarbeit und die Arbeitszeitverkürzung mit Teilentgeltausgleich.



Die alten und neuen Modelle (hier für den Tarifbezirk Nordrhein-Westfalen) im Überblick:

Kurzarbeit		Tarifliche Arbeitszeitverkürzung	
Dazu ist eine freiwillige Betriebsvereinbarung nötig. Der Arbeitgeber kann nicht zur Kurzarbeit gezwungen werden (<i>in anderen Bundesländern andere Regelungen</i>)		Kann der Betriebsrat (für 6 Monate) erzwingen	
Wenn in 2009 beantragt: maximal 24 Monate. Seit Januar 2010 maximal 18 Monate.		Ist grundsätzlich unbefristet möglich.	
Auf Antrag zahlt die Arbeitsagentur 50% der Sozialversicherungsbeiträge, bei Qualifizierung und ab dem 7. Monat 100%.		Nicht von der Arbeitsagentur gefördert.	
ALT	NEU	ALT	NEU
Arbeitszeit kann bis auf null Stunden verkürzt werden	Arbeitszeit kann bis auf null Stunden verkürzt werden	Arbeitszeit kann bis auf 30 Stunden sinken. (<i>in anderen Tarifgebieten gelten andere Limits</i>)	Arbeitszeit kann bis auf 28 Stunden sinken, mit Zustimmung der IG Metall auf 26 Stunden
Entgelt: Agentur zahlt für ausgefallene Arbeit 60 bis 67% vom Nettoentgelt; Arbeitgeber zahlt 100% Urlaubs- und Weihnachtsgeld	60 bis 67% vom Netto. Urlaubs- und Weihnachtsgeld werden auf die 12 Monate verteilt und fließen in die Berechnung des Kurzarbeitergeldes ein.	Lohn/Gehalt sinkt im gleichen Maß wie Arbeitszeit, auch Urlaubs-/Weihnachtsgeld	Lohn/Gehalt sinkt ab 31 Stunden weniger als die Arbeitszeit: durch Teillohnausgleich.
Kurzarbeitern darf gekündigt werden.	Kurzarbeitern darf nicht gekündigt werden.	Solange die Arbeitszeit verkürzt ist, darf nicht gekündigt werden.	Solange die Arbeitszeit verkürzt ist, darf nicht gekündigt werden.

Ein weiteres Instrument zur betrieblichen Krisenbewältigung in den Unternehmen war die Einrichtung einer Taskforce „Krisenintervention“ beim Vorstand der IG Metall. Betriebsräte konnten dadurch gewerkschaftliche Beratung zur Überwindung von betrieblichen Notlagen und für die Entwicklung betrieblicher Reorganisations- und Zukunftspläne in Anspruch nehmen. Das Spektrum an Unterstützung beinhaltete u.a.: Strategieworkshops/Zukunftswerkstätten zum Thema „Besser statt billiger“ im Betrieb, Analysen zur Innovationsfähigkeit des Betriebs mit entsprechenden Diagnosewerkzeugen, Beratung zum Aufbau eines betriebswirtschaftlichen Frühwarnsystems, Gestaltung von Produktionssystemen wie Kurzuntersuchung der Produktion und produktionsnaher Unternehmensbereiche oder Erstanalysen zum Materialverbrauch und zur Energie- und Ressourceneffizienz im Betrieb.



Trends und Perspektiven für die Bau- und Baustoffmaschinenindustrie in Deutschland

Trends 2011

Sales	<ul style="list-style-type: none"> ○ Der Branchenverband VDMA erwartet für 2011 gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 20 Prozent ○ Bis Ende 2011 soll das Umsatzwachstum bei Baumaschinen bei +25% (= 7,8 Mrd. €) liegen; ○ Bei den Baustoffmaschinen wird ein Umsatzplus von +10 % auf 4,7 Mrd. € erwartet. ○ The export sales are booming and the German manufacturers are present on all growth markets (China, India, Middle East, Brazil and Russia)
Commodities	<ul style="list-style-type: none"> ○ The high raw material prices, especially metal prices and nature rubber, are a threat to the current sales boom ○ Big problem is the supply / components industry – delivery times up to 25 - 32 weeks ○ Every second machine is imported to China, the demand of machines in Europe, North America, Japan is decreasing
Domestic production	<ul style="list-style-type: none"> ○ There is big tendency of internationalization of german and western european companies – from their point of view it is not enough to be in the new growing markets with only sales activities. So the tendency is to build up plants in China, India, Brazil. ○ The suppliers are more and more dependent on the development in other EU-countries, but the EU-Countries are not anymore the main markets for export
EU Regulation	<ul style="list-style-type: none"> ○ The EU regulation with high environmental standards pushes development costs

Perspektiven für 2012

- Domestic sales of construction equipment are increasing
- Sales are expected to increase even more on many Asian markets
- Der 18-monatige Aufholkurs der Branche wird als gefährdet angesehen; dennoch wird für 2012 ein moderates Wachstum von 5% prognostiziert – mit der Maßgabe, dass die Weltökonomie stabil bleibt
- Die Euro-Schuldenkrise in Europa scheint sich vor allem psychologisch auf die Branche auszuwirken (Verschlechterungen bei den wirtschaftlichen Erwartungen der Unternehmen);
- Die Kapazitätsauslastung in den Betrieben liegt derzeit bei durchschnittlich 80%
- Aktuelles Hauptproblem: Lieferengpässe bei den Zulieferern; einzelne Komponenten haben inzwischen eine Lieferzeit von 25-32 Wochen
- Hohe Kosten für Rohstoff-, Stahl- und Naturkautschuk-Lieferungen



Der Maschinenbau in Spanien ¹²

Spanien kämpft weiterhin mit den Folgen der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise und den damit verbundenen Auswirkungen auf die inländische Wirtschaft. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) sank 2009 um 3,7% und 2010 erneut um 1%. Für 2011 wird lediglich mit einer Erhöhung von 0,7% gerechnet und auch 2012 wird aus Sicht der Wirtschaftsexperten nur ein leichter Anstieg von etwa 1% für möglich gehalten. Mit weiteren Betriebseinstellungen und Arbeitsplatzabbau wird deshalb gerechnet.

Bezogen auf den Maschinenbau geht der Branchenverband Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo (SERCOBE) für 2011 von einem Umsatzanstieg von etwa 5% aus. Die Importe könnten um rund 3%, die Exporte um circa 12% zunehmen. Bei der Binnennachfrage prognostizierte er ein Plus von ungefähr 4%. Nach einem aus Sicht der Wirtschaft guten 1. Halbjahr 2011, erwartet der Verband allerdings eine Abschwächung im 2. Halbjahr. Für 2012 wird mit nur geringeren Zuwächsen gerechnet.

Branchenstruktur Maschinenbau

Laut Staatlichem Statistischem Amt (INE) erreichte der Produktionsindex für Maschinen und Anlagen während der ersten sieben Monate 2011 die Durchschnittshöhe von 86,1 Punkten und lag damit über dem Durchschnittswert von 2010 (80,4) und 2009 (84,0), ist aber unverändert deutlich niedriger als das Aktivitätsniveau der Vorkrisenjahre (2007: 125,5; 2008: 114,6).

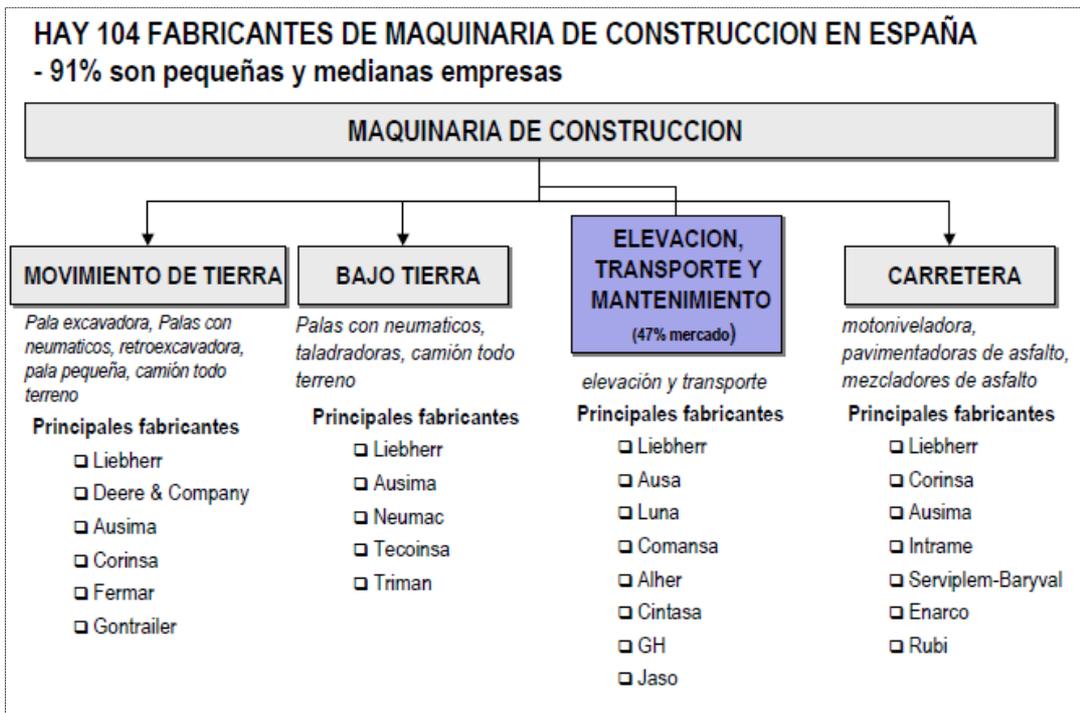
Nach der vom INE herausgegebenen Industriestatistik (DIRCE) gab es zum 1.1.11 im Branchenstrukturbereich "CNAE 28 – Herstellung sonstiger Maschinen und Anlagen": 6.366 Betriebe (Vergleich zum 1.1.10: -1,6%; zum 1.1.09: -8,5%). Über 88% der Unternehmen beschäftigen weniger als 50 Mitarbeiter. Nach Auskunft des Ministerium für Arbeit und Immigration lag die Beschäftigtenzahl im Jahr 2010 für den CNAE 28 bei 128.800 Beschäftigten (Vergleich zu 2009: - 6,7%).

Bau- und Baustoffmaschinenindustrie

Major companies operating in the sector by volume of manufacturing:

- ULMA CONSTRUCCIÓN (formwork, scaffolding)
- STEN (formwork)
- AUSA (vehicles, forklift trucks)
- LIEBHERR (cranes)
- PUTZMEISTER (pumps, tunnels, mining)
- ALSINA (formwork)
- GH (lifting systems)
- JASO (cranes)
- GESAN
- COMANSA (cranes)

¹² German Trade & Invest, 20.10.2011



Sources: SERCOBE, ANMOPYC

Aktuelle Situation im Baumaschinen-Sektor in Spanien

- Komplizierte Situation seit 2008
- Rückgang der Branchenbeschäftigung auf aktuell rd. 8.000
- Increase in international competition in the few markets which require construction machinery
- Reduction in consumption in Spain due to the reduction in investment in public works (although most civil engineering plant is imported)
- The supply of heavy machinery manufactured in our country is very low

Strukturschwächen der Branche

- Sehr viele kleine Unternehmen (90% KMUs) – Fragmentierung der Branche – Aktuelles Problem sind „Betriebsschließungen“: Multis machen ihre kleinen Standorte dicht und verlagern die Produktion
- Investitionshemmnisse, Abhängigkeit vom Baugewerbe
- Unzureichende Aus- und Weiterbildung

Kein Ende der Krise in 2011

- Die Produktions- und Absatzkrise hat sich in 2010/11 fast ungebremst weiter fortgesetzt
- Der Inlandsabsatz für Bau- und Baustoffmaschinen ist in 2011 weiter gesunken
- Schätzungen zufolge werden 2011 nur noch rund 2.200 Maschinen verkauft – 2007 waren es noch 21.100. Der Rückgang liegt bei rd. 90%.
- Nachdem Spanien viele Jahre zu den BIG-5-Märkten für Baumaschinen in Europa gezählt hat haben heute wesentlich kleinere Länder wie Belgien oder Finnland diese Position eingenommen.



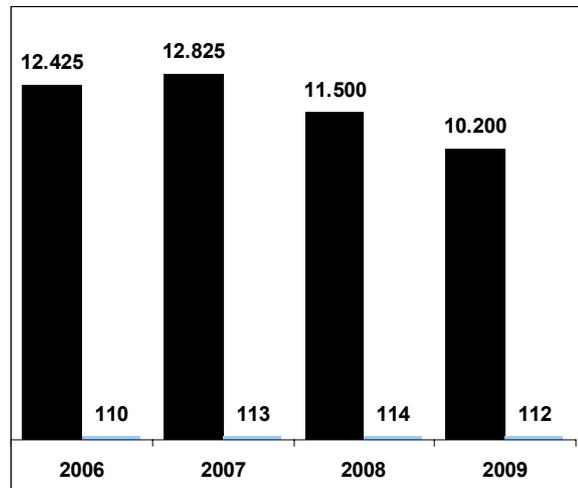
Rückgang der Branchenbeschäftigung

Development of employment and companies 2006 - 2009

Die Branchenbeschäftigung hat sich der offiziellen Statistik zufolge im Zweijahreszeitraum von Ende 2007 bis Ende 2009 um etwa 2.600 Arbeitsplätze verringert (- 2.625 Beschäftigte / - 21 %).

Nach Feststellung der spanischen Gewerkschaften ist die Zahl der Beschäftigten in 2011 noch einmal um mehr als 2.000 auf eine Gesamtzahl von rd. 8.000 gesunken.

Danach sind in der Branche im bisherigen Krisenverlauf zwischen 2007 und 2011 rd. 38 % aller Arbeitsplätze abgebaut worden.



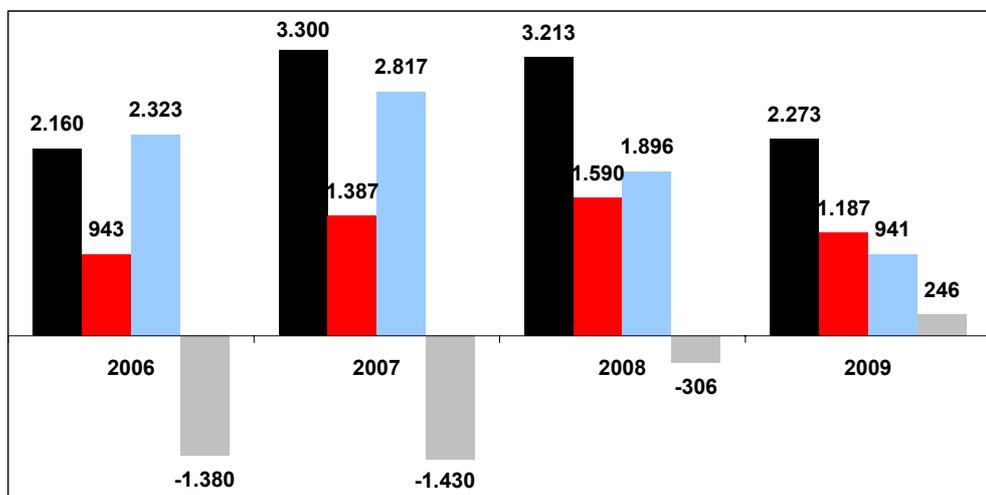
Source: ICEX 2009 ■ Employees ■ Companies

Instrumente und Forderungen gegen Beschäftigungsabbau

- Zum Beginn der Krise gab es keine Instrumente (800.000 Entlassungen in der spanischen Wirtschaft im 1. Halbjahr)
- Staatliche Konjunkturprogramme, um Wirtschaft anzukurbeln
- Erst nach 1 Jahr wurde ein Kurzarbeitsmodell in Kraft gesetzt – aber: Firmen waren nicht sehr daran interessiert Beschäftigte zu halten
- Firmen haben Kurzarbeit genutzt und danach entlassen
- Gewerkschaften sind gegen neue „Reformen“ im Arbeitsrecht – wie z.B. mehrfache Befristungen (Kettenarbeitsverträge)
- Gewerkschaften fordern einen „Beschäftigungspakt“ mit einer Kurzarbeit vergleichbar der in Deutschland und einem Modell „Zeit für Zeit“ (Arbeitsverkürzung gegen Teil des Gehalts)

Wirtschaftliche Entwicklungen

Sales, Exports and Imports of construction equipment 2006 – 2009 (Million €)



Source: ICEX 2009 ■ Sales ■ Exports ■ Imports ■ Balance



DIE BAU- UND BAUSTOFFMASCHINEN - INDUSTRIE

<p>Construction sector</p>	<ul style="list-style-type: none"> o The construction sector in Spain is currently in the middle of a peak which has lasted since 1995 o The bargaining cycle in the construction machinery industry is closely tied to the one in the construction sector and its economic situation
<p>Exports</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Exports of construction machinery are growing fast o The European Union represents the major export market and is the destination for 65 % of Spain's exports o Diversification of exports has mitigated the adverse effects of the strong euro
<p>Advances in R&D</p>	<ul style="list-style-type: none"> o The increasing cost of R&D has led to a rise in levels of efficiency and competitiveness o Meeting the standards and directives EU, AENOR o Creation of the PLATAFORMA TECNOLÓGICA DE LA CONSTRUCCIÓN o A higher level of automation in the production process in Spain has saved major costs and contributed to an improvement in the quality of the finished products
<p>Strengths</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Big multinationals (EU, Germany, Japan) o Spanish equipment offers a good price/quality ratio and incorporates high performances in terms of worker safety and the environment o Greater recognition of Spanish brands and higher international profile
<p>Evolution in products</p>	<p>Tower crane</p> <ul style="list-style-type: none"> o The 4 manufacturing companies account for 85 % of the domestic market o Construction stops in the residential sector o Overcapacities in production in the companies <p>Scaffolding and formwork</p> <ul style="list-style-type: none"> o A very hard time for companies manufacturing equipment for temporary work o Skills in suspension scaffolding, zip-up platforms, price of steel, difficulty in exporting these products <p>Zip-up lifting</p> <ul style="list-style-type: none"> o One of the most innovative products with a bright future in exports
<p>Decisive factors</p>	<p>After-sales service</p> <ul style="list-style-type: none"> o Decisive in a sector which stimulates extra, derived sales after the initial sale which continue throughout the product's lifetime. SUPPLY of spares and TECHNICAL ASSISTANCE are of crucial importance <p>Work to order. Standardization of equipment for use in various functions for the client's specifications:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Prior needs assessment <p>Permanent evolution</p> <ul style="list-style-type: none"> o Necessity to incorporate the latest technological and design advances <p>Great international competition</p> <ul style="list-style-type: none"> o Search for international clients o Electronic and communication tools and cheaper transport have opened up markets o Pressure from China and India



Der Maschinenbau in Finnland ¹³

Der Absatz von Maschinen und Anlagen in Finnland hat sich von 2009 nach 2010 wieder verbessert. So haben sich die Inlandsumsätze der finnischen Maschinen- und Anlagenbauer zwischen den Dezembermonaten 2009 und 2010 um 19,2% erhöht, nachdem es im gleichen Vorjahreszeitraum noch einen Einbruch von 26,7% gegeben hatte.

Branchenstruktur Maschinenbau

Der exportorientierte finnische Maschinen- und Anlagenbau spielt in der inländischen Wirtschaftsstruktur eine wichtige Rolle und besitzt auch auf dem Inlandsmarkt eine sehr starke Position. Nach Mitteilung des staatlichen Statistikamtes waren 2008 im landesweiten Maschinen- und Anlagenbau 3.610 Unternehmen registriert. Diese erzeugten mit 65.670 Mitarbeitern einen Produktionswert von 18,1 Mrd. Euro bei einer Wertschöpfung von 4,7 Mrd. Euro. Damit standen die Maschinen- und Anlagenbauer innerhalb des finnischen verarbeitenden Gewerbes 2008 für 13,7% der Gesamtproduktion und stellten 16,7% aller Arbeitsplätze.

Finnische Hersteller sind vor allem bei Ausrüstungen für den Bergbau, die Holz- und Papierwirtschaft und den Schiffsbau stark. So haben allein die Erzeuger von Hebe- und Fördertechnik 2008 Waren für 3,0 Mrd. Euro produziert; bei den Bau- und Bergbauausrüstungen waren es 2,1 Mrd. Euro.

Bau-, Baustoff- und Bergwerksmaschinen

Die gemessen an der Beschäftigung wichtigsten Branchen-Unternehmen in Finnland sind METSO und der schwedische Konzern Sandvik Mining.

Manufacturer	Employees			Main Products	Plant
	2005	2008	2010		
Sandvik Mining	1.211	1.713	1.600	Mine trucks, Drills, Demolition tools	Tampere
Metso Minerals		1.166	947	Crushers, Grinding devices, Conveyors	Tampere
Normet	219	454	520	Concrete spraying, Charging and Lifting devices	Iisalmi
Bronto Skylift	406	328	330	Lifting platforms	Tampere
Cargotec				Moveable platforms	Raisio
Junttan	167	164	115	Pile drivers	Kuopio
Lännen Tractors	116	122	105	Wheel loaders, Excavators	Eura
Outotec	82	130	198	Mine devices	Outokumpu
Vilakone	112	116	123	Trucks, Shovels, Hoisters	Loimaa
Komas	121			Road graders	Vammala
Avant	107	170	146	Small earth movers	Ylöjärvi
Amomatic	96	37	32	Asphalt plants	Paimio
Total Companies	188	190	120	Construction & Mining Equipment	

Source: CECE 2010 / Kauppalehti and Company websites

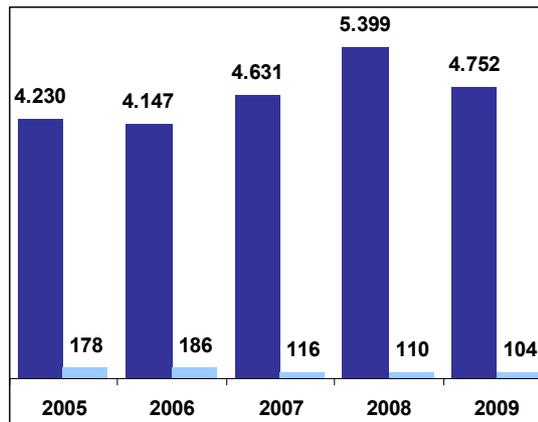
¹³ German Trade & Invest, 23.05.2011



Total Employment 2006 – 2009 (2892)

2008 hatte die Branche mit rd. 5.400 Beschäftigten einen langjährigen Höchststand. Krisenbedingt hat der Sektor dann in 2009 rund 650 Arbeitsplätze verloren (- 12%). Damit lag die Beschäftigung in etwa auf dem Niveau von 2007.

Im Vergleich mit anderen europäischen Ländern in der EU27 wren die Arbeitsplatzverluste in Finnland weniger massiv.



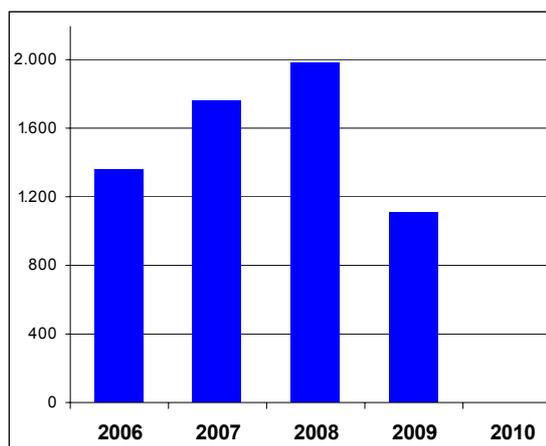
Source: Statistics Finland

■ Employees □ Companies

Production of construction equipment (2892) Million €

Ausgehend vom Rekordwert in 2008 mit einem wertmäßigen Produktionsvolumen von rd. 2 Mrd. € sank die Produktionsleistung in 2009 auf nur noch rund 1,1 Mrd. € (- 44%).

Im Mehrjahresvergleich war dies der niedrigste Produktionswert. In 2006 waren es noch 250 Mio.€ mehr.

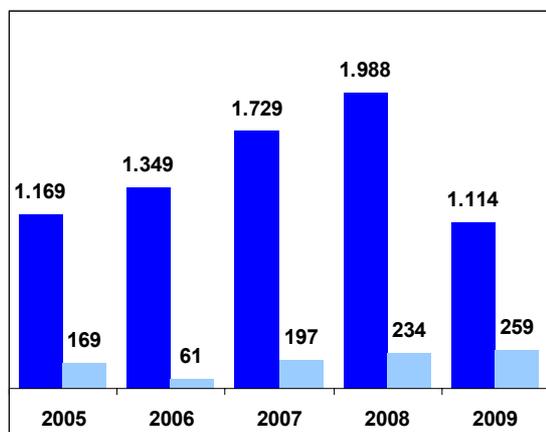


Source: Statistics Finland

Invoicing Branch 2892 (Million €)

Finnland zählt zu den wenigen Ländern in der EU27 dessen Inlandsmarkt im Krisenjahr 2009 nicht schwächer, sondern stärker geworden ist.

In Anbetracht der geringen Marktgröße konnte dieser die Gesamt-Umsatzverluste in 2009 in Höhe von rd. 860 Mio. € (- 44 %) allerdings nicht ausgleichen.



Source: Statistics Finland

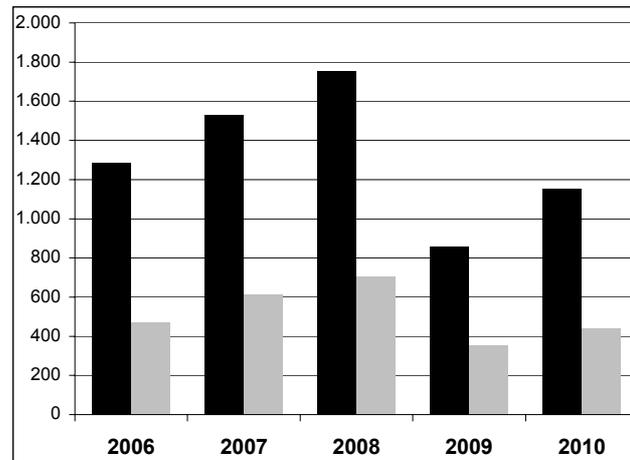
■ Turnover Total □ Sales on home market



Foreign Trade: Exports and Imports of construction equipment (2892) – Million €

Im Außenhandel mit Bau-, Bergwerks- und Baustoffmaschinen erwirtschaftet Finnland einen jährlichen Überschuß in der Außenhandelsbilanz.

Allerdings haben sich Export wie auch Import in 2009 wertmäßig jeweils halbiert. Der Exportüberschuss betrug in 2009 nur noch 503 Mio. € (2008: 1.046 Mio. €) und erreichte in 2010 erst wieder 715 Mio. €.



Source: Statistics Finland

■ Export □ Import

Trends and Challenges within the Finnish construction equipment industry

Main trend	Mining Equipment seems to be a driver within the sector just now
Domestic Production	<p>Some domestic investments, but main part on investments to developing countries</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Sandvik and Metso have invested also in Finland, but mainly in developing countries ○ Same phenomenon concerning to other main contractors ○ Subcontractors have invested next to main contractors
Competition	<p>In addition to imported brands, there is some domestic brands</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Increasing international competition between big brands and between subcontractors ○ New brands and pirate products from China causing price competition ○ Mine projects increase demand within sector
Research & Development	<p>Separate companies are in different position concerning to R & D resources</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Sandvik and Metso have significant innovation potential ○ Other main contractors have also some R & D activities ○ Subcontractors have in general only limited resources for R & D
Main challenge	Globalisation and demand for tailor-made equipment puts pressure on the suppliers
Globalisation	<p>Internationalization in production and ownership</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Some part of production is moving overseas, towards eastern Europe and Asia ○ Price based competition in low tech products ○ Big international actors increase their volumes and assortments through acquisitions ○ New regulation concerning to emission decreases cause a lot of work



Investments	Investments are on too low level <ul style="list-style-type: none">○ Improvement in total productivity and strategic issues are needed to get investments○ New health and safety legislation and standardization may provide challenges in products○ Increasing mining sector in Nordic countries is opportunity to exploit for finnish actors
New technology	New technology change the sector and products <ul style="list-style-type: none">○ Some old processes will be replaced with the help of innovation○ IT solutions gain continuously ground in products of the sector○ Devices, controlled and driven automatically by electronics, gain ground



Der Maschinenbau in Grossbritannien ¹⁴

Die Produktion von Maschinen und Anlagen im Vereinigten Königreich, die im Krisenjahr 2009 um rund 19% eingebrochen war, hat sich 2010 um 8,8% erholt. Für das laufende Jahr wird mit einem Wachstum in ähnlicher Größenordnung gerechnet. 2012 könnte sich die Steigerungsrate auf rund 5% abschwächen. Das Vorkrisenniveau der Produktion wird voraussichtlich erst 2013 wieder erreicht.

Die höchsten Produktionszuwächse verzeichnete 2010 laut Oxford Economics das Segment Kraftmaschinen (ohne Kfz-Motoren) mit rund 39%, gefolgt von Spezialmaschinen (+26%), Werkzeugmaschinen (+22,5%) sowie elektrischen Maschinen (+3%). Gegen den Trend ging die Produktion in den Segmenten Universalmaschinen (-2%) und Landmaschinen (-4%) zurück.

Für 2011 sind insbesondere in den Bereichen Werkzeugmaschinen (+31%), Kraftmaschinen (+12%), Landmaschinen (+11 bis +12%), Spezialmaschinen (+9 bis +10%) sowie elektrische Maschinen (+8 bis +9%) hohe Steigerungsraten zu erwarten. In 2011 wird das Wachstum mit voraussichtlich +2 bis +3% im Segment Universalmaschinen (enthält die Bau-, Baustoff- und Bergwerksmaschinen) wesentlich geringer ausfallen. Im Baumaschinensektor verfügt das Vereinigte Königreich mit JCB über einen der weltweit führenden Hersteller.

Bau-, Baustoff- und Bergwerksmaschinen

Großbritannien zählt zusammen mit Deutschland, Frankreich und Italien zu den vier größten Baumaschinen-Herstellern in der EU27. Bis 2009 war das Land der größte europäische Inlandsmarkt für Bau- und Baustoffmaschinen. Diese führende Marktposition ist in der Krise verloren gegangen.

Den britischen Baumaschinensektor dominieren vier internationale Konzerne mit einem Gesamtmarktanteil von 40 Prozent: JCB, Caterpillar, Terex and Komatsu

Bedeutende Baumaschinen-Industriebetriebe in Großbritannien sind:

Company name	Main Products	Plant(s)
Caterpillar	Earth Movers, loaders, haulers etc.	
JCB	Dump trucks, hydraulic excavators and loaders	Cheadle, Uttoxeter, Rocester
Terex	Earthmovers, rollers, loaders etc.	Motherwell Coventry
Linde	Fork Lift Trucks, Pallet Trucks, Container Handlers	Merther Tidwell, Wales
Komatsu	Hydraulic excavators between 13t -18t	Durham
Hyster	Construction Equipment	Graigavon, Northern Ireland

Source: CEA 2005

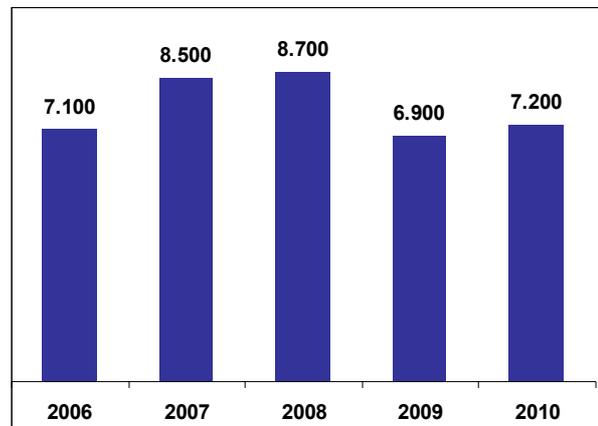
¹⁴ German Trade & Invest, 08.08.2011



Total Employment 2006 – 2010

Im ersten Krisenjahr 2009 haben die britischen Baumaschinen-Unternehmen rd. 1.800 Arbeitsplätze angebaut (- 21%).

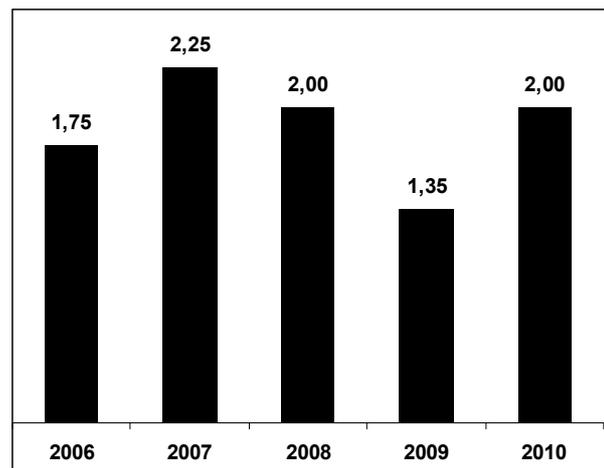
In 2010 ist die Branchenbeschäftigung gringfügig gestiegen (+ 300 Arbeitsplätze). Damit lag der Beschäftigung in etwa auf dem Niveau von 2006.



Source: Sector information from United Kingdom (Oct. 2011)

Turnover (Sales) 2006 – 2010 (Billion £)

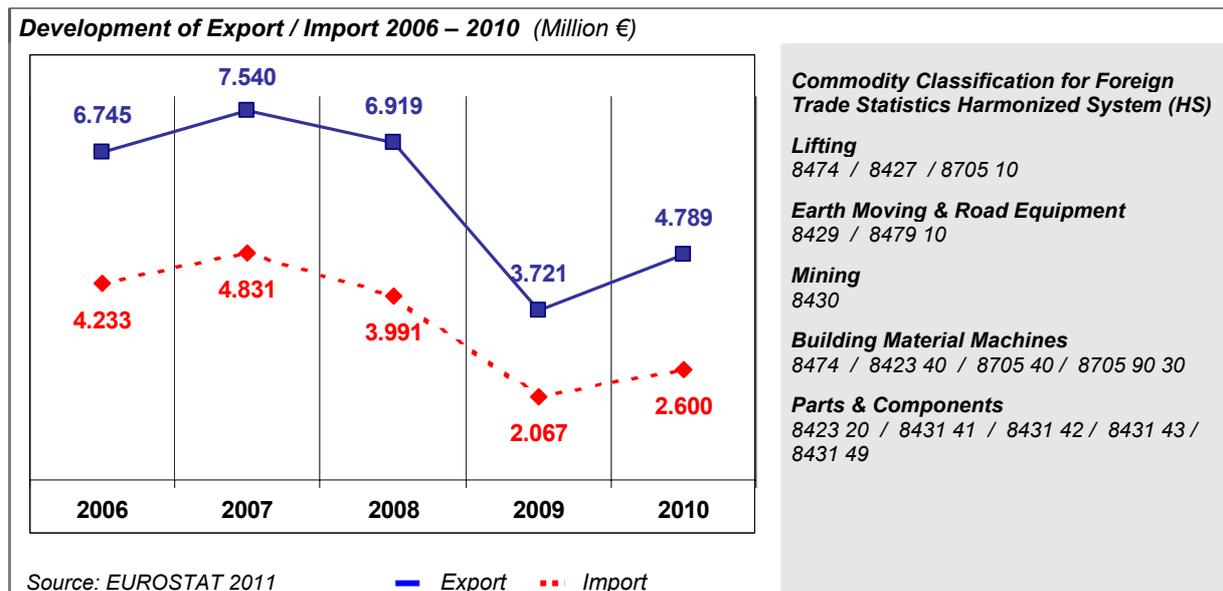
Der Absturz beim Branchenumsatz in 2009 (- 0,65 Mrd. £ / - 33 %) hat sich in 2010 nicht fortgesetzt. Im Gegenteil: der Branchenumsatz hat sich in 2010 sehr schnell erholt und erreichte in diesem Jahr schon wieder den Vorkrisenstand aus dem Jahr 2008.



Source: Sector information from United Kingdom (Oct. 2011)

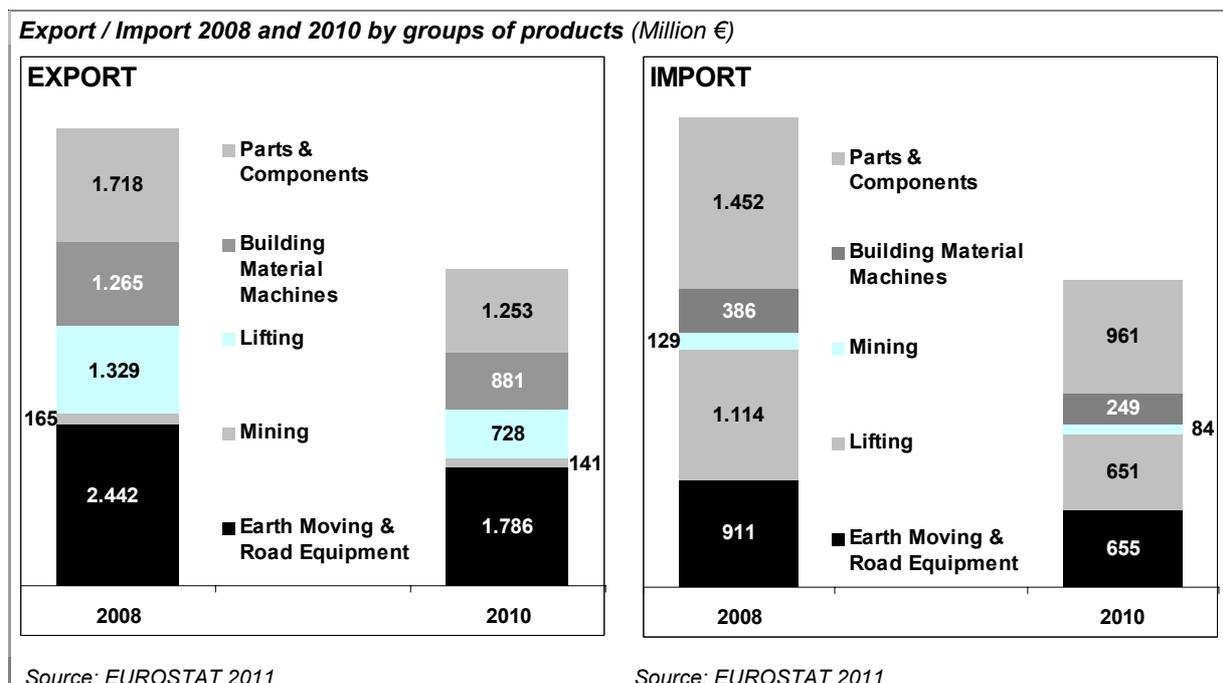
Außenhandel

Die britische Bau- und Baustoffmaschinenindustrie ist eine sehr stark exportorientierte Branche und daher für europäisch-globale Marktschwankungen besonders anfällig. Diese Exportabhängigkeit hat sich in 2009/2010 mit insgesamt sinkenden Ausfuhren (- 3.198 Mio. € / - 46 %) besonders drastisch bemerkbar gemacht.



Die für Großbritannien wichtigsten Absatzmärkte liegen außerhalb der Europäischen Union. 2008 wurden Maschinen im Wert von 3,7 Mrd. € nach außerhalb Europas abgesetzt; in der EU27 waren es nur 3,3 Mrd. €. Auch bei der Exportbelegung in 2010 spielen die Weltmärkte die maßgebliche Rolle. Während die Exporte nach außerhalb Europas im Jahreszeitraum von 2009 nach 2010 um rd. 900 Mio. € (von 2.061 Mio. € auf 2.983 Mio. €) steigen konnten, waren es im EU-INTRA-Handel nur 150 Mio. € (von 1.661 Mio. € auf 1.807 Mio. €).

Bei den Maschinenimporten nach Großbritannien ergibt sich ein umgekehrtes Verhältnis im Hinblick auf die Lieferregionen. In 2010 kamen 67 % der Einfuhren aus der EU27 (1.743 Mio. €) und nur 857 Mio. € von außerhalb Europas.





Der wirtschaftliche Krisenverlauf seit 2008 und die europaweit unternommenen Maßnahmen der wirtschaftlichen und beschäftigungspolitischen Krisenbewältigung besitzen nicht nur länderunterschiedliche Ausprägungen, sondern auch strukturelle Komponenten bezogen auf die Größe, Produktpalette und Marktposition von Unternehmen. Insgesamt ist festzustellen, dass die zumeist konzernzugehörigen Mittel- und Großbetriebe bis 2011 schneller und erfolgreicher aus der Krise heraus gekommen sind, als die Vielzahl der Klein- und Kleinstbetriebe, die wiederum in Südeuropa die Struktur der Branche dominieren. Gewerkschaften und ArbeitnehmerInnen haben daran einen großen Anteil. Insbesondere die Instrumente der Arbeitszeitflexibilisierung und der Kurzarbeit wurden wo möglich intensiv angewendet. Insgesamt wurde ein wirkungsvolles Spektrum von betrieblichen Handlungsansätzen von den Interessenvertretungen in den Unternehmen umgesetzt. Dazu zählen unter anderem.

- Abbau von Zeitkonten und Überstunden
- Vorruhestandsregelungen
- Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit
- Frühverrentung und Ausstiegsmaßnahmen für ältere Arbeitnehmer
- Betriebsvereinbarungen zur Beschäftigungssicherung

Beim Krisenmanagement in den Unternehmen gehen die betrieblichen Erfahrungen allerdings auch auseinander: Diese reichen von geforderten Zugeständnissen bei der unbezahlten Freistellung von der Arbeit bis hin zu direkten Lohnkürzungen und Angriffen auf das Tarifvertragssystem (vgl. Spanien und die Tschechische Republik) bis hin zur erfolgreichen Verhandlung langfristig ansetzender Betriebsvereinbarungen zur Beschäftigungssicherung – in einzelnen Betrieben (z.B. bei der BOMAG und bei der Liebherr-Gruppe) auch gekoppelt mit Maßnahmen zur Begrenzung von Überstunden und Leiharbeit.

Die betrieblichen Notlagen aus der Krise, das interessenvertretungspolitische Handeln und die nach vorn gerichteten Weichenstellungen für die Rückkehr zu guten Standards und den Wiederaufbau von regulärer Beschäftigung haben wir für die im COPERNICUS – Netzwerk vertretenen Unternehmen im Sinne von „best practices“ nachfolgend dokumentiert¹⁵. Damit wollen wir die große Spannbreite der betrieblich behandelten Themen und Aktionen deutlich machen.

Die nachfolgend exemplarisch dokumentierten Beispiele zur betrieblich-gewerkschaftlichen Interessenvertretung bei der BOMAG (DE), Liebherr Bischofshofen (AT); Caterpillar (BE), Liebherr (DE); Palfinger (AT), METSO (FI), Sandvik (SE, FI) zeigen, dass interessenvertretungspolitische Erfolge in den Unternehmen auch unter Krisenbedingungen möglich sind.

Betriebsräte und Gewerkschaften konnten u.a. erreichen:

- Betriebliche Regelungen zur Anwendung von Kurzarbeit
- Finanzielle Aufstockungen in den Unternehmen zum Kurzarbeitergeld
- Forcierung von Weiterbildung und Qualifizierung in der Kurzarbeit
- Unterstützungsmaßnahmen für strategische Zulieferer in der Krise
- Vereinbarungen zu Equal Pay bei der Beschäftigung von Leiharbeitnehmern
- Regulierung der Leiharbeiterbeschäftigung im Unternehmen
- Vorrangmaßnahmen zur Wiedereinstellung von in der Krise entlassenen Arbeitnehmern
- Initiativen für energie- und ressourceneffiziente Produktion und Produkte
- Abschluss von Vereinbarungen zur mittelfristigen Beschäftigungssicherung

¹⁵ Grundlage sind die Präsentationen und Diskussionsbeiträge aus den zwei COPERNICUS - Workshops vom Mai und Oktober 2011



Sowohl wirtschaftlich wie auch beschäftigungspolitisch können wir heute feststellen, dass viele mittlere und große Unternehmen den Kriseneinbruch von 2008/2009 – den betrieblichen Kennziffern wie Produktion, Umsatz, Beschäftigung zufolge – ohne langfristig wirkende Strukturbrüche überstanden haben. Die betrieblich zu bewältigenden Risiken aus der in 2011 wieder unsicherer gewordenen aktuellen wirtschaftlichen Situation in Europa bleiben allerdings in der nahen Zukunft bestehen.

Über allem steht die Frage, wie die Branche reagieren wird, wenn sich die Euro-Schuldenkrise der Länder zu einer 2. Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise ausweiten wird. Die Haltelinien aus der 1. Krise sind jetzt aufgebraucht und stehen dann nicht mehr zur Verfügung. Oder wie ein Teilnehmer der COPERNICUS - Abschlusskonferenz es formulierte: „Wenn die nächste Krise ankommt, verfügen wir über keine Sicherungsinstrumente mehr, um die dann von Unternehmen erneut geforderten materiellen Zugeständnisse und Entlassungen zu verhindern.“

Über die BOMAG

- Weltmarktführer auf dem Sektor der Verdichtungstechnik
- Ca. 500 Millionen Umsatz im Jahr 2011
- Ca. 2.000 MitarbeiterInnen weltweit (davon 1. 300 in Deutschland und ca. 75 Auszubildende)
- Produktparten: Compact Equipment, Asphaltbau, Erdbau, Deponiebau

Die BOMAG GmbH gehört heute zur französischen FAYAT-Group (2,7 Mrd. € Umsatz, ca. 18.000 Beschäftigte, 118 Firmen weltweit)

In 2010 stand FAYAT auf Platz 32 in der Rangliste der weltgrößten 50 Konzerne im Bau- und Baustoffmaschinen-Sektor

Betriebliche Interessenvertretung

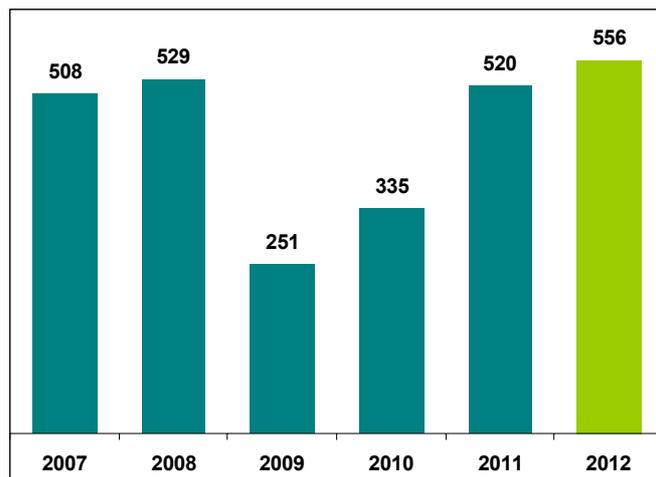
- Betriebsrat: 15 Kollegen/innen
- Gewerkschaftliche Vertrauensleute / IG Metall: 42 Kollegen/innen
- Jugend- und Auszubildendenvertretung: 5 Kollegen/innen
- Aufsichtsrat: 2 Kollegen

Auswirkungen der Krise und Arbeitnehmerhandeln zur Krisenbewältigung in der BOMAG

Die wirtschaftliche Krise traf die BOMAG unvorbereitet im direkten Anschluss an das beste Geschäftsjahr 2008 mit einem Rekordumsatz von 529 Mio. €. Im Jahr 2009 dann der dramatische Umsatzeinbruch von minus 52,6 %.

Von diesem Rückgang hat sich das Unternehmen erst ab dem Frühjahr 2010 wieder erholt. Im laufenden Jahr 2011 wird voraussichtlich das Umsatzergebnis auf Vorkrisenniveau wieder erreicht. 2012 soll der Umsatz dann das Rekordergebnis von 2008 deutlich übersteigen.

Turnover 2007 - 2011 / Forecast 2012 (million €)



Source: BOMAG

Im gesamten Jahr 2009 konzentrierte sich die Betriebsratsarbeit auf das Krisenmanagement zur Sicherung der Arbeitsplätze bei ungewissen Perspektiven über den weiteren Krisenverlauf.

Zielsetzungen und Maßnahmen zur Krisenbewältigung in 2009	
Ziele für das Unternehmen	Kosten dem Umsatz anpassen – mit Personalabbau
Position des Betriebsrats	Kosten dem Umsatz anpassen – aber ohne Personalabbau
Geschäftsführung fordert massiven Stellenabbau	Wesentliche Eckpunkte der Vereinbarung waren: <ul style="list-style-type: none"> ○ 30 Wochen erhöhte Arbeitszeit (max. 40 Std.) ○ Beschäftigungssicherung (keinen Kündigungsschutz hatten Leiharbeiter/innen und befristet Beschäftigte)
Kündigung der BV Flexibilisierung der Arbeitszeit	
Verhandlungen zur Beschäftigungssicherung werden aufgenommen	

Ergebnis	Vereinbarung einer Beschäftigungssicherung für ein Jahr (bis zum 31.12.2009) im Volumen von ca. 5,4 Mio. € mit den Elementen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Interessenausgleich und Sozialplan ○ Gründung einer Beschäftigungs-Transfergesellschaft mit einer Beschäftigungsdauer für max. 12 Monate 113 Beschäftigte wurden im Krisenjahr 2009 entlassen
-----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Die in 2009 durchgeführte Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung und Krisenbewältigung waren ein Mix von Personalmaßnahmen und internen Umstrukturierungen in Arbeit und Produktion. Die wichtigsten Instrumente für den Betriebsrat waren:

- Inanspruchnahme der gesetzlichen Kurzarbeit
- Abbau von Arbeitszeitkonten und Urlaub
- Schichtreduzierungen
- Interne Versetzungen
- Weiterbildungsangebote
- Vorruhestandsregelungen
- Rückholung von Auswärtsvergaben

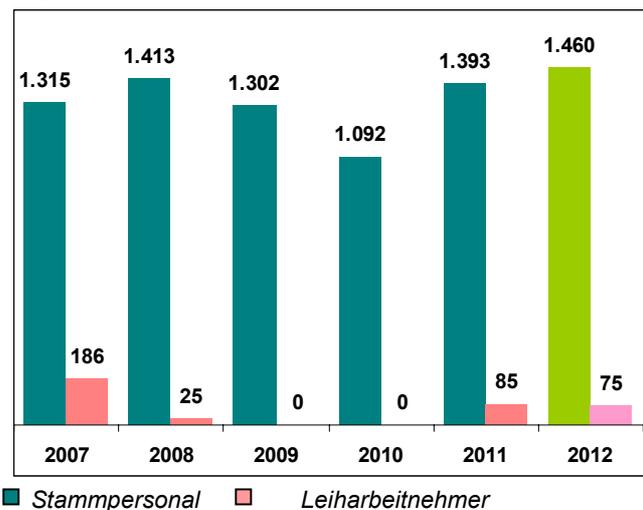
Auswirkungen der Krise auf die betriebliche Beschäftigung

In 2009/2010 waren rund 400 Arbeitnehmer von der Personalreduzierung betroffen. Die Zahl der Leiharbeiter ging von 186 (in 2007) auf Null in 2009. Aber auch im Bereich der Stammbeschäftigung wurden insgesamt rund 300 Stellen gestrichen.

Bis zu 80 % der Beschäftigten befanden sich zeitweise in Kurzarbeit. Um die finanziellen Belastungen gering zu halten, wurde das Kurzarbeitergeld vom Betrieb aufgestockt.

Mit der anziehenden Konjunktur sind bis 2011 etwa 300 Arbeitsplätze wieder neu besetzt worden. Vorrang hatten dabei die zuvor in der Krise entlassenen Beschäftigten. Der Einsatz von Leiharbeit erfolgt jetzt mit einer festgelegten Höchstzahl.

Employment 2007 - 2011 / Forecast 2012



Source: BOMAG

Erst ab Frühjahr 2010 wurde die Erholung der Konjunktur bei der BOMAG spürbar.

Die wirtschaftliche Erholung wurde zeitgleich für den Wiederaufbau der Stammbeschäftigung genutzt. Insbesondere mit folgenden Einzelmaßnahmen:

- ehemalige Kollegen/innen wurden zum Teil in der Kündigungsphase wieder eingestellt
- die ausgezahlte Abfindung wurde nicht zurückgefordert
- alle Rechte wurden anerkannt (z.B. Betriebszugehörigkeit)
- ca. 90 % der Kollegen/innen sind bis heute wieder eingestellt worden

Eine Konsequenz aus der Krise: Der Betriebsrat regelt den zukünftigen Einsatz von Leiharbeit mit einem verbindlichen Rahmen für die nächsten Jahre.

Vereinbarung zur Leiharbeit

Bis 2009 bestanden folgende Beschäftigungsbedingungen für Leiharbeitnehmer:	<ul style="list-style-type: none"> ○ ca. 50% weniger Entgelt ○ sofortige Kündigung ○ 60% Arbeitslosengeld
BR befürchtet Ausweitung der Leiharbeit nach Bewältigung der Krise BR beschließt: neue BV Flexibilisierung der Arbeitszeit nur in Verbindung mit einer Regelung zur Leiharbeit	Verhandlungen wurden aufgenommen über: <ul style="list-style-type: none"> ○ gleicher Lohn für gleiche Arbeit ○ Begrenzung der Anzahl der Leiharbeitnehmer/innen ○ Begrenzung der Einsatzdauer ○ Förderung von Stammarbeitsplätzen
Erfolg der Betriebsratsarbeit: Abschluss einer Betriebsvereinbarung (BV) Flexibilisierung der Arbeitszeit und BV Leiharbeit	Eckpunkte der BV Leiharbeit: Gleiches Entgelt wie Stammebelegschaft Max. 75 Leiharbeitnehmer/innen <ul style="list-style-type: none"> ○ befristet für 12 Monate – danach: ○ Übernahme in Beschäftigung <u>oder</u> ○ Keine erneute Beschäftigung in der BOMAG

1. Resumee nach 9 Monaten:

Einstellungen von 30 Leiharbeitnehmer/innen in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis

Perspektiven, Trends und Entwicklungen in 2012

- BOMAG plant die Ausweitung seiner Produktpalette und weiteres Wachstum für 2012
- Die Produktionsausweitung wird zeitgleich zum Beschäftigungsaufbau mit Einstellungen auf regulären Arbeitsplätzen führen.
- Die Zahl der Stammbeschäftigten wird in 2012 voraussichtlich höher sein als in 2008 und damit einen Rekordwert für das Unternehmen erreichen.
- Die Erfahrungen aus dieser Krise haben dazu geführt, dass der betriebliche Umgang mit der Leiharbeit vorausschauend geregelt worden ist. So wurde die Zahl der Leiharbeitnehmer auf max. 85 mit einem betrieblichen Einsatz von max. 12 Monaten begrenzt. Spätestens nach Ablauf dieser Frist muss eine Übernahme in ein reguläres Arbeitsverhältnis erfolgen.

Risiken bleiben bestehen:

- Turbulenzen an den Finanzmärkten
- Unruhen in den nordafrikanischen Ländern
- Rückläufige Nachfrage in Europa

Bilanz des Betriebsrats

Das Krisenhandeln des Betriebsrats hat bewiesen, dass aus der Kombination und gleichzeitigen Anwendung der verschiedensten Instrumente – insbesondere Zeitkontenabbau, Kurzarbeit, Beschäftigungssicherung – die größten Wirkungen für den langfristigen Erhalt von Arbeitsplätzen entstehen.



Über das Liebherr - Werk Bischofshofen

- Das LIEBHERR Werk Bischofshofen GmbH gehört zur Baumaschinensparte des deutschen LIEBHERR-Konzerns
- Ca. 310 Millionen Umsatz im Jahr 2010
- Zur Zeit ca. 930 MitarbeiterInnen (davon 850 Stammbeschäftigte und 80 Leasingkräfte)
- Hauptprodukte: Radlader (und Vertrieb von Baumaschinen)

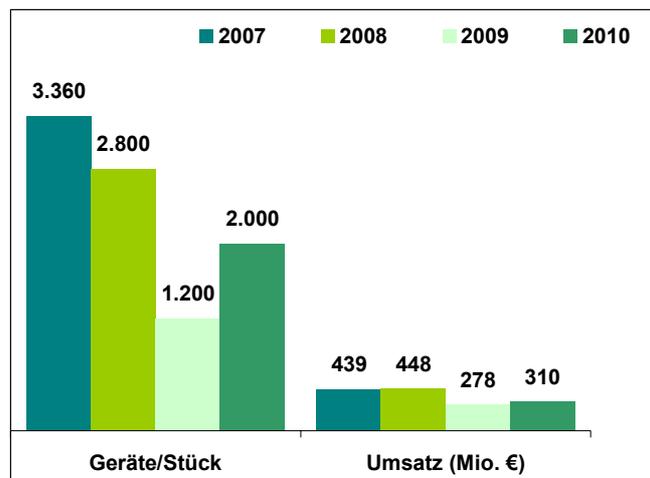
Wirtschaftliche Auswirkungen der Krise

Auf dem Tiefpunkt der wirtschaftlichen Krisenentwicklung in 2009 produzierte das Werk rd. 1.200 Maschinen. Das waren nur noch 1/3 der Produktion von 2007.

In der Folge verringerte sich der Umsatz um rd. 50 % von 439 Mio. € (in 2007) auf nur noch 278 Mio. € in 2009.

Die seit 2010 eingeleitete Wende bei Produktion und Umsatz hat sich in 2011 fortgesetzt. Das Liebherr-Werk Bischofshofen ist wieder auf Wachstumskurs.

Turnover 2007 - 2011 / Forecast 2012 (million €)



Left: machines/units
Source: Liebherr

Right: Turnover (Mio. €)

Der wirtschaftlicher Krisenverlauf im zeitlichen Überblick

Kontinuierlicher Rückgang der Aufträge im gesamten Krisenzeitraum bis zu 65 %

Feb 2008	Erste Gespräche über Auftragsrückgang wurden geführt
Apr 2008	Überstunden wurden vollständig auf Null zurückgefahren
Mai – Jul 2008	Abbau des Leasingpersonals
Jul – Okt 2008	Abbau von Zeitguthaben und Urlaubsresten
01.Okt. 2008	Beginn Kurzarbeit und Entsendung von 43 Mitarbeitern in ein Schwesternwerk
01. Dez. 2009	Vereinbarung über Bildungskarenz von 43 Mitarbeitern bis Mai 2010

Anfang des Jahres 2010 Auftragseingang steigend

Mai 2010	Umstellung auf Vollzeit (Keine Kurzarbeit mehr)
01. Jun 2010	Auslaufen des Vertrages der Kurzarbeit
Ab Jun 2010	Kontinuierlicher Aufbau Leasingmitarbeiter und der Zeitkonten

Auftragseingänge wieder beinahe auf Niveau von vor der Krise

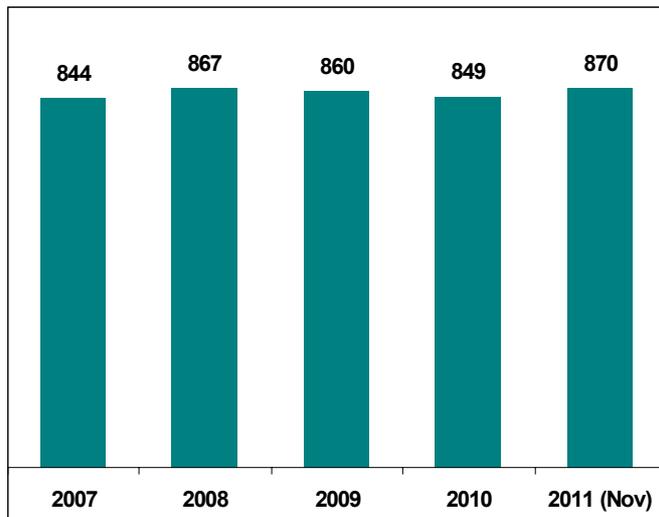
Beschäftigungspolitische Auswirkungen

Massiver Personalabbau konnte bei Liebherr Bischofshofen vermieden werden. Trotz niedrigerer Produktion konnten die Arbeitsplätze über den gesamten Krisenzeitraum hinaus im Unternehmen gehalten werden.

Die vom Betriebsrat verhandelten Maßnahmen zur Überbrückung des Produktions- und Arbeitsausfalls haben beschäftigungssichernd gewirkt.

In 2011 wird sogar ein leichter Zuwachs bei der Beschäftigtenzahl über das Niveau von 2008 hinaus erreicht.

Employment 2007 – 2011 (Nov)



Source: Liebherr

Strategien und Krisenhandeln des Betriebsrats

Hauptforderung der Arbeitnehmervertretung: Kein Personalabbau!

Forderungen des Arbeitgebers:	Position des Betriebsrat:
<ul style="list-style-type: none"> ○ Kurzarbeit ○ Entsendung von Mitarbeitern ○ Bildungskarenz ○ Aussetzverträge ○ Flexiblere Arbeitszeitmodelle (mit geringen Überstundenzuschlägen) ○ Als letztes Mittel Kündigungen 	<p>Zustimmung für folgende Maßnahmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Kurzarbeit zur Krisenbewältigung ○ Entsendung von Mitarbeitern ○ Bildungskarenz <p>Ablehnung für:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Aussetzverträge ○ Flexiblere Arbeitszeitmodelle (mit geringen Zuschlägen) ○ Kündigungen
<p>Ergebnisse:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kurzarbeit mit erheblichen Zuschlägen ○ Entsendung von Mitarbeitern mit Zuschlägen ○ Bildungskarenz mit Zuschlägen ○ Keine Aussetzverträge ○ Keine flexibleren Arbeitszeitmodelle ohne Zuschläge ○ Keine Arbeitgeberkündigungen

Resümee des Betriebsrats:

Die Maßnahmen, die wir mit der Firmenleitung beschlossen haben, waren die Richtigen und wir sind relativ gut durch diese Krise gekommen!

Perspektiven sowie Trends und Entwicklungen in 2011

- Derzeit gute Auftragssituation - Auslastung des Betriebs bis Ende 2011 gewährleistet.
- Arbeitgeber fordert mehr Flexibilität ein (mit geringen Zuschlägen); dies wird ein zentrales Thema bleiben
- Arbeitgeber setzt vermehrt auf Leasingpersonal
- Unsicherheiten 2012 sind groß (Euro-Schuldenkrise usw.)



About Caterpillar Inc.

Caterpillar (USA) is the world's leading manufacturer of construction and mining equipment, diesel and natural gas engines, industrial gas turbines and diesel-electric locomotives. Nach dem Zukauf von Bucyrus International im Juni 2011 ist Caterpillar auch einer der größten Hersteller für Bergbaumaschinen.

The construction and mining machine production includes: backhoe loaders, small wheel loaders, small tracktype tractors, skid steer loaders, multi-terrain loaders, mini excavators, compact wheel loaders, select work tools, small, medium and large track excavators, wheel excavators, medium wheel loaders, medium track-type tractors, track-type loaders, motor graders and pipe layers. Caterpillar ist weltweit an mehr als 240 Standorten in über 50 Ländern vertreten.

In 2010 stand Caterpillar wie schon in den Vorjahren aus Rang 1 der weltweit größten Hersteller von Baumaschinen

Sales and revenues for 2010 were \$ 42.588 billion, up \$ 10.192 billion, or 31 percent, from \$ 32.396 billion in 2009. Machinery sales volume was up \$8.795 billion primarily due to higher end-user demand and the absence of dealer inventory reductions that occurred in 2009. Engines sales volume increased \$ 592 million, primarily because of higher sales of engines for electric power and industrial applications partially offset by lower sales of engines for marine and petroleum applications

Caterpillar aus Wachstumskurs - Umsatzrekord in 2011

The outlook for 2011 sales and revenues and profit has improved. Total company sales and revenues are expected to be about \$ 58 billion in 2011.

Sales Machinery (million \$)

Caterpillar Inc.	2009	2010
Total	18.148	27.767
<i>thereof</i>		
North America	6.993	10.419
Latin America	2.555	4.292
EAME	4.112	5.574
Asia / Pacific	4.488	7.482
<i>EAME: Europe, Africa, Middle-East</i>		
<i>Source: Caterpillar Inc., Earnings Release 3Q 2011 / 4Q 2010</i>		

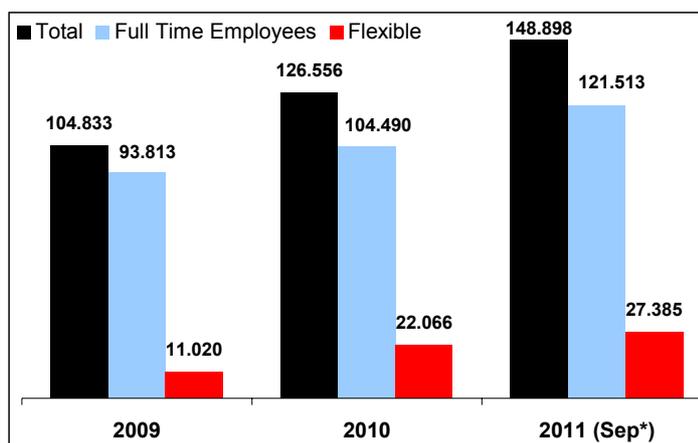
The preliminary outlook for 2012 sales and revenues is based on improving, but slow growth in the developed parts of the world with continuing improvement in sales from what are currently low levels. Growth in developing countries in 2012 is expected to be similar to 2011, supporting higher sales of our products and services. We expect sales and revenues to improve 10 to 20 percent from the 2011 outlook of about \$ 58 billion.

Global Workforce 2009 - 2011

Nach der Massenentlassung von rd. 24.000 Beschäftigten in 2008/2009 weltweit hat Caterpillar in 2009 rd. 21.000 und in 2010 (bis Sep) nochmals über 22.000 Beschäftigte eingestellt.

*) Acquisitions, primarily Bucyrus added 12.397 employees

Source: Caterpillar Inc., Earnings Release, 3Q 2011 / 4Q 2010



Temporary and agency work on the rise at Caterpillar

Caterpillar, the industrial equipment giant, increased its flexible workforce by 50% between June 2010 and June 2011 USA: In a recent release, Caterpillar reported that demand growth and its investments through the end of June 2011 had resulted in more than 27,000 additional people in its global workforce since the beginning of 2010. About a third were in the United States and two-thirds outside the USA.

However a large part of the new jobs created are temporary, part-time and agency work. Caterpillar is shifting from secure to insecure employment, forcing workers to bear the risk of any downturn in business. Between June 2010 and June 2011, the number of flexible workers doubled, reaching 24,064. As a result, the proportion of flexible workers in Caterpillar's global workforce went up from 14% in June 2010 to 18% a year later. While temporary work jumped by half, full-time employment grew by only 16%. Most of the increase in the number of flexible workers took place in the USA.

During that period, Caterpillar posted a 37 per cent increase in total sales and revenues. Profit per share was up 39% from the second quarter of 2010.

The global expansion of precarious work is a major preoccupation for workers and trade unions. Not only is it driving down wages and impacting on workers' access to social protection. It is also weakening the social fabric and democracy, and the institutions that are necessary to sustain it.

"While we are encouraged that Caterpillar has continued to be successful over the past year, and that success has resulted in additional hiring, we have a growing concern about the increasing percentage of precarious positions that Caterpillar has added" said Dennis Williams, UAW Secretary-Treasurer and Chairperson of the IMF Caterpillar trade union network.

"Precarious work does not contribute to the creation of good, secure jobs and undermines the economic stability needed to boost demand in the world economy".

The IMF together with other global union federations has made the fight against precarious work in all its forms one of its top priorities. They will continue to mobilize against the race to the bottom and push for economic and social policies that put permanent jobs first and restrict temporary and contract work to cases of genuine need.

Sep 28, 2011

Source: International Metalworkers' Federation - IMF
(<http://www.imfmetal.org/index.cfm?n=760>)

Caterpillar Chairman and Chief Executive Officer

Doug Oberhelman

"We were pleased to be able to continue adding jobs - about 4,800 in the third quarter, with more than 2,000 in the United States - as demand for our products and U.S. exports continued to improve. This is a continuation of Caterpillar's strong hiring over the past couple of years. In fact, since the beginning of 2010, we have added more than 30,000 jobs to our global workforce, not including the impact of our acquisitions and divestiture."

Source:
Caterpillar Inc., Earnings Release
3Q 2011



Caterpillar plant in Gosselies (Belgium)

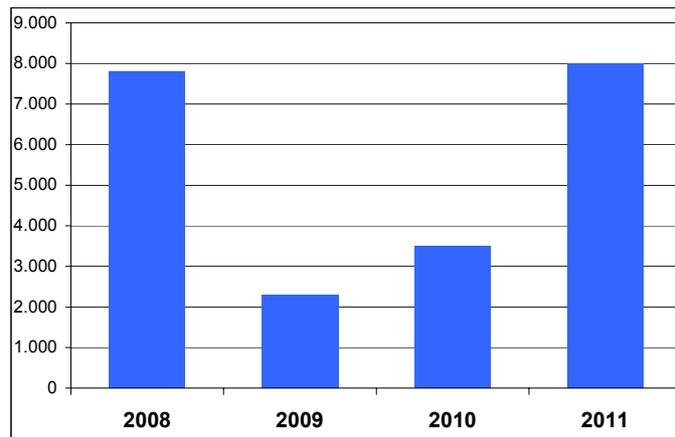
- o Produces wheel loaders for EAMe
- o Produces hydraulic excavators from 25 to 45 tonnes for EAMe
- o From 45 to 100 tonnes global source
- o Produces global source components: bridges, valves, cylinders, gears

Die Produktion von Baumaschinen am größten europäischen Standort von Caterpillar in Belgien hatte sich in 2009 gegenüber dem Vorjahr mit einem Minus von rd. 70% mehr als halbiert.

Die krisenbedingte Unterauslastung der Produktion bestand auch im Jahr 2010.

Erst im laufenden Jahr 2011 werden die Produktionszahlen wieder an den Wert von 2008 heranreichen und diesen voraussichtlich auch übersteigen.

Production 2008 - 2011 (machines / units)



Source: Caterpillar

Im ersten Krisenjahr 2009 wurden im belgischen Hauptwerk in Gosselies etwa 1.000 Arbeitsplätze gestrichen. In 2010 erfolgte dann ein erster Beschäftigungsaufbau. Am Ende 2010 waren es bereits rd. 800 Wieder- und Neueinstellungen. In 2011 wird das Werk voraussichtlich rd. 4.600 Beschäftigte haben – mehr Arbeitsplätze als vor der Krise.

Employment 2006 – 2010

Employees	2006	2007	2008	2009	2010
CSBA: Gosselies	4.185	4.316	4.266	3.245	4.026
CLS: Grinberghem	926	992	1.099	1.011	1.046
CGS: Gosselies	200	207	215	302	331
SOLAR: Gosselies	142	134	142	156	175
CSSB: Gosselies	124	126	142	138	135
Mktg: Fleurus			2	6	3
CCSA: Gosselies	7	9			
CAT Fin Bruxelles				1	
CAT Belgium total	5.584	5.784	5.866	4.859	5.716

Source: ACV-CSC METEA 2011

CRISIS MEASURES

Blue-collar

- Non-renewal of limited-term contracts (700 workers)
- Unemployment payment 4 weeks / 1 week of work
- All workers put into training
- Training courses on demand on some proposed functions

White-collar

- Promotion to part-time
- Possibility of unemployment payment
- Non-renewal of temporary contracts and limited-term contracts
- End of career

- Aggressive competition within the group
- Support for subcontractors providing critical components
- Preparing for recovery

THE RECOVERY

- Steelworkers don't believe in it!
- Suppliers are frightened of Caterpillar's ambition
- Difficult to find qualified workers
- Recruiting of 600 people on limited-term contracts
- Over 100,000,000 € of investments

Danger **TIER 3** end of 2012

New agreement at Caterpillar in Belgium

After several weeks of negotiation, trade unions finally made major breakthroughs that could go down in Caterpillar history.

BELGIUM: Initiated in September 2010, the negotiations have necessitated several meetings with management. Against the background of these negotiations, the wage discrepancies and hiring in the first part of the year of sub-contracted workers from temporary labour agencies and the use of precarious work contracts (Win-Win plan), essentially paid for by the State, which had resulted in a certain number of unsatisfactory tests within the two weeks following the hiring.

The unions' priorities and demands focused first and foremost on improving the wage scale, revising classifications and revaluing trades, and implementing a pre-retirement and end of career scheme. After tough negotiations, the unions obtained a five to seven per cent increase of the starting wage and, for the whole of the workforce, an annual revision of the wage including a fixed percentage and another percentage based on multi-skilling, qualifications and team spirit.

The seniority bonus has been indexed since January 1, 2011 and prolonged to 41 years of service. The agreement provides for a four per cent bonus increase and its development on an annual basis. In addition, all workers now have the possibility of taking pre-retirement at the age of 58 after 37 years of service (38 in 2012) and, under equal conditions, each pre-retirement is replaced by a permanent work contract. The end of career bonus is improved by adding two more years when calculating its amount.

Recognizing that all trades have changed considerably, Caterpillar agreed to carry out an analysis of the various trades in the plant and revalue them in the near future.

The Caterpillar Gosselies plant in Belgium, the largest outside the United States, employs over 4,000 workers. In June 2010, with the support of unions, workers had gone on a 24-hour strike, demanding a wage revaluation that management had rejected.

The new agreement was signed in December 2010 by all unions represented in the plant.

Jan 13, 2011

Source: International Metalworkers' Federation - IMF (<http://www.imfmetal.org/index.cfm?c=25102&l=2>)



Über LIEBHERR – Hydraulikbagger GmbH (Kirchdorf)

Wichtigste Produkte: Hydraulikbagger für Erdbewegung und Materialumschlag, Zweiwegebagger; Dumper, Hydraulikzylinder

Stammebelegschaft: 1.600 Mitarbeiter

Betriebliche Interessenvertretung: 17 Betriebsräte davon 4 freigestellte

Zur Firmengruppe LIEBHERR

- über 120 Gesellschaften auf allen Kontinenten
- 35 Fertigungsstandorte in 16 Ländern auf 4 Kontinenten
- über 85 Vertriebs- und Servicestützpunkte auf allen Kontinenten
- In Deutschland 9 Fertigungsstandorte

Mitarbeiter: 32.979 (31. Dezember 2010)

Umsatz: 7,587 Mrd. EUR (2010)

Produkte: Bagger, Seilbagger, Raupen, Muldenkipper, Baukrane, Mischtechnik, Fahrzeugkrane, Schiffs-, Offshore-, Container-Hafenmobilkrane, Kühl- und Gefriergeräte, Werkzeugmaschinen, Materialflusstechnik, Flugzeugausrüstungen, Verkehrstechnik

Die Liebherr-Gruppe stand 2010 auf Rang 5 der weltweit größten TOP-50 Unternehmen in der Bau- und Baustoffmaschinen-Industrie

Wirtschaftliche und beschäftigungspolitische Entwicklungen in den deutschen Liebherr-Werken in 2009/2010 ¹⁶

Die Firmengruppe Liebherr profitierte im Geschäftsjahr 2010 von der weltweiten konjunkturellen Erholung und kehrte auf ihren Wachstumskurs zurück. Insgesamt nahm der Umsatz um 626,0 Millionen Euro oder 9,0 Prozent auf 7.587 Millionen Euro zu. Dieses Wachstum wurde ausschließlich vom Baumaschinenbereich der Firmengruppe getragen.

Die Verkaufserlöse konnten in diesem Bereich um 655,3 Millionen Euro oder 16,0 Prozent auf 4.744,2 Millionen Euro gesteigert werden.

- Die Verkaufserlöse der Sparte Erdbewegung und Mining stiegen um 602,6 Millionen Euro oder 33,3 Prozent auf 2.412,7 Millionen Euro.
- Die mit Mobil- und Raupenkranen weltweit erzielten Verkaufserlöse stiegen um 47,2 Millionen Euro oder 2,7 Prozent auf 1.811,8 Millionen Euro an.
- Die Sparte Baukrane und Mischtechnik steigerte ihre Verkaufserlöse leicht um 5,5 Millionen Euro oder 1,1 Prozent auf 519,7 Millionen Euro.

Nach dem Rückgang im Vorjahr ist der Anteil der Baumaschinensparten am Gesamtumsatz der Firmengruppe wieder angestiegen, und zwar von 58,6 Prozent auf 62,5 Prozent.

Mit dem Wachstum der Firmengruppe ist auch die Zahl der Beschäftigten in 2010 leicht angestiegen. Weltweit wurden 888 neue Stellen geschaffen, so dass sich die Belegschaft zum Jahresende auf 32.979 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vergrößert hat. In Deutschland waren zum Jahresende 13.767 Personen für Liebherr beschäftigt, 124 weniger als im Vorjahr.

In 2011 wird mit einem weiteren Wachstum gerechnet. So ist der Umsatz in der ersten Jahreshälfte bereits um rund 14 Prozent gestiegen. Dabei ist der Baumaschinenbereich erneut stärker gewachsen als die anderen Produktbereiche. Für das gesamte Geschäftsjahr 2011 wird mit einer Steigerung der Verkaufserlöse um voraussichtlich mehr als 10% gerechnet.

¹⁶ Source: <http://blog.asa24.com/2011/07/firmengruppe-liebherr-kehrt-auf.html>



Entwicklung der Beschäftigung in Deutschland

Manufacturer	Main Products	Employees			
		2008	2009 (Feb)	2010 (Okt)	2011 (Okt)
Liebherr Hydraulikbagger GmbH	Hydraulik- und Mobilbagger, Hydraulikkomponenten	1.602	1.627	1.631	1.502
Liebherr-Werk Ehingen GmbH	Fahrzeugkrane (All-Terrain- Mobilkrane, Gittermastkrane mit Mobil- und Raupen- fahrwerken, Mobilbaukrane, Spezialkrane)	2.520	2.544	2.649	2.693
Liebherr-Werk Biberach GmbH	Turmdrehkrane, Antriebstechnik	2.194	2.223	2.166	2.230
Liebherr Mischtechnik GmbH	Fahrmischer und Mischanlagen	742	747	664	671
GESAMT		7.058	7.141	7.110	7.096

Quelle: MDB/IG Metall, Branchenmonitor 2008 - 2010

Auswirkungen der wirtschaftlichen Krise bei der Liebherr Hydraulikbagger GmbH

Schon im November 2008 kam es zu einem Rückgang bei den Auftragseingängen um 70% sowie zur Stornierung von Kundenaufträgen. Die ersten Maßnahmen in Reaktion auf diesen Produktionsausfall waren:

- Reduzierung des Produktionsprogramms
- Fehlende Auslastung in allen Produktionsbereichen
- Abbau der Leiharbeiter
- Abbau Resturlaub

**Auftragseingänge 2007 – 2011
bei der Liebherr-Hydraulikbagger
GmbH (Kirchdorf)**

Monat	Jahr				
	2007	2008	2009	2010	2011
Januar	236	267	115	173	236
Februar	291	228	129	197	253
März	445	229	69	209	385
April	247	348	110	263	215
Mai	281	176	57	182	192
Juni	272	192	49	186	199
Juli	207	256	102	199	203
August	310	224	64	145	219
September	226	167	81	150	
Oktober	317	208	97	275	
November	291	94	101	227	
Dezember	284	72	171	395	
GESAMT	3.407	2.461	1.145	2.601	1.902
Monat Ø	284	205	95	217	238



Maßnahmen der Interessenvertretung zur Sicherung von Standards und Arbeitsplätzen

Die Grundposition des Betriebsrats war: **Kein Personalabbau!**

Durchführung von Kapazitätsanpassungsvereinbarungen zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat

Ergebnisse der Verhandlungen:

- Abbau der Zeitkonten (ca. 300 Std.)
- (Schichtreduzierung von 2 auf 1 Schicht, teilweise 3 Tage/Woche)
- Versetzungen ins ET-Zentrallager
- Rückholung von Auswärtsvergaben
- Weiterbefristung von auslaufenden Befristungen
- Ab 1.04 2009 Vereinbarung über Kurzarbeit

Im Laufe des Jahres 2009 hat die Krise nahezu alle deutschen Liebherr-Gesellschaften erreicht – Aus diesem Grund kam es zu weiteren Verhandlungen.

Im Dezember 2009:

Abschluss einer Betriebsvereinbarung zur Beschäftigungssicherung

zwischen Konzernbetriebsrat und der Geschäftsführung für den deutschen LH-Konzern

Siehe folgende Seite

Fazit des Betriebsrats

Bei der Liebherr-Hydraulikbagger GmbH konnte durch die vereinbarten Maßnahmen ein Personalabbau verhindert werden:

- Keine Entlassungen
- Keine vorzeitige Beendigung der befristeten Arbeitsverhältnisse (die befristeten Mitarbeiter sind heute alle in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis)

Strategie der Interessenvertretung nach der Krise

- **Weitere Flexibilisierung der Arbeitszeiten** (Verkürzung/Verlängerung der Schichtzeiten)
- **2 - Zeitkonten für alle Mitarbeiter**

Für direkte Mitarbeiter/innen

- (1) Mitarbeiter – Konto: + 150 Std. / - 10 Std. (*freie Verfügung durch den Mitarbeiter*)
- (2) Betriebs-Konto = Beschäftigungssicherung / Flexibilität:
+ 150 Std. / - 140 Std.

Für indirekte Mitarbeiter/innen

- (1) Mitarbeiter – Konto: + 75 Std. / - 10 Std. (*freie Verfügung durch den Mitarbeiter*)
- (2) Betriebs-Konto = Beschäftigungssicherung / Flexibilität:
+ 75 Std. / - 140 Std.

Kontenaufbau: Die Zeit über der täglichen Sollarbeitszeit fließt 50:50 in die 2 Konten

Perspektiven, Trends und Entwicklungen in 2011

- Erholung der Auftragseingänge bereits Anfang 2010 und kontinuierliche Steigerung Monat für Monat
- Schnellere Erholung als erwartet
- Seit Ende 2010 bis heute hat sich der Aufwärtstrend weiter stabilisiert
- Die Auftragseingänge liegen zur Zeit auf einem guten Niveau
- Die Beschäftigung wird wieder wachsen



A n h a n g B E T R I E B S V E R E I N B A R U N G

Handlungsmöglichkeiten des Betriebsrats am Beispiel der Konzernbetriebsvereinbarung zur Beschäftigungssicherung bei Liebherr

Ziel der Konzernbetriebsrates

Alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten auszuschöpfen, um betriebsbedingte Kündigungen zu vermeiden

Erst - Maßnahmen zur Vermeidung betriebsbedingter Kündigungen

Zurückführung der Personalkapazitäten auf Tarifniveau

- Zurückführung von Überstunden
- Zurückführung der Arbeitszeiten auf das tarifliche Niveau (7Std.)
- Zurückführung von 38/40 Std. Verträgen
- Abbau Zeitguthaben aus den Zeitkonten
- Wegfall von Schichten
- Innerbetriebliche Versetzungen

Teilzeitinitiative

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ Vollzeitarbeitsplätze mit Teilzeitkräften besetzen (für Mitarbeiter die an Teilzeit interessiert sind)
2 Mitarbeiter (MA) teilen einen Vollzeitplatz
Einmaliger finanzieller Ausgleich (1. Jahr lang / 20% der monatlichen Bruttodifferenz) ○ Der MA. wird bei Rückkehr auf Vollzeitarbeitsplatz bevorzugt berücksichtigt | <p><u>Rechnung / Beispiel:</u>
 Vollzeit 3000 €
 Teilzeit 2000 €
 Differenz 1000 €
 20 % von 1000 € = 200 € * 12 Monate = 2400 €</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Freistellungsinitiative

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Sonderurlaub/ Sabbaticals (für interessierte Mitarbeiter)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Zeit kann vor- oder nachgearbeitet werden ○ 50% Entgelt für den gesamten Zeitraum der Freistellung und der Vor- bzw. Nacharbeit (+ finanziellen Ausgleich) ○ Bei Beendigung der Freistellungsphase haben die Mitarbeiter Anspruch auf einen der bisherigen Beschäftigung vergleichbaren Arbeitsplatz | <p>Finanzieller Ausgleich:</p> <p>(1) 20% des reduzierten Entgelts für max. 12 Monate; Zuschuss wird monatlich bezahlt
 <u>Beispiel:</u>
 Vollzeit 3000 €
 reduziertes Entgelt 50 % ergibt 1500 €
 Differenz 20% von 1500 € = 300 € monatlicher Zuschuss</p> <p>(2) 15% des reduzierten Entgelts für bis zu 24 Monaten (wenn <u>Qualifizierung</u> in der Freistellung stattfindet); Zuschuss wird monatlich ausbezahlt
 <u>Beispiel:</u>
 Vollzeit 3000 €
 reduziertes Entgelt 50 % ergibt 1500 €
 Differenz 15% von 1500 € = 225 € monatlicher Zuschuss</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Weitere Maßnahmen

- Zurückführung des Leasingpersonals
- Nichtverlängerung bzw. Kündigung von Auswärtsvergaben



(Konzernbetriebsvereinbarung zur Beschäftigungssicherung)

Anwendung Kurzarbeit

- Kurzarbeit mindestens für einen Zeitraum von 18 Monaten
Während der Kurzarbeit sollen, soweit möglich und sinnvoll, Qualifizierungsmaßnahmen angeboten werden. Die Mitarbeiter sind gehalten, diese Angebote zu nutzen

Vorruhestandsregelung für ältere Mitarbeiter

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ Mitarbeitern, die in einem Zeitraum von bis zu zwei Jahren eine gesetzliche Altersrente beanspruchen können, soll ein vorgezogener Ruhestand angeboten werden.
In der Regel ab Alter 61 | <p><u>Finanzielle Leistungen:</u>
82% vom bisherigen Entgelt
plus Abfindungsbetrag
plus Turboprämie</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Angebot von Aufhebungsverträgen

- Die LH-Gesellschaften werden auf Mitarbeiter zugehen und diesen die Aufhebung des Arbeitsverhältnisses gegen Zahlung einer Abfindung anbieten.
- An einer Aufhebung des Arbeitsverhältnisses interessierte Mitarbeiter werden ebenfalls berücksichtigt, soweit sie in Bereichen mit Unterauslastung beschäftigt sind.

Personeller Kapazitätsausgleich zwischen den deutschen LH-Gesellschaften

Vorübergehende Versetzungen von Mitarbeitern in besser ausgelastete LH- Gesellschaften (auf Freiwilligkeit des Mitarbeiters)

- Bei gleichem Entgelt
- Wegegeld oder Firmenfahrzeug bei Fahrgemeinschaften
- Fahrzeitausgleich (durch bezahlte Freistellung oder Barzahlung).

Ausgelernte und ehemalige Auszubildende

Die deutschen LH-Gesellschaften werden alle Anstrengungen unternehmen, auslernende sowie ehemalige Auszubildende zumindest befristet zu übernehmen bzw. weiter zu beschäftigen.

- Teilzeitbeschäftigung
- Befristete Übernahme in anderen Liebherr-Gesellschaften
- Angebot einer Fortsetzung einer weiteren Ausbildung
- Angebot eine weitere schulische Ausbildung oder ein Studium zu absolvieren.

Verfahren zur Erreichung eines Interessenausgleichs

Sollten trotz Ausschöpfung vorstehender Maßnahmen Personalanpassungen unausweichlich sein:

- Informiert die Geschäftsleitung den Betriebsrat umfassend über die geplante Betriebsänderung;
- Die Auftragslage, die künftigen Aussichten, die alternativen Handlungsmöglichkeiten sind zu beraten;
- und ein Interessenausgleich zu vereinbaren.
- Der Tarifvertrag Beschäftigungssicherung muss Gegenstand der Verhandlung sein.

Quelle: Konzernbetriebsrat LIEBHERR

Über PALFINGER

Palfinger ist ein international führender Hersteller bei hydraulischen Hebe-, Lade- und Handlingsysteme für Nutzfahrzeuge

- Nr. 1 bei Knickarmkränen, Forst- und Recyclingkränen sowie Hakengeräten
- Nr. 2 bei Ladebordwänden und Mitnahmestaplern
- Führend bei Eisenbahn-Systemlösungen im High-Tech-Bereich

Die Gruppe hat 27 Produktionswerke weltweit, davon: in Österreich (3), Deutschland (4), Niederlande, Großbritannien, Italien, Frankreich, Slowenien, Rumänien (je 1), Kroatien, Bulgarien (je 2), Kanada (1), USA (5), Brasilien, China, Vietnam, Indonesien (je 1)

Globales Vertriebs- und Servicenetzwerk (weltweit über 200 Generalimporteure/Händler und 4.500 Vertriebs- und Servicestützpunkte)

Globale Beschaffung, Produktion und Montage (27 Fertigungs- und Montagestandorte)

Produkte: Lkw-Knickarmkrane, Teleskopkrane; Forst- und Recyclingkrane; Lkw-Aufbauten; Marine-Krane (inkl. Davit-Krane); Krane für Offshore-Windkraftanlagen; Hakengeräte; Eisenbahnsysteme; Mitnahmestapler; Ladebordwände und Personenlifte; Hubarbeitsbühnen; Stiff boom Krane

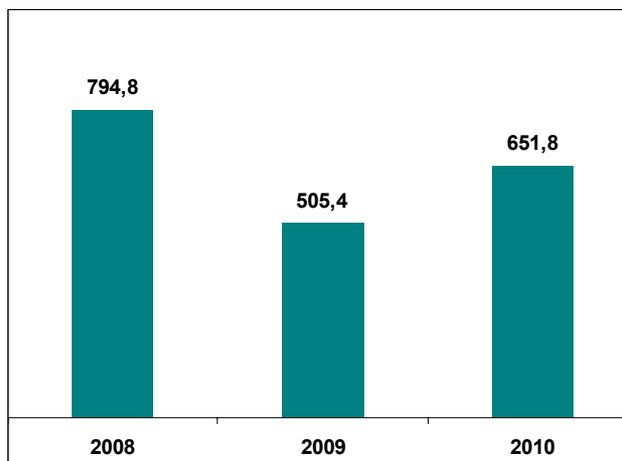
In 2010 stand PALFINGER auf Rang 31 der 50 weltweit größten Bau- und Baustoffmaschinen-Konzerne

Wirtschaftliche Auswirkungen der Krise

Ausgehend von einem Umsatz von rd. 795 Mio. € in 2008 sank dieser bis Ende 2009 auf nur noch rd. 505 Mio. € (= minus 36,5%).

Die wirtschaftliche Erholung in 2010 machte sich auch für Palfinger bemerkbar: Der Umsatz stieg in diesem Jahr um rd. 150 Mio. €. Das war ein Jahresplus von fast 22 %. Damit konnte der Umsatzverlust in 2009 (gegenüber 2008) zur Hälfte ausgeglichen werden.

Turnover 2008 – 2010 (million €)



Source: Palfinger

Der wirtschaftlicher Krisenverlauf im zeitlichen Überblick

2008: Bestes Halbjahr der Geschichte

Aber: Rückgang des Umsatzes von 60% zum Jahresende

Jan. 2008	Erste Stornierungen, Rückgänge (va. Spanien, Irland, England)
Juni 2008	Sichtbare Krisensituation
Juli – Sep. 2008	Abbau des Leasingpersonals
Sep. 2008	Abbau von Zeitguthaben und Urlaubsresten
Okt. 2008	Verhandlung Kurzarbeit bzw. Kündigungen/Sozialplan
Nov. 2008	Abschluss Sozialplan für 100 MA, Sozialpartnervereinbarung Kurzarbeit

Jan. 2009	Start Kurzarbeit, bis max. 40%
2009	Umsetzung Kündigungen, Kurzarbeit bis Mitte 2010
Mitte 2009	Sehr langsame Erholung am Markt spürbar
Beginn 2010	Langsames Ausgleiten Kurzarbeit, Markterholung
Ende 2010	Vollbetrieb, max. 2-Schicht, Niveau ca 2004

Herausforderungen und Zielsetzungen für den Betriebsrat

- Erhaltung möglichst aller Arbeitsplätze (fix)
- Kurzarbeitsmodell (beinahe) ohne Einkommensverluste
- Kündigungen sozialverträglich
- Ausbildungsinitiative während Kurzarbeit
- Strategische Ausrichtung Flexibilität (Kriseninstrument)

Entwicklung der Beschäftigung 2006 – 2010

	2006	2007	2008	2009	2010	Veränd. 2010:2008	
	(jeweils am 31.12.)					abs.	in %
Österreich	933	1.057	1.075	988	1.009	-66	-6,1%
Übriges Westeuropa	826	1.034	1.282	1.284	1.256	-26	-2,0%
Zentral-/Osteuropa	1.259	1.611	1.483	1.095	1.158	-325	-21,9%
Nordamerika	157	197	609	530	712	103	16,9%
Südamerika	384	454	487	417	436	-51	-10,5%
Asien	10	24	46	56	100	54	117,4%
GESAMT	3.569	4.377	4.982	4.370	4.671	-311	-6,2%

Source: Palfinger

Krisenbewältigung in den Palfinger Standorten in Europa

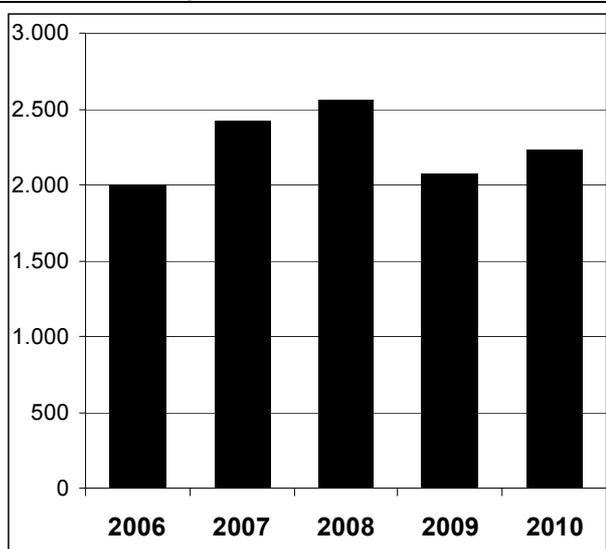
- **Italien und Deutschland:** Kurzarbeit (mit guten Rahmenbedingungen)
- **Slowenien:** Kurzarbeit nur eingeschränkt möglich. Auflösung befristeter Dienstverhältnisse, Abbau ca. 50 Mitarbeiter
- **Bulgarien:** Keine (gesetzliche) Kurzarbeit möglich, Leasing nicht vorhanden, Abbau ca. 300 MA, Halten (mit Ausbildungsinitiative) von 100 MA ohne betriebswirtschaftliche Notwendigkeit - aber als Vorsorge für die Zeit nach der Krise
- **Bulgarien und Slowenien:** Wiedereinstellung vieler vormals gekündigter MA nach der Krise

About METSO

Metso is an international technology concern, special know how of which are technological and service solutions for mining-, earth handling-, power production-, oil- and gas-, recycling- and paper and pulp industry. Main products of Metso are for example.

Mining and earthmoving industry include the production of: for example comprehensive solutions for mining industry, grinders, grinder solutions, crushers, crusher solutions, process devices, like pumps, filters, thickening and separation devices, moveable crushers and riddles, material handling solutions and conveyers.

METSO stand 2010 auf dem 16. Rand der weltweit größten Bau- und Bergwerksmaschinen-Konzerne,

Sales and Employment 2009/2010			Turnover Mining & Construction 2006-2010 (million €)	
METSO	2009	2010		
Employment				
Total	27.166	28.593		
<i>thereof</i>	35%	36%		
Mining & Construction	9.541	10.206		
Sales (Mio. €)				
Mining & Construction	2.075	2.235		
<i>thereof:</i>				
Mining	1.370	1.497		
Construction	706	738		

Structure of employment and workforce 2011		Global employment 2009 & 2010 (share of total)		
Employees		Region	2009	2010
Total number of employees: 28.593		TOTAL	9.541	10.206
Number of full time employees: 26.237		Finland	10%	10%
Other employees: 2.356 part-time		Other Nordic countries	10%	9%
Structure of workforce		Other European Countries	16%	14%
Unskilled workers: No		North America	15%	15%
Skilled workers: 20.943		South & Central America	23%	26%
Male: 23.338		Asia-Pacific	15%	15%
Female: 5.231		Africa & Middle East	11%	11%

Impacts and measures against the economic crisis

Concrete impact of the crisis in company and management strategies

- Last economic recession turned up as a surprise
- Temporary decreasing of order intakes
- Redundancies in all business segments in separate countries
- Temporary lay-offs
- Metso recovered fast from recession and has now a good order back log

Measures of workers' representatives to ensure standards and workplaces

- Redundancies and temporary lay-offs had not been managed to avoid.
- Part of personnel was trained during the recession.
- Part of personnel was relocated from unit to another according to work load.
- Seeking for substitutive work tasks for people

Perspectives, trends and developments in 2011

- Good order back log
- Good progress in growth and profitability during the first quarter of 2011
- Favorable market development: within most customer industries demand has recovered onto quite normal level
- Targets are to obtain more profitable orders, ensure ability to deliver and keep strict discipline in expenses

The currently the most important problem in company is:

- Unsecurity continues in global market.
- Price development of raw materials and oil.

About SANDVIK

Sandvik ist eines der größten Industrieunternehmen Schwedens. Die Produktpalette umfasst: Rock tools and systems, drill rigs and rock drills, load and haul machines, mining and tunneling machines, crushers and screens, conveyors and conveyor components, bulk material handling equipment, breakers and demolition tools.

- o Group Sandvik has about 47.000 employees globally
- o Sandvik Mining and Construction 15.500 globally

Im weltweiten Ranking der 50 größten Bau- und Bergwerksmaschinenbau-Konzerne stand SANDVIK in 2010 auf Rang 8.

Sandvik AB in Finnland

Beschäftigte: 1.700
 Umsatz: 600 Mio. €

Standorte, Produkte und Services:

Tampere: Underground and surface drill rigs, drifters, tech center and test mine
 Turku: Underground loaders and dump trucks, tech center
 Lahti: Breakers and demolition tools
 Hollola: Materials handling projects, conveyor services
 Nokia: SMC Regional office
 Vantaa: SMC, SMT and Sandvik Tooling sales office

Structure of employment and workforce 2011

Sandvik Mining and Construction Tampere Plant			
Employees	No.	Structure of workforce	No.
Number of full time employees	917	Skilled workers	1.021
Part-time workers	114	Unskilled workers	10
Agency workers	145	Male	969
TOTAL	1.176	Female	62

Impacts and measures against the economic crisis

Concrete impact of the crisis in company and management strategies

- o Order back log collapsed in autumn 2008.
- o There were CO negotiations about temporary lay-offs and redundancies.
- o Agency workers and temporary workers left from enterprise.
- o Redundancies in february 2009, part of whom was fired and others were retiring prematurely.
- o Since 2008 around 2,500 employees at Sandvik in sub-sector mining equipment have been released (particularly in Scandinavia)

Measures of workers' representatives to ensure standards and workplaces

- o In addition to temporary lay-offs some part of workers were transfered to departments, which had better work load.
- o About 20 persons went as expatriat to Sandvik austrian factory in Zeltweig.

Perspectives, trends and developments in 2011

- Up to 1200 new jobs again in 2011, including 200 engineers
- New investments of Sandvik are currently concentrated in China (local production of heavy machinery)
- long-term trend: machinery also be produced in China for export worldwide
- Company has got steadily more order intakes, especially fast increase in gold prices is visible.
- There have been hired more workers and officers.
- There is a worry about the economical development in Europe, at one time a lot of devices was sold to Spain, Portugal and Greece, not nowadays.
- New mines have been started but in tunnel device business there still exists perhaps a slightly caution.

The currently the biggest problem in company is:

- Long delivery times of hydraulic components and motors.
- One should forecast work load to far in the future to get components.
- Some part of subcontractors didn't believe in the future and they didn't invest in their own production.



Komatsu-Hanomag (DE)	
Auswirkungen der Krise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung	<ul style="list-style-type: none"> ○ Drastische Ausgabenreduzierung ○ Einführung der 29 Std.-Woche ○ Kurzarbeit ○ Verzicht auf die Sonderzahlung für Weihnachten ○ Verschiebung der Tariferhöhung ○ Auslauf der Zeitverträge ○ Personalabbau, hauptsächlich über Vorruhestandsregelungen bzw. Freiwilligenprogramme
Ergebnisse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Keine Massenentlassungen ○ Erhalt der Stammbesellschaft
Perspektiven	<ul style="list-style-type: none"> ○ In 2010 hat sich die Nachfrage in Europa leicht erholt ○ Produktionssteigerung im Geschäftsjahr 2010 von 50 % (noch keine Vollausslastung) ○ Ab 2011 wird eine Vollausslastung erreicht, so dass sich nach gut 2,5 Jahren wieder ein normaler Arbeitsalltag & -rhythmus einstellen kann.
GkN (IT)	
Auswirkungen der Krise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung	<ul style="list-style-type: none"> ○ Entlassung Leiharbeiter ○ Kurzarbeit „Null“ ○ Mobilitätsvereinbarung (Aufhebungsverträge mit Abfindung)
Aktuelle Situation	<ul style="list-style-type: none"> ○ Zur Zeit arbeitet das UN mit fließendem System ○ Maßnahme 1: es gibt kein Einzelteile-Lager mehr ○ Maßnahme 2: 21 Tage-Arbeitssystem incl. Samstag und Sonntag
DOOSAN (BE)	
Auswirkungen der Krise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung	<ul style="list-style-type: none"> ○ Produktionsausfall ○ Entlassung aller Leiharbeiter ○ Kurzarbeit (Modell wird von Sozialpartnern ausgehandelt – z.B. in 2008/2009: für 18 Monate im Modell 4 Wochen zuhause und 1 Woche im Werk) ○ Kurzarbeit mit Qualifizierung (Sicherheitsschulungen)
Krisenhandeln und Resultate	<ul style="list-style-type: none"> ○ Stammbeschäftigte in der Krise gehalten ○ Einflussnahme auf die Gestaltung von Kurzarbeit ○ Der gewerkschaftliche Organisationsgrad hat sich verbessert ○ Tagessatz für Kurzarbeit wurde nach Protesten um 20% erhöht ○ Anwendung der Kurzarbeit auf alle Beschäftigtengruppen ○ Entlassene Befristete wurden vorrangig wieder eingestellt
Perspektiven	<ul style="list-style-type: none"> ○ Doosan will das Niveau von vor der Krise wieder erreichen ○ Investiert wird in Umwelt- und Arbeitsschutz



JCB (UK)



Auswirkungen der Krise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung	<ul style="list-style-type: none"> ○ Die Krise betraf in erster Linie die Produktion in Europa (in anderen Ländern wurde das Beschäftigungsniveau gehalten) ○ 2008 große Einbrüche bei den Aufträgen ○ Reduzierung der Arbeitszeiten zusammen mit Lohnkürzungen ○ Arbeitszeit wurde auf 34 Stunden/Woche verkürzt ○ Geschäftsleitung war gegen die 4-Tage-Woche; sie wollte die 39-Stunden-Woche ○ In 12 Entlassungswellen wurden mehr als 1.800 Beschäftigte gekündigt (Arbeitsplätze wurden nur noch in Indien geschaffen) ○ Sonderzahlungen und Zuschläge wurden abgeschafft ○ In 2007 outgesourcte Produktion konnten wegen bestehender Verträge nicht zurückgeholt werden ○ Die Krise hat langzeitige Auswirkungen auf die Lieferanten, die in Abhängigkeiten zu den großen Fertigungsbetrieben stehen
Aktuelle Situation	<ul style="list-style-type: none"> ○ In der Krise entlassene Arbeitnehmer werden zurückgeholt ○ Einstellungsboom – aber es werden überwiegend Zeitarbeiter über Verleihfirmen eingestellt (niedrigere Löhne) ○ Der Gesamtkonzern macht wieder Gewinne ○ Lieferungen nach Russland und in die Türkei steigen – Südeuropa nimmt nichts mehr ab ○ Ein zur Zeit neuer wirtschaftlicher Boomfaktor: Geräte zum Räumen von Landminen

AMMANN (CZ)



Auswirkungen der Krise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung	<ul style="list-style-type: none"> ○ Vor der Krise hatte Ammann 860 Beschäftigte inklusive Leiharbeiter – im Juni 2011 waren es nur noch 555 ○ In der Krise wöchentliche Veränderungen; zeitweiliger Produktionsstopp, Entlassung aller Leiharbeiter ○ Arbeitnehmer aus CZ wurden in Auslandsbetriebe geschickt (Schweiz) ○ Kurzarbeiter erhielten 80% des früheren Lohnes – später dann nur noch 70% und dann 60% ○ Im weiteren Krisenverlauf wurden auch Stammbeschäftigte entlassen ○ Am Ende waren nur noch 430 Beschäftigte im Betrieb - 50% weniger als in 2008 ○ Löhne und Gehälter wurden für 2 Jahre eingefroren ○ Es wurden verschiedene staatliche Programme gebutzt; zum Beispiel das Programm „FORMATE“ des Arbeits- und Sozialministeriums mit Subventionen für den Erhalt von Arbeitsplätzen und Qualifizierungs-Stützmaßnahmen für Arbeitslose
Ergebnisse und Perspektiven	<ul style="list-style-type: none"> ○ In der Krise Entlassene kommen jetzt in den Betrieb zurück ○ Zum Jahresbeginn 2012 werden es wieder rund 615 Stammbeschäftigte im Werk sein ○ Die wirtschaftlichen Perspektiven haben sich verbessert: 2010: 90 Mio. € Verlust 2011: Wirtschaftliche Erholung 2012 soll die Krise für das Unternehmen überwunden sein.


PSP (CZ)
Auswirkungen der Krise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung

PSP hat 5 Unternehmen in der Tschechischen Republik; das größte ist PSP-Maschinenbau; das Werk produziert technische Ausrüstungen für die Baustoffindustrie (u.a. Mahlwerke und Zementmaschinen)

- PSP Maschinenbau hatte vor der Krise 600 Beschäftigte – danach nur noch 500
- Massiver Auftragsrückgang in 2009
- Kredit- und Finanzierungsprobleme
- Einsparmaßnahmen beim Einkauf von Energie und Rohstoffen
- Erste Maßnahmen: Abbau von Überstunden und Lohnkürzungen
- Danach: Verhandlungen über einen Stellenabbau
- Alle Personalmaßnahmen wurden mit der Gewerkschaft verhandelt
- Frühverrentungen (mit 5 Monatsgehältern als Ausgleichzahlung)
- EU-finanziertes Ausbildungsprogramm
- Kurzarbeit mit Qualifizierung (Sicherheitsschulungen)

Aktuelle Lage und Perspektiven

- Derzeit ist die wirtschaftliche Lage immer noch instabil (Produktion stagniert / kein Wachstum im Sektor)
- Versuch alternative Produktionen aufzubauen und andere Marktzugänge zu erhalten (z.B. Aufträge für den Bergbausektor)
- Neuer Tarifvertrag mit Gehaltserhöhung, Sonderzahlungen, mehr Urlaub wurde abgeschlossen
- Risiken kommen aus der hohen Staatsverschuldung, die geplanten Ausgabenkürzungen werden das Land tiefer in die Krise bringen

FINANZAUTO (ES)
Auswirkungen der Krise und Maßnahmen zur Krisenbewältigung

Finanzauto ist die zentrale Vertriebsorganisation von Caterpillar in Spanien, aber ein rechtlich selbstständiges Unternehmen)

- 2007/2008 hatte das Unternehmen noch mehr als 1.200 Beschäftigte und plante zusätzliche Einstellungen

Verhandelte Maßnahmen zur Überbrückung der Krise:

- Abbau von Stundenkonten
- Einführung einer Variante von Kurzarbeit (rotierendes Arbeitsmodell)
- Vorruhestandsregelungen (Altersteilzeit ab 58 Jahren)
- Prämienverzicht (u. a. Jahressonderzahlung)

Maßnahmen der Geschäftsführung in 2010:

7 % Gehaltskürzung (in Form von Freizeit)

Perspektive 2012: Mit einer Erholung des Baumaschinenmarktes in Spanien wird nicht gerechnet.



Berliner Erklärung Stellungnahme des EMB zur Bau- und Baustoffmaschinenbranche

In der europäischen Baumaschinenbranche, mit einem Umsatz von rund 46 Milliarden Euro¹⁷, sind ca. 160 000 Arbeitnehmer in mehr als 1200 Unternehmen beschäftigt. Die Folgen der Finanzkrise waren verheerend: ein Produktionsrückgang von 40% zwischen 2008 und 2009. Die Erholung seitdem ist schleppend und variiert von Land zu Land.

In der Zwischenzeit ist aufgrund der Staatsverschuldung erneut ein beträchtlicher Rückgang der Nachfrage zu befürchten. Die Branche ist zum großen Teil von der öffentlichen Nachfrage abhängig. Die unterschiedlichen Sparprogramme, die derzeit vielerorts umgesetzt werden, lassen große Zweifel aufkommen hinsichtlich der Kapazitäten der öffentlichen Auftragsvergabe für die in der Zukunft notwendigen Investitionen.

Unter Berücksichtigung dieses allgemeinen Kontexts und der Diversität der Branche in Europa sowie angesichts der regionalen Konzentration der Produktion, der Spezialisierung der Branche in anderen Regionen und der veränderten Wirtschaftssituation kamen insgesamt 70 in der Branche tätige Arbeitnehmer- und Gewerkschaftsvertreter in Berlin zusammen und verabschiedeten die nachfolgende Erklärung.

Die Baumaschinenbranche ist eine Industrie mit Zukunft. Ihre Pluspunkte sind qualifizierte und erfahrene Arbeitnehmer, Innovations- und Forschungskapazitäten sowie eine hochwertige Herstellung und Qualitätsprodukte. Aber diese europäische Branche bietet dank ihrer qualifizierten Arbeitskräfte zugleich ein Netz von hochwertigen Wartungsdiensten – eine Garantie für die weltweite Wettbewerbsfähigkeit der Branche.

Mittelfristig ergibt sich die Nachfrage auf dem Markt der Bauwirtschaft und des Hoch- und Tiefbaus aus den notwendigen, großen Infrastruktur- und Wiederaufbauprojekten in Nordafrika – selbst wenn die Immobilienblase in einigen Regionen Europas geplatzt ist.

Die gewerkschaftliche Vertretung, wenngleich sie sich aus sehr unterschiedlichen Einheiten zusammensetzt, ermöglicht einen wirksamen Sozialdialog und ist Garant für sozialen Frieden. Die Branche verdeutlicht, dass sich gewerkschaftliche Organisationsstärke und die Einbindung betrieblicher Interessenvertretungen der ArbeitnehmerInnen in Unternehmensentscheidungen positiv auf die Entwicklung von globaler Wettbewerbsfähigkeit, Bewältigung des Strukturwandels und Innovationskraft der Unternehmen auswirkt.

Das Bild der Baumaschinenbranche hat sich in den letzten Jahren im Zuge der Globalisierung stark verändert. Die Produktionsstätten in Europa stehen unter einem verstärkten Kosten- und Wettbewerbsdruck infolge des Markteintritts neuer Wettbewerber insbesondere in Asien. Viele Unternehmen haben hierauf mit Verlagerungen und intensiverer grenzüberschreitender Zusammenarbeit und Kooperation reagiert, welche zu einer deutlichen Internationalisierung der Branche beigetragen hat.

Angesichts der Internationalisierung der Branche und der immer starker ausgeprägten grenzüberschreitenden Arbeitsteilung reicht aber die vor allem national angelegte Interessenvertretung der ArbeitnehmerInnen nicht mehr aus. Die Baumaschinenbranche ist zudem

¹⁷ Eurostat 2008, letztes Datum, für das vollständige Daten vorliegen; abgerufen am 26. Oktober 2011 (NACE-2 28.92.)



stark mittelständisch geprägt. Aus diesem Grund das Instrument, das die Europäischen Betriebsräte darstellen, nur in einer relativ begrenzten Anzahl von Unternehmen Anwendung. Die in anderen Branchen gesammelten Erfahrungen zeigen, dass es sinnvoll ist, ein europäisches Netz für die Arbeitnehmer unserer Branche einzurichten. Die EMB – Initiative, mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Kommission, hat uns im Jahr 2011 einen Erfahrungsaustausch, die grenzüberschreitende Diskussion und Beschäftigung mit Themen von gemeinsamem Interesse und die Entwicklung gemeinsamer Positionsbestimmungen ermöglicht. Gerade für die Kolleginnen und Kollegen in den mittelständischen Unternehmen wäre ohne das Netzwerk ein solcher Austausch unmöglich, da es bislang keinerlei europäischen Rahmen für einen derartigen Austausch gibt.

Unsere Forderungen zur Sicherung eines zukunftsfähigen und nachhaltigen Baumaschinensektors

I. Abbau prekärer Beschäftigungsverhältnisse

Wir haben durch diesen Austausch erfahren, dass wir - ungeachtet aller nationalen Besonderheiten – vor ähnlichen Problemen stehen und gemeinsame Herausforderungen zu bewältigen haben. Dazu zählen z. B. die Ausweitung von Leiharbeit oder anderen Formen der Vergabe von Arbeit, jenseits regulärer dauerhafter Beschäftigungsverhältnisse oft verbunden mit gravierenden Abstrichen bei den Arbeitseinkommen für die davon betroffenen Beschäftigten.

II. In Forschung, Entwicklung und Weiterbildung investieren

Viele unserer Kolleginnen und Kollegen aus den Betrieben berichten außerdem über unzureichende Investitionen in das Know-how, die Kompetenzen und Qualifikationen der Beschäftigten, verbunden mit einem zunehmenden Fachkräftemangel sowie Risiken für Standorte, Arbeitsplätze und Fertigungsqualitäten. Eine nachhaltige Zukunft der Baumaschinenbranche in Europa kann nur durch seine Beschäftigten gestaltet werden. Deshalb fordern wir mehr Ausbildungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten und die Einhaltung des persönlichen Rechts auf Qualifizierung für alle ArbeitnehmerInnen in der Branche.

III. Produktionsverlagerungen beenden

Die Produktion innerhalb der EU oder über die europäischen Grenzen hinaus wird oftmals auf Basis unzutreffend kalkulierter Kostenvorteile verlagert, wodurch dauerhafte Risiken für die bestehenden Standorte verursacht werden. Wir sehen in diesen Trends nicht nur gemeinsame Herausforderungen der betrieblichen und branchenweiten Gewerkschaftspolitik, sondern auch erhebliche Risiken für die weitere industrielle Entwicklung und den Erhalt der gesamten Baumaschinenbranche in Europa.

IV. Arbeitnehmer haben zur Krisenbewältigung beigetragen

Auch die Baumaschinenbranche ist stark von der globalen Finanz- und Weltwirtschaftskrise betroffen. Diese hat zu teilweise massiven Umsatz- und Produktionseinbrüchen geführt und zu schwierigen wirtschaftlichen Situationen bei vielen Unternehmen und auch zu Entlassungen geführt. Dass es in den letzten zwei Jahren nicht zu einem größeren Arbeitsplatzabbau und damit Verlust qualifizierter Arbeitskräfte gekommen ist, das ist ganz wesentlich auch den betrieblichen und sektoralen Arbeitnehmervertretungen und Gewerkschaften zu verdanken. Allerdings brauchen die kleinen und mittleren Unternehmen in dem Sektor Zugang zu Liquidität und Finanzierung.



V. Für eine „Besser statt Billiger“ Strategie

Die möglichen Zugeständnisse der Arbeitnehmervertretungen mit dem Ziel Arbeitsplätze zu erhalten, dürfen jedoch nicht dazu führen, dass Arbeitsbedingungen und -standards dauerhaft abgesenkt werden und sich die Zunahme prekärer Arbeitsverhältnisse in unserer Branche infolge der Krise verstärkt. Mit dem Prinzip „immer billiger“ sind in der Baumaschinenbranche die Märkte von morgen nicht zu gewinnen. Deshalb treten wir für eine Philosophie qualitativer Arbeitsplätze statt kostengetriebener Arbeitspolitiken ein und fordern den Erhalt des Fachwissens in den Sektoren F&E und in der Produktion.

VI. Mitwirkungsrechte der Arbeitnehmer stärken

Aus unserer Sicht ist der Soziale Dialog auf betrieblicher wie branchenpolitischer Ebene, in unseren Ländern wie auf europäischer Ebene, ein Garant für eine sozial verantwortliche Krisenbewältigung wie für die Antizipation zukünftigen Strukturwandels. Dieses Instrument hat sich in der derzeitigen Krise einmal mehr bewährt und deshalb treten wir entschieden gegen jedoch Form der einer Aushöhlung und Schwächung der Arbeitnehmerbeteiligung auf betrieblicher wie nationaler Ebene ein.

VII. Rechte der Arbeitnehmer in ganz Europa schützen

Der soziale Dialog und die Beteiligung der Arbeitnehmer in Form von Information und Konsultation sind elementare Bestandteile des Europäischen Gesellschaftsmodells und als Grundrecht im Lissabon-Vertrag verankert. Zur nachhaltigen Sicherung und Entwicklung der Arbeitsplätze und der Arbeitsbedingungen, sowie zur Stärkung der innovativen Wettbewerbsfähigkeit der Baumaschinenbranche in Europa gehört, dass diese geachtet und erweitert werden müssen. Wir verurteilen alle Verletzungen der Arbeitnehmerrechte in ganz Europa auf das Schärfste.

VIII. Mitwirkungsrechte auch im Mittelstand

Angesichts der zunehmenden Internationalisierung unserer Branche ist zwar die EBR - Richtlinie und deren derzeitige und weitere Veränderung für die Interessenvertretungsarbeit wichtig. Angesichts der überwiegend mittelständisch geprägten Branche ist es jedoch zusätzlich erforderlich, dass die betrieblichen/gewerkschaftlichen Interessenvertreter der gesamten Baumaschinenbranche die Möglichkeit zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit auf gesicherten rechtlichen Rahmenbedingungen erhalten und nicht nur Beschäftigte in Grosbetrieben. Jedem muss das Recht gegeben werden, sich an transnationaler Kooperation zu beteiligen.

IX. Voraussetzungen für eine verantwortliche Europapolitik schaffen

Die Bedingungen für die künftigen branchenorientierten Aktivitäten der Interessensvertretungen müssen konkrete zeitliche wie finanzielle Ressourcen erschließen, damit diese Zusammenarbeit ermöglicht wird. Insbesondere die Entwicklung einer sozial- und beschäftigungspolitisch, aber auch industriepolitisch verantwortlichen Europapolitik, die den Forderungen des EMB und seiner Mitgliedsorganisationen entspricht, macht diese verbesserten Möglichkeiten der Wahrnehmung der Interessen der Beschäftigten erforderlich.

X. Beziehungen innerhalb der Wertschöpfungskette

Die Beziehungen zwischen den Auftragsgebern und der Branche sind manchmal schwierig und führen noch allzu oft zu inakzeptablem Druck auf höherrangige Ausrüster und Zulieferer, die hieraus resultierende Kosten schließlich auf die Arbeitnehmer abwälzen. Wir appellieren an eine wirkliche Berücksichtigung der Verantwortung des Auftraggebers, insbesondere der sozialen



Rahmenbedingungen seiner Wertschöpfungskette. Die Flexibilisierung – im Allgemeinen mit Prekarität gleichzusetzen – ist oft die Folge von nicht gerechtfertigtem Druck von außen.

XI. Nachhaltige Entwicklung als Chance für die Branche

Das wachsende Erfordernis einer nachhaltigen Entwicklung, die Nachfrage von ressourceneffizienten Technologien sowie die Normen für Arbeitsschutz stellen für uns Herausforderungen dar, die zugleich neue Absatzmärkte eröffnen und somit eher Entwicklungsperspektiven für unsere Industrie sind als Bedrohungen.

Abschließend mochten wir dem Nachdruck verleihen, dass nur die Industrieproduktion den Erhalt des Mehrwerts in Europa garantieren kann. Wir weisen außerdem auf die Rolle hin, die die Arbeitnehmerbeteiligung und die Gewerkschaften in der Bewältigung der letzten Krise gespielt haben.

Folglich werden wir diese Forderungen an die europäischen Institutionen und Arbeitgeberorganisationen weiterleiten.

Es waren nicht die Arbeitnehmer, die die aufeinander folgenden Krisen der letzten Jahre verursacht haben. Daher steht es außer Frage, dass sie weiterhin für die Kosten aufkommen.

Berlin 22. November 2011



Europäische Union: Informationen und Quellen



**EMF
European Metallworkers Federation**

International Trade Union House (ITUH)
Boulevard du Roi Albert II, 5 (bte 10)
B – 1210 Brussels
www.emf-fem.org
info@emf-fem.org



**CECE
Committee for European Construction Equipment**

Diamant Building
Bd. A Reyers 80
B-1030 Brussels
www.cece.eu
info@cece.eu



**European Commission
DG Enterprise and Industry**

Communication and Information Unit R4
BREY 13/092
B – 1049 Brussels
http://ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm
MACHINERY@ec.europa.eu



EU-Länder: Informationen und Quellen

Pro-Ge Austria

ACV-CSC Meta Belgium

ABV Metaal Belgium

OS Kovo Czech Republic

**Metallityöväen Liitto ry
Finnish Metalworkers' Union
Finland**

IG Metall Germany

FIOM CGIL Italy

**Metal, Construction and Allied Workers' Federation
UGT MCA Spain**

**Federación de industria de comisiones obreras
CC.OO Spain**

**Sindicato das Industrias Metalurgicas e Afins
SIMA Portugal**



Arbeit und Leben Bielefeld (Germany)
Ravensberger Park 4
D – 33607 Bielefeld
www.aulbi.de