

Questions-réponses!

Hans Kunz, président central de l'USM, fait des choix décisifs en matière de gestion d'entreprise

La société Hans Kunz Landtechnik AG, située à Langnau, est devenue représentante de la marque Claas le 1er septembre 2012. Parallèlement, fenaco a acquis une participation majoritaire au capital de cette entreprise traditionnelle. L'offre de cette société de la région du Wiggertal s'est donc élargie aux tracteurs et machines agricoles Claas. Ce changement des rapports de propriété préoccupe les marchands de machines agricoles affiliés à l'USM. Il est notoire que les grands importateurs de machines agricoles tentent de renforcer la structure de leurs centres de renfort, et ce, aux dépens des marchands. La décision d'Hans Kunz, président central de l'USM, de vendre justement la majorité du capital social de son entreprise à fenaco, à laquelle appartient notamment la société Serco Landtechnik, l'importateur des machines Claas, a donc provoqué une vague d'étonnement dans tout le secteur.

Lors d'une interview avec Hans Wyder, rédacteur de « forum », Hans Kunz prend position au sujet des motifs qui l'ont poussé à prendre cette décision et des répercussions de celle-ci sur son travail en tant que président central.

Hans Kunz, la prise en charge de la représentation de Claas doit-elle être considérée comme un règlement de succession ?

Absolument pas. Le règlement de succession était déjà fixé avant même que nous n'ayons pris connaissance de l'intérêt de la société Serco Landtechnik SA, l'importateur Claas, dans notre entreprise. Dès le mois de décembre 2010, j'ai conclu un accord relatif à la succession et à la reprise des actions de l'entreprise Hans Kunz Landtechnik AG avec mes deux fils, David et Lukas, et Bruno Burgherr, un collaborateur de longue date. J'ai donc toujours aspiré à trouver une solution qui laisse une place à mes « propres successeurs ». Mon fils David a repris la direction de l'entreprise le 1er septembre dernier. Il dispose du soutien de Bruno Burgherr pour les activités de vente et de celui de mon deuxième fils, Lukas Kunz, pour la comptabilité. Cette solution me permet de me retirer de la gestion opérationnelle. Je dispose donc désormais du temps nécessaire afin de remplir dûment mes obligations envers l'USM en tant que président central.

En élargissant notre offre aux produits de Claas, nous avons pris pour la société Hans Kunz Landtechnik AG une décision entrepreneuriale capitale et tournée vers l'avenir. Mes fils David et Lukas ainsi que Bruno Burgherr voient dans notre prise en charge de la représentation de la marque Claas l'opportunité unique de croître en tant qu'entreprise de technique agricole régionale.

Comment les modalités ont-elles été fixées ? Cette décision a-t-elle une portée considérable pour vous ? La société Serco recherchait un nouveau représentant Claas dans la région du Wiggertal, une zone de culture fourragère décisive pour la marque d'un point de vue stratégique. Ses recherches l'ont menée à s'intéresser à notre entreprise. Serco est très confiante en les structures de l'entreprise Hans Kunz Landtechnik AG et en les compétences de nos équipes. Dans un premier temps, il n'a pas du tout été question de céder une participation à notre bloc d'actions. Cependant,

à mesure que nous réalisons que la représentation de cette marque allait faire largement évoluer notre chiffre d'affaires et donc notre charge de travail, nous avons pris conscience qu'il nous faudrait également adapter l'infrastructure en conséquence. Cette croissance doit être financée. Sur ce point, je veux faire preuve de franchise : en vendant la majorité des parts que je possédais dans la Hans Kunz Landtechnik AG, j'ai pu réduire sensiblement la charge financière qui pèsera sur les épaules de mes successeurs « directs ». L'offre de l'importateur de Claas m'a donc été présentée, et nous estimons être aujourd'hui dans une situation gagnant-gagnant.

Je dois également saluer le travail des responsables Serco qui ont négocié avec moi et reconnaître qu'ils ont fait tout leur possible pour nous simplifier le processus de prise en charge de la représentation de la marque Claas. Mes fils et Bruno Burgherr restent tout comme moi actionnaires de l'entreprise, et David en est son directeur.

Il y a trois ans, vous avez abandonné New Holland au profit de McCormick. Maintenant, vous représentez Claas. Comment vos clients accueillent-ils ces changements ?

Cinq autres représentants continuent à proposer la marque New Holland dans notre rayon d'activités direct. Nous avons donc précédemment accepté la représentation de la marque McCormick en tant que marque secondaire. Tous les marchands jouent sur le même tableau, et il est clair que les clients ont joué avec les fournisseurs pour tirer le meilleur parti de la situation. C'est pour cette raison que nous avons pris en charge la représentation de la marque McCormick. Avec la représentation de Claas dans la région, nous disposerons d'un rayon d'activités presque deux fois plus important que jusqu'ici. Le fait que nous développons notre offre éprouvée et que nous renforçons notre dynamisme sur le marché avec les produits Claas représente toutefois un avantage conséquent pour nos clients et, bien entendu, pour notre entreprise.



Per 1. September 2012 hat die Hans Kunz Landtechnik AG Langnau, die Claas Vertretung übernommen. Gleichzeitig hat die fenaco eine Mehrheitsbeteiligung dieser Traditions-Firma erworben. Damit erweitert sich das Markenangebot des Wiggertaler Unternehmens um die Traktoren und Landmaschinen von Claas. Dieser Wechsel der Besitzverhältnisse beschäftigt die der SMU angeschlossenen Landmaschinenhändler. Ist es doch kein Geheimnis, dass die grossen Landmaschinenimporteure versuchen – nota bene auf Kosten der Händler – ihr eigenes Stützpunktkonzept aufzuziehen.

Dass nun ausgerechnet der Zentralpräsident der SMU, Hans Kunz, eine Mehrheit des Aktienkapitals seines Unternehmens an die «fenaco» verkauft, zu der auch der Importeur der Claas Maschinen, die Serco Landtechnik gehört, ist in weiten Kreisen der Branche auf Erstaunen gestossen.

Im Interview mit Hans Wyder, Redaktor forum, nimmt Hans Kunz Stellung zu den Beweggründen für diesen Entscheidung und die Auswirkungen auf seine Arbeit als Zentralpräsident.

Nachgefragt!

Zentralpräsident Hans Kunz hat unternehmerische Weichen gestellt



Hans Kunz, ist die Übernahme der Claas-Vertretung im Sinne einer Nachfolgeregelung zu sehen?

Nein, überhaupt nicht. Denn die Nachfolgeregelung stand schon fest, bevor wir überhaupt vom Interesse des Claas-Importeurs, der Firma Serco Landtechnik AG, an unserem Unternehmen wussten. Schon im Dezember 2010 habe ich mit meinen Söhnen David und Lukas und unserm langjährigen Mitarbeiter Bruno Burgherr, eine Vereinbarung betreffend der Nachfolge und Aktienübernahme der Hans Kunz Landtechnik AG getroffen. Es war für mich also immer klar, dass ich nur eine Lösung anstrebe, in welcher es Platz für meine «eigenen Nachfolger» hat. Mein Sohn David hat nun am 1. September die Geschäftsleitung übernommen. Unterstützt wird er von Bruno Burgherr im Verkauf und von meinem zweiten Sohn Lukas Kunz in der Buchhaltung. Mit dieser Lösung kann ich mich aus dem operativen Geschäft zurückziehen und verfüge jetzt auch über die erforderliche Zeit, um meinen Verpflichtungen als Zentralpräsident der SMU gegenüber in gebührender Form nachzukommen.

Mit der Erweiterung unseres Angebotes um die Produkte von Claas haben wir für die Hans Kunz Landtechnik AG eine wichtige, unternehmerische und in die Zukunft weisende Entscheidung getroffen. Meine Söhne David und Lukas mit Bruno Burgherr sehen in der Übernahme der Claas – Vertretung eine einmalige Chance, als regionales Landtechnik-Unternehmen zu wachsen.

Wie wurde das Geschäft anberaumt, es hat doch eine enorme Tragweite für Sie?

Die Serco hat eine neue Claas Vertretung im Wiggertal gesucht, weil diese Gegend für die Marke Claas strategisch wichtig ist als Futterbaugebiet. Bei der Suche sind sie auf uns gestossen ist. Die Serco hat grosses Vertrauen in die Strukturen der Hans Kunz Landtechnik AG und Fähigkeiten des Team. Zuerst war auch gar nicht die Rede davon, eine Beteiligung am Aktienpaket abzugeben. Aber als wir sahen, dass sich der Umsatz und damit die Arbeit mit der neuen Marken-Vertretung stark entwickeln wird, wurde uns bewusst, dass wir auch die Infrastruktur entsprechend anpassen müssten. Dieses Wachstum muss finanziert werden und hier bin ich offen genug um festhalten zu können, dass ich mit dem Verkauf der Mehrheit meiner Anteile an der Hans Kunz Landtechnik AG, die finanzielle Last, die auf die Schultern meiner «direkten» Nachfolger fällt, wesentlich senken konnte. Somit kam mir

das Angebot des Claas-Importeurs entgegen und wir sprechen heute von einer win-win Situation.

Ich muss den Serco-Verantwortlichen, die mit mir verhandelt haben auch zu Gute halten und eingestehen, dass sie Alles nur Mögliche unternommen haben, um uns den Schritt zur Übernahme für die Claas-Vertretung zu erleichtern. So sind meine Söhne und Bruno Burgerr auch weiterhin, wie ich, Aktionäre der Firma und David ist Geschäftsführer.

Sie haben vor drei Jahren von New Holland zu McCormick gewechselt. Nun kommt Claas. Wie nehmen das Ihre Kunden auf?

Die bisherige Marke New Holland wird in unserem direkten Einzugsgebiet von weiteren fünf Vertretungen angeboten. Wir haben daher bereits früher die Marke McCormick als Zweitmarke übernommen. Alle Händler kochen mit dem gleichen Wasser und es ist auch klar, dass die Kunden mit den Anbietern spielten, um für sich das Maximum herauszuholen. Dies war der Grund, weshalb wir die Marke McCormick übernommen haben.

Als Claas-Vertreter in der Region werden wir über ein etwa doppelt so grosses Einzugsgebiet verfügen wie bis anhin. Die Tatsache aber, dass wir auf dem bewährten Angebot aufbauen und mit den Claas Produkte zusätzlich im Markt aktiv werden, stellt für unsere Kunden und natürlich für unsere Firma sicher ein klarer Vorteil dar.

Wie sehen Sie die Entwicklung, dass die grossen Importeure ihre eigenen Stützpunkte auf- und ausbauen und wie beurteilen Sie die Auswirkungen für unsere Mitglieder des Fachverbandes Landtechnik?

Aus der Sicht des betroffenen Händlers – und ich nehme mich da nicht aus – stellt uns diese Marktentwicklung unweigerlich vor die Frage, wie der Kleinbetrieb in einem ständig zurückgehenden Markt agieren soll, um zukunftsfähig zu bleiben.

Eine Möglichkeit besteht darin, zu diversifizieren. Auch wir haben unser Unternehmen schon seit längerer Zeit auf eine breitere Basis gestellt, indem wir beispielsweise mehr als 20 Kleinbagger für die Vermietung bereit gestellt haben. Ich weiss von vielen Berufskollegen, die so ihre Nische gesucht und auch gefunden haben, sei es im Bereich Wasserversorgung, mit Schlosserarbeiten oder als Importeur von Maschinen und Geräten. Die zukünftige Entwicklung wird meiner Meinung nach so sein, dass ein Teil der Landmaschinenhändler auf dem Kerngebiet der Landtechnik stark wird und dies nicht zuletzt dank dem

Que pensez-vous du fait que les grands importateurs développent et renforcent leurs propres centres de renfort? Comment évaluez-vous les répercussions de cette évolution pour nos membres de l'Association professionnelle technique agricole?

Du point de vue des marchands concernés, dont je ne m'exclus pas, cette évolution du marché nous pousse inévitablement à nous demander comment une petite exploitation doit agir dans un marché sans cesse en recul afin de rester viable.

L'une des possibilités consiste à se diversifier. Nous avons nous aussi élargi l'offre de base de notre entreprise depuis déjà longtemps, par exemple en proposant plus de 20 petites pelleuses à louer. Je connais de nombreux collègues qui ont cherché et trouvé leur niche, que ce soit dans le domaine de l'adduction de l'eau, des travaux de serrurerie, ou en tant qu'importateur de machines et d'appareils. Je pense que le marché évoluera à l'avenir de sorte qu'une partie des marchands de machines agricoles gagnera une position forte dans le domaine d'activité principal de la technique agricole, et ce, notamment grâce à la collaboration (et à l'alliance) avec les importateurs / fabricants. Une autre partie de ces marchands proposera une offre très diversifiée et tentera de se positionner dans des niches. Bien que cela puisse sembler brutal, chacun, c'est-à-dire pas seulement le président central de l'USM, doit se confronter à sa responsabilité en tant qu'entrepreneur, mais aussi face à sa famille et à ses collaborateurs.

Pensez-vous que le changement du statut de propriétaire de votre entreprise aura des conséquences sur votre travail en tant que président central?

En aucune manière. Je reste marchand de machines agricoles. Je suis toujours actionnaire et membre du conseil d'administration. Et je veillerai à ce que la situation reste telle qu'elle est. La société Hans Kunz Landtechnik AG sera la même dans 10 ans. Je défends les PME et leurs intérêts! Si ce n'était pas le cas, je ne pourrais certainement plus être président central de l'USM. Je renforcerai davantage cette position vis-à-vis de tous les organes et partenaires avec lesquels je suis en contact ou à l'égard desquels je représente les intérêts de l'USM et de ses membres. L'USM a besoin d'entrepreneurs qui dirigent l'association avec pragmatisme et une certaine impatience entrepreneuriale.

Quelle CCT s'appliquera désormais dans votre entreprise?

Vous vous imaginez certainement que fenaco a sa propre CCT. Mais je peux vous garantir que nous continuerons à appliquer la CCT de l'USM. Le statut de membre de l'USM implique la reconnaissance de la CCT de l'USM. Toute exploitation de construction métallique ou de technique agricole, qu'elle soit membre de l'USM ou non, est en outre soumise à la DFOG (déclaration de force obligatoire générale). Il est donc bien clair que la CCT de l'USM continuera à être appliquée. La société Serco Landtechnik SA (membre de l'USM) et les entreprises du groupe GVS procèdent d'ailleurs de la même manière. Ce principe vaut aussi pour l'institution de prévoyance. Nous restons naturellement chez PV Promea, bien que fenaco dispose de sa propre institution de prévoyance.

Au sujet de la CCT, pouvez-vous nous dire où en sont actuellement les négociations?

Les négociations sont en bonne voie. Nous nous efforçons d'élaborer pour la technique agricole, qui évolue dans un contexte économique particulier, des solutions adaptées (temps de travail). Nous sommes également sur le point de formuler le champ d'application de la CCT de sorte que toutes les exploitations de technique agricole se trouvant dans une relation de concurrence y soient à l'avenir soumises. Il semblerait donc que les entreprises de travaux doivent elles aussi être soumises à la CCT lorsqu'elles effectuent des travaux de réparation pour des tiers.

Quelles perspectives d'avenir pouvez-vous présenter aujourd'hui aux membres de l'Association professionnelle technique agricole?

J'ai abordé ce sujet lors de la dernière assemblée générale de l'Association professionnelle technique agricole à Lucerne. La tendance à la diminution du nombre de nos clients est très claire. Nous ne pouvons influencer cette évolution d'aucune façon. Les exploitations agricoles se regroupent, les surfaces s'agrandissent et le nombre de machines utilisées baisse inévitablement. Par ailleurs, les machines agricoles employées deviennent toujours plus grosses et efficaces. Cette situation influence également la technique, qui se complexifie et exige de la part des exploitants un savoir-faire très spécifique. Pour acquérir et conserver ce savoir-faire, les exploitations doivent redoubler d'efforts et veiller à ne surtout pas faire l'impasse sur le perfectionnement. ■

Interview: Hans Wyder

Zusammenspiel (und Zusammengehen) mit Importeuren/Herstellern. Ein anderer Teil wird stark diversifiziert auftreten und sich in Nischen zu positionieren versuchen. So hart es tönt – jeder, also nicht nur der Zentralpräsident der SMU, muss sich dieser unternehmerischen Verantwortung, aber auch der Verantwortung gegenüber der Familie und den Mitarbeitern stellen.

Denken Sie, dass sich der Wechsel des Inhaberstatus in Ihrem Unternehmen auf Ihre Arbeit als Zentralpräsident auswirken wird?

In keiner Weise. Ich bin immer noch der Landmaschinenhändler wie eh und je. Ich bleibe mitarbeitender Aktionär und Mitglied des Verwaltungsrates. Und ich werde sehr darauf achten, dass das so bleibt. Die Hans Kunz Landtechnik AG wird auch in 10 Jahren noch die «Hans Kunz Landtechnik AG» sein. Ich stehe für die KMUs und deren Sorgen ein! Sonst wäre ich als Zentralpräsident der SMU sicher nicht mehr tragbar.

Diese Haltung werde ich auch gegenüber allen Gremien und Partnern mit denen ich im Kontakt oder in welchen ich die Anliegen der SMU und deren Mitglieder vertrete, bekräftigen. Es braucht in der SMU Unternehmer, die zielstrebig und mit einer gewissen unternehmerischen Ungeduld den Verband führen.

Welcher GAV wird nun in Ihrem Betrieb zur Anwendung kommen?

Da spielen Sie sicher drauf an, dass die fenaco ihren eigenen GAV hat. Aber ich kann Ihnen versichern, dass wir weiterhin den GAV der SMU anerkennen. Die Mitgliedschaft in der SMU setzt die Anerkennung des SMU-GAV voraus. Jeder Metallbau- oder Landtechnikbetrieb, ob Mitglied der SMU oder nicht, ist zudem der AVE (allgemein verbindlich Erklärung) unterstellt. Es ist also ganz klar, dass weiterhin der GAV der SMU angewendet wird. Das wird übrigens auch von der Serco Landtechnik AG (Mitglied der SMU) und den GVS-Betrieben so gehandhabt.

Gleiches gilt auch für die Vorsorgeeinrichtung. Wir bleiben selbstverständlich bei der PV Promea, obschon auch die fenaco über eine eigene Einrichtung verfügt.

Apropos GAV, können Sie uns sagen, wo die Verhandlungen zurzeit stehen?

Die Verhandlungen sind auf gutem Wege. Wir versuchen, für die Landtechnik, die sich in einem speziellen wirtschaftlichen Umfeld bewegt, angepasste Lösungen zu erarbeiten (Arbeitszeit). Ebenso sind wir daran, den Geltungsbereich des GAV so zu formulieren, dass inskünftig alle Betriebe der Landtechnik unterstellt sind, die zueinander in einem Konkurrenzverhältnis stehen. Es zeichnet sich also ab, dass auch die Lohnbetriebe dem GAV gestellt werden, wenn diese Reparaturarbeiten für Dritte ausführen.

Welche Zukunftsperspektiven können Sie heute den Mitgliedern des Fachverbandes Landtechnik aufzeigen?

Ich habe zu diesem Thema an der letzten Fachverbandsversammlung der Landtechnik in Luzern gesprochen. Der Trend ist ganz klar, dass unsere Kunden immer weniger werden. Diese Entwicklung ist von uns in keiner Weise beeinflussbar. Landwirtschaftliche Betriebe werden zusammengelegt, die Flächen werden grösser und die Zahl der Maschinen, die diese bearbeiten nehmen damit zwangsläufig ab. Als weitere Folge davon werden die im Einsatz stehenden Landmaschinen immer grösser und effektiver. Das wirkt sich auch auf die Technik aus, diese wird komplexer und fordert von den Betrieben ein sehr spezifisches Knowhow. Um sich dieses zu erwerben und zu erhalten müssen sich die Betriebe ins Zeug legen und sie dürfen die Weiterbildung nicht vernachlässigen. ■

Interview: Hans Wyder