

Einige Informationen zu Hr. Eldor Fjermestad

- **Vorsitzender von Kv.EWC seit Beginn in 1996**
- **Hr. Fjermestad hat in 1969 bei Kverneland angefangen**
- **Er hat in der Elektro-Abteilung, hauptsächlich in der Instandhaltung gearbeitet und war mit der Beseitigung von Fehlern betraut.**
- **Er ist Group Governor seit 1997**
- **Mitglied des Aufsichtsrats von Kv.ASA von 88-92 98-?**
- **Mitglied des Aufsichtsrats von Kv.Klepp von 94-98**
- **Sekretär in der Metallarbeiter-Gewerkschaft von 84-99**
- **Er spielt Posaune in einer Windband und in einer Tirolergruppe**

The Future of Farming™

Kverneland Group



Vision

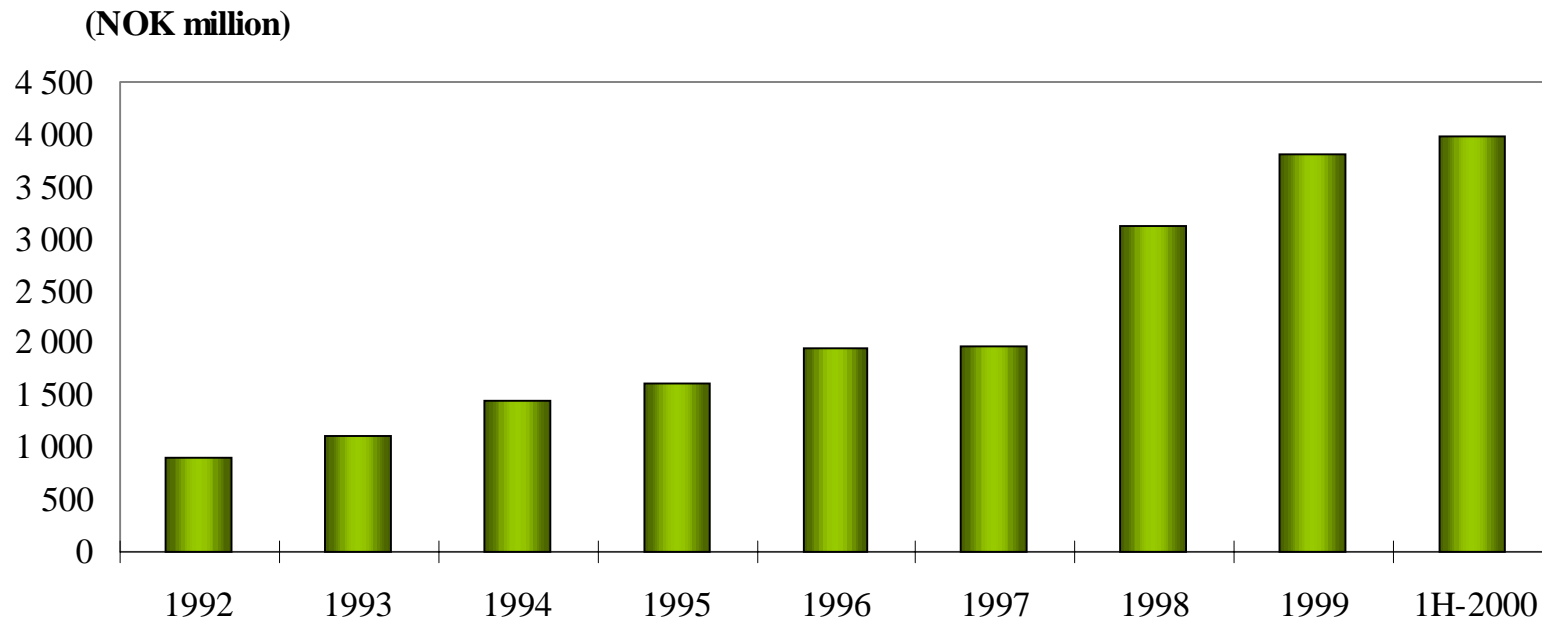
Kverneland soll der weltweite Marktführer werden und der profitabelste Lieferant von Qualitätsprodukten sowie den besten Kundendienst für den Landwirt bieten.

▪

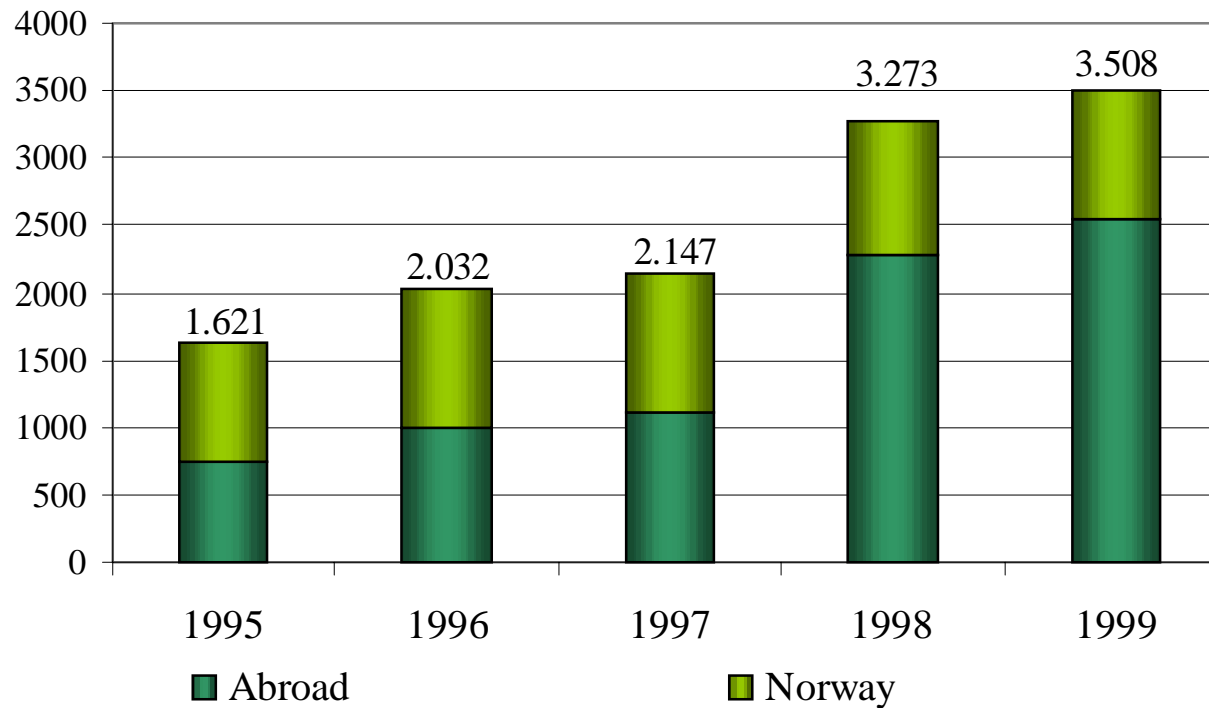
The Kverneland Group - Eine Übersicht

- **Der größte Hersteller von landwirtschaftlichen Geräten weltweit und Marktführer in Gras-, Bodenbearbeitungs- und Weinbaumaschinen**
- **Kv ist eine der profitabelsten Firmen auf diesem Sektor bzw. in diesem Geschäft**
- **Kv wurde im Jahre 1879 gegründet und hat in den 90ziger-Jahren durch Akquisitionen ein rapides Wachstum erfahren.**
- **Kv ist seit 1983 an der Osloer Börse notiert**
- **Mit Stand Juni 2000 hatte Kv ca. 3800 Angestellte**
- **Der Umsatz in 1999 erreichte fast 1 Milliarde DM**

Wachstum und Entwicklung - der Umsätze



Wachstum und Entwicklung - Mitarbeiter



Wachstum durch Akquisitionen

- 1879** **O.G. Kverneland's Fabrikk founded in Kverneland**
- 1955** **Globus Maskinfabrikk, Brumunddal, Norway**
- 1973** **Plovfabrikken Fraude, Odense, Denmark**
- 1984** **Kyllingstad Plogfabrikk, Kleppe, Norway**
- 1986** **Underhaugs Fabrikk, Nærbø, Norway**
- 1993** **Maskinfabriken Taarup, Kerteminde, Denmark**
- 1995** **Macchine Agricole Maletti, Modena, Italy**
- 1996** **Accord Landmaschinen, Soest, Germany**
- 1997** **Silo-Wolff, Lauenförde, Germany**
- 1998** **Greenland Group (Vicon brand), Amsterdam, Holland**
- 1998** **RAU Group (RAU brand), Weilheim, Germany**
- 2000** **Grégoire S.A. (Grégoire, Bobard Jeune and Paris), Cognac, France**

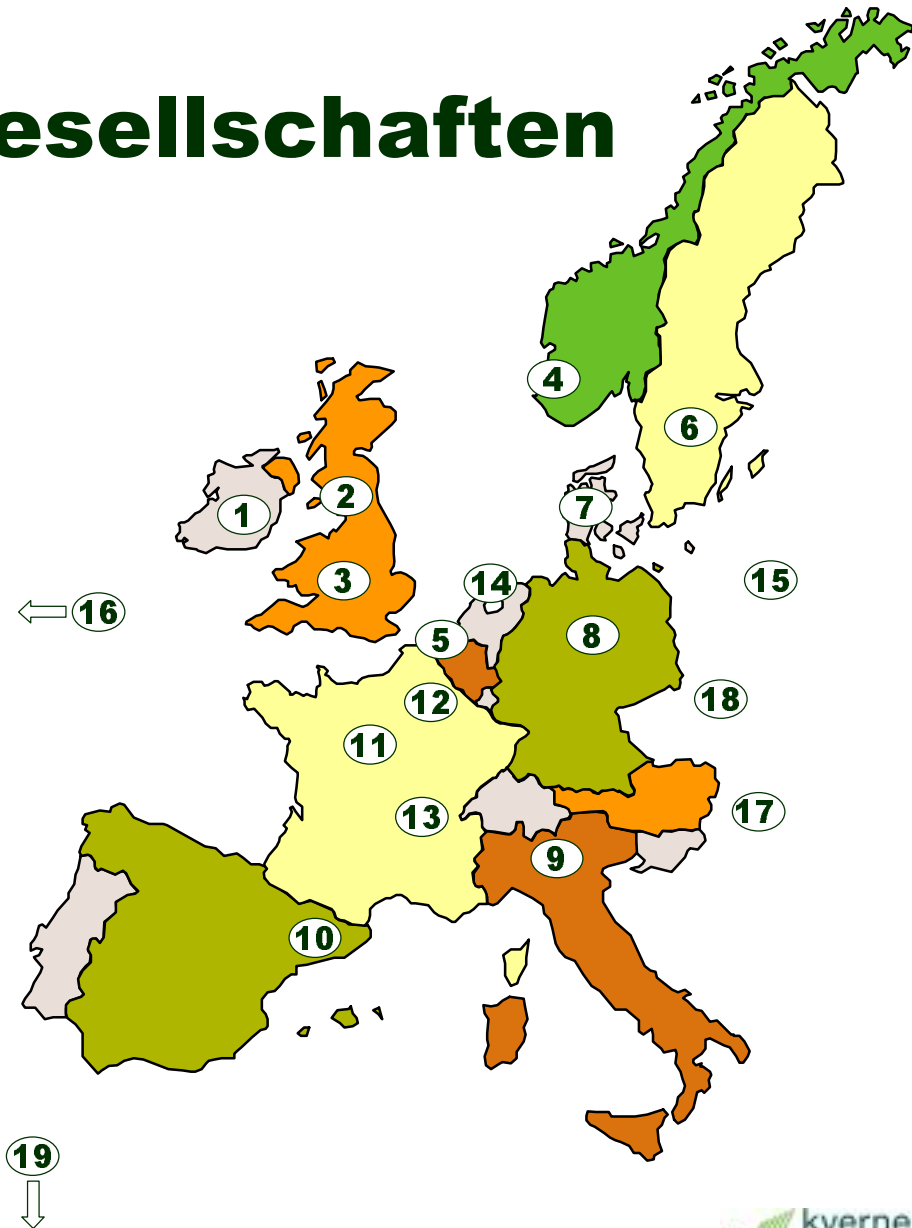
The Future of Farming™

The Kverneland Group - Eine Familie mit starken Marken



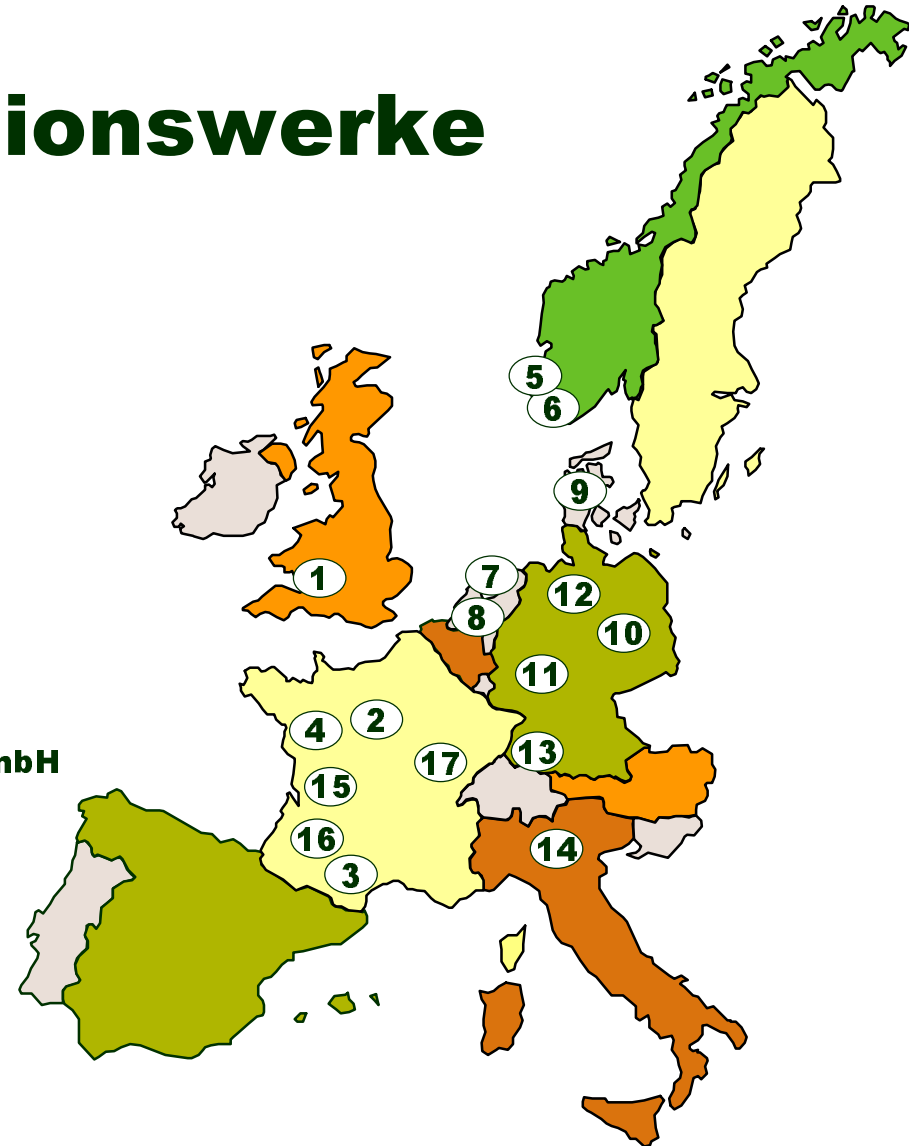
Verkaufsgesellschaften

- 1 Kverneland Ireland Ltd.
- 2 Kverneland (UK) Ltd.
- 3 Vicon Ltd.
- 4 Kverneland Norge AS
- 5 Kverneland Benelux B.V.
- 6 Kverneland Sverige AB
- 7 Kverneland (DK) AS
- 8 Kverneland Deutschland GmbH
- 9 RAU Agrotechnic s.r.l.
- 10 Kverneland Ibérica S.A.
- 11 Kverneland France S.A.
- 12 RAU Agrotechnic S.A.R.L.
- 13 Sider S.A.
- 14 Kverneland International B.V.
- 15 Kverneland Poland sp.zo.o.
- 16 Kverneland Inc. (Canada)
- 17 Kverneland Hungária Kft
- 18 Kverneland Czech spol.s.r.o.
- 19 Kverneland South Africa

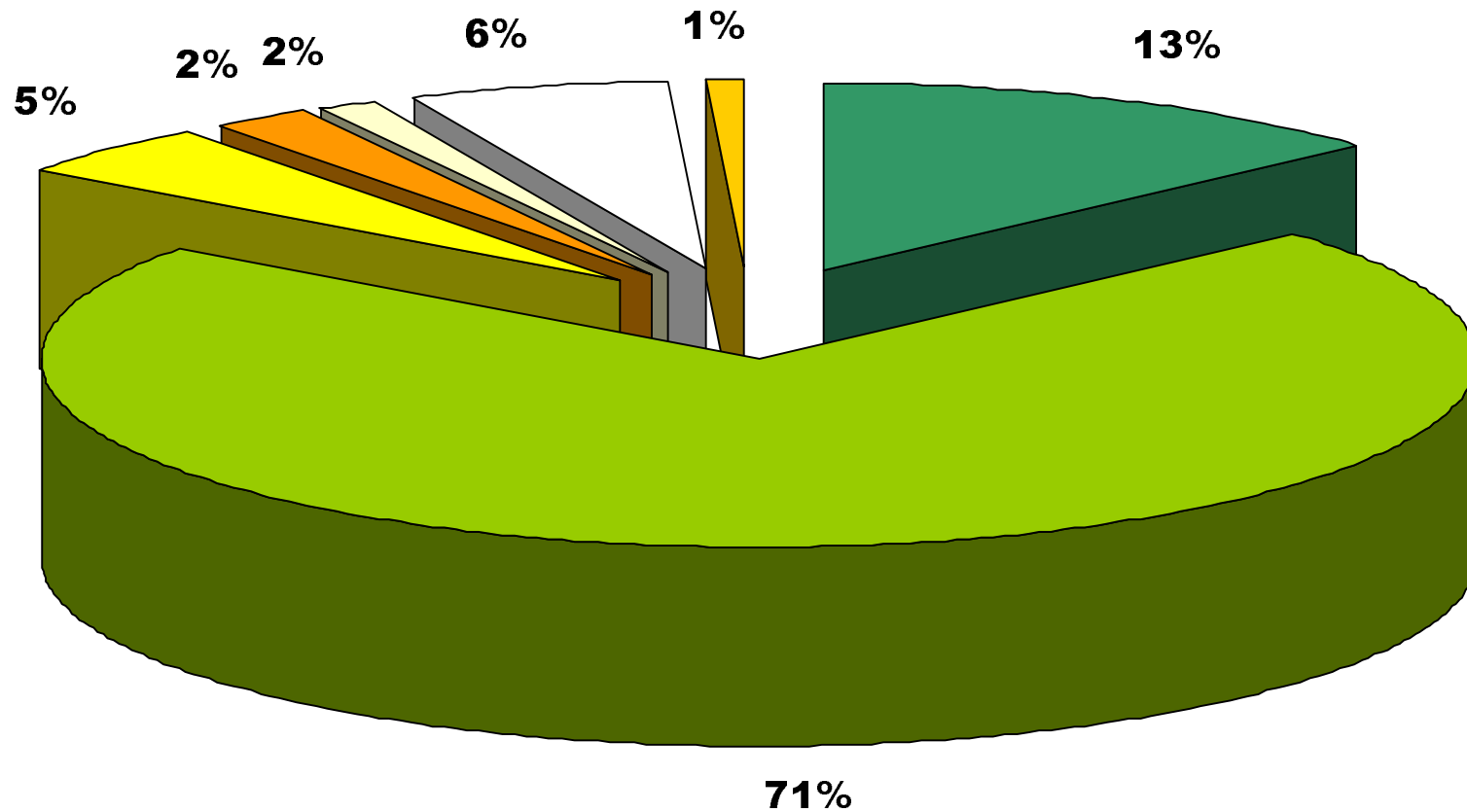


Produktionswerke

- 1 Kverneland Devizes Ltd.
- 2 Kverneland Orléans S.A.
- 3 Jean de Bru S.A. (RAU)
- 4 Sicam S.A. (RAU)
- 5 Kverneland Klepp AS
- 6 Kverneland Nærbø AS
- 7 Kverneland Nieuw-Vennep B.V.
- 8 Kverneland Geldrop B.V.
- 9 Kverneland Kerteminde AS
- 10 RAU Landtechnik Hohenmölsen GmbH
- 11 Maschinenfabrik RAU GmbH
- 12 Kverneland Soest GmbH
- 13 Kverneland Gottmadingen GmbH
- 14 Kverneland Modena S.p.A.
- 15 Gregoire S.A. (2 locations)
- 16 Paris S.A.
- 17 Bobard Jeune S.A. (3 locations)

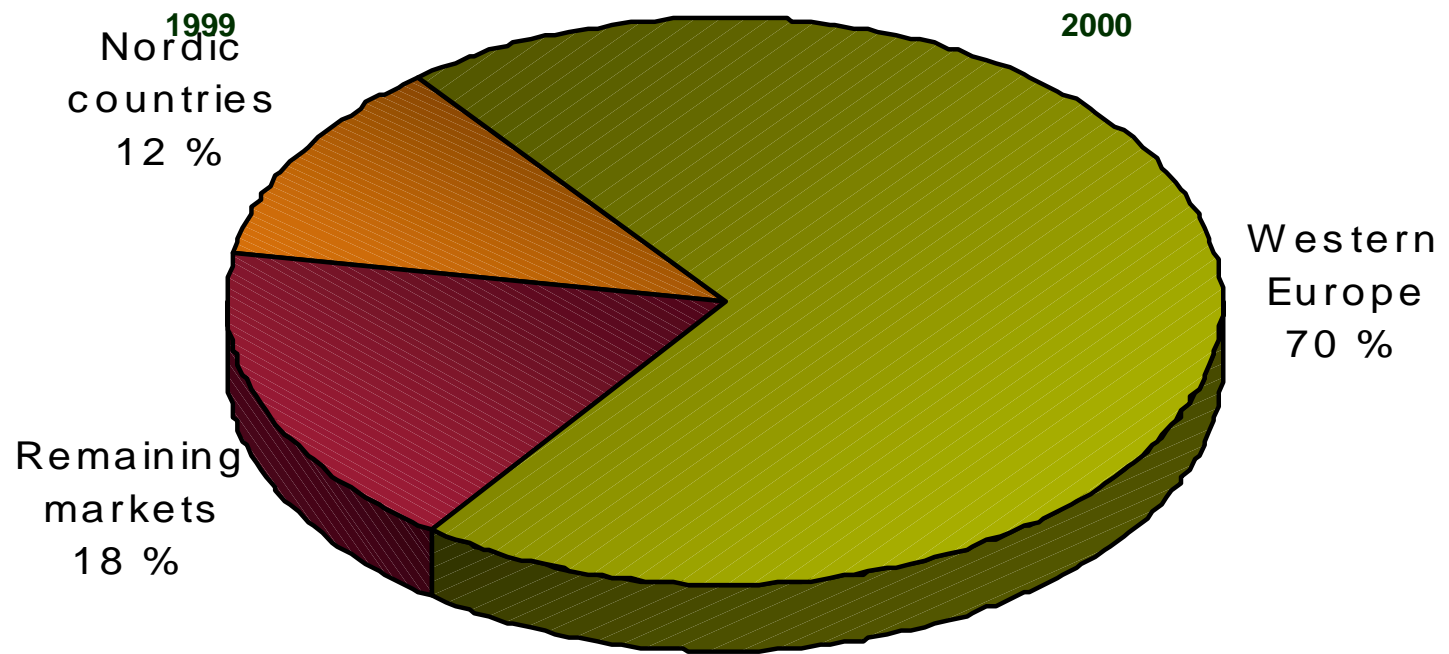


Umsätze per Region 1999



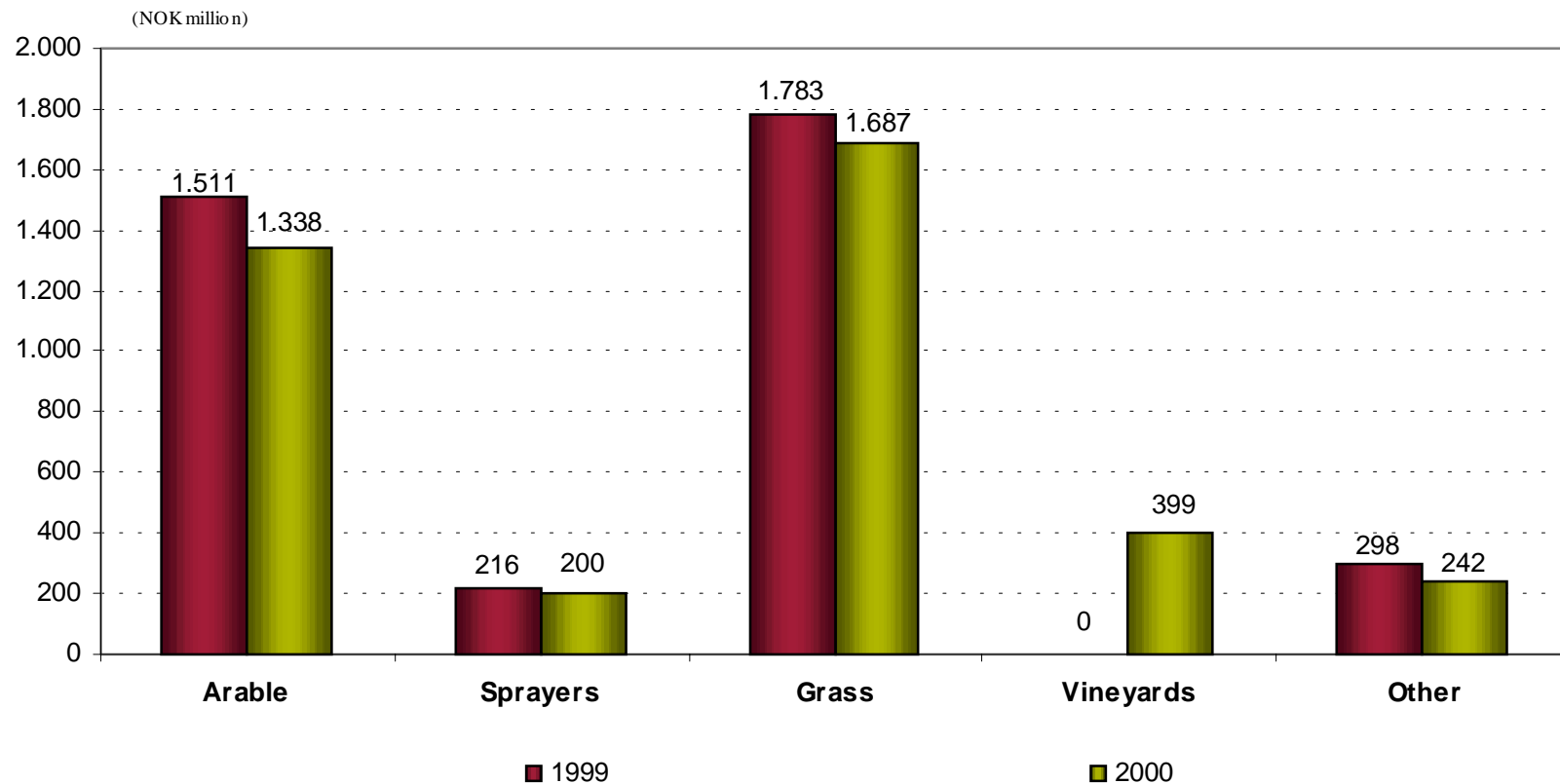
■ Nordic ■ Western E ■ Central E ■ Asia/J ■ Oceania ■ North A ■ ROW

Umsätze per Region 2000



Umsätze pro Product Gebiet

1999 vs 2000



The Future of Farming™

Das Produkt-Sortiment

The Future of Farming™

Grünland

Mäher



Heuer & Schwader



Pressen



Futtererntemasch.



**Ballen-
Wickelmaschine**



Futterwagen



The Future of Farming™

Düngerstreuer

Düngerstreuer



Bodenbearbeitung

Pflüge



Sä-Maschinen



Eggen



**Hochleistungs-
Eggen**



The Future of Farming™

Spritzen

Spritzen



The Future of Farming™

Weinbau

Wein- Erntemaschinen



Schmalspur- Traktoren



Spritzen f.d. Weinbau



The Future of Farming™

Kartoffeln

Kartoffel- Erntemaschinen



The Future of Farming™

Finanzen

Übersicht - Finanz-Ergebnis

◆(NOK million)	◆2000	◆vs	◆1999
◆Operatives Ergebnis	◆3.867		◆-9 %◆*
◆Operativer Gewinn vor der Restrukturierung	◆112		◆29 %
◆Operative Marge (%)	◆2,9		◆0,6
◆Reingewinn	◆-293		◆21
◆Lagerbestände	◆1.137		◆1.144
◆Verbindlichkeiten	◆773		◆751
◆Gesamtverzinsliche Schulden	◆1.177		◆1.141

◆* Ex. Gregoire

Konsolidierte Gewinn- u. Verlustrechnung

◆(NOK million)	<u>◆2000</u>	<u>◆1999</u>	<u>◆4Q-00</u>	<u>◆4Q-99</u>	<u>◆1999</u>
◆Operatives Ergebnis	◆3.867	◆3.808	◆833	◆794	◆3.808
◆Betriebskosten	◆-3.578	◆-3.516	◆-827	◆-801	◆-3.516
◆Abschreibung und Amortisation	<u>◆-177</u>	<u>◆-206</u>	<u>◆-42</u>	<u>◆-81</u>	<u>◆-206</u>
◆Operativer Gewinn vor der Restrukturierung	◆112	◆86	◆-36	◆-89	◆86
◆Restrukturierungskosten	<u>◆-380</u>	<u>◆0</u>	<u>◆0</u>	<u>◆0</u>	<u>◆0</u>
◆Operativer Gewinn	◆-269	◆86	◆-36	◆-89	◆86
◆Finanzielle Posten	<u>◆-83</u>	<u>◆-44</u>	<u>◆-9</u>	<u>◆-5</u>	<u>◆-44</u>
◆Gewinn vor Steuer	◆-352	◆43	◆-45	◆-94	◆43
◆Steuern	<u>◆65</u>	<u>◆-20</u>	<u>◆14</u>	<u>◆21</u>	<u>◆-20</u>
◆Gewinn vor Minderheitsbeteiligung	◆-287	◆23	◆-31	◆-73	◆23
◆Minderheitsbeteiligung	<u>◆-6</u>	<u>◆-2</u>	<u>◆0</u>	<u>◆1</u>	<u>◆-2</u>
◆Reingewinn	◆-293	◆21	◆-31	◆-72	◆21

Das Jahr 2000 “auf einen Blick”.

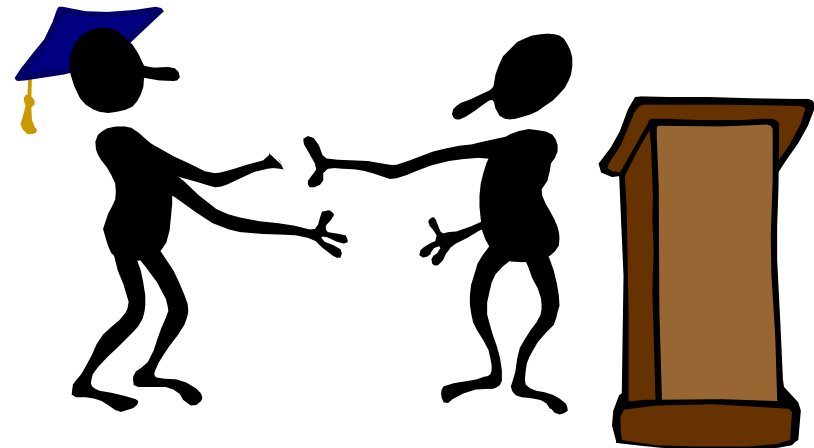
- **Marktrückgang im Bereich von 10% und mehr**
- **Schwerwiegende Bankrotts von Mitbewerbern**
- **Umsatz-Zuwachs von 1.5 % auf NOK 3.9 Billionen nach Übernahme von Gregoire**
- **Zunahme des operativen Gewinns von 30 % auf NOK 112 Millionen**
- **Reduzierung der Betriebskosten von 235 Millionen NOK**
- **Reduzierung der Kv-Mitarbeiter um ca. 500**
- **Operating cash flow von NOK 384 million.**
- **Reduzierung des Net working capital von NOK 255 million.**
- **Zinsen für Darlehen auf dem gleichen Niveau wie 1999.**

Das Jahr 2000 “auf einen Blick”.

- **Der Markt hat das Tal des Abwärtstrends erreicht**
- **Es hat sich gezeigt, daß der Kauf von Greenland richtig war und einen Schlüsselbereich im Markt einnimmt. Gottmadingen hat den break even (zu Deutsch: schwarze Zahlen erreicht).**
- **Der “Original” Kverneland Bodenbearbeitungs-Sektor hat große Einbußen.**
- **Die Düngerstreuer von Greenland sind ein finanzieller Erfolg.**
- **Die Spritzen haben eine Kehrtwendung erfahren und haben nur einen geringen Verlust (NOK 10 mill).**
- **Der Weinbau ist im Markt erfolgreich und bringt Profit**
- **Das Vertriebsnetz ist zunehmend kosteneffektiver und ist ein Resultat der Synergien. Zuwachs der Marktanteile**
- **New SC's performing well.**

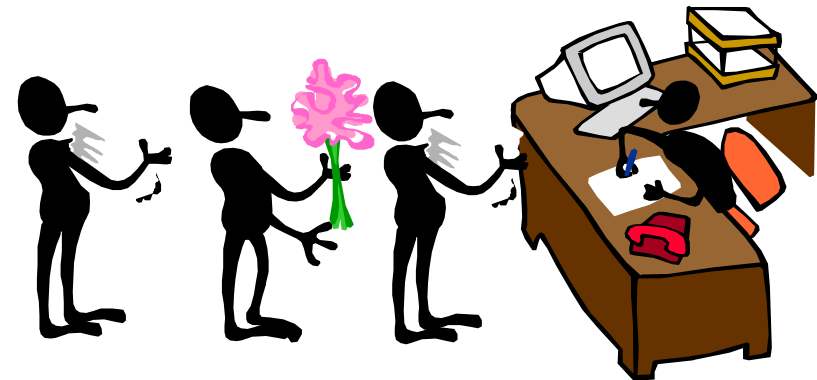
Die Kverneland EWC Historie

- **Die Richtlinien wurden 22.09.94, Norway durch EØS aufgenommen**
- **Norwegen ist das erste Land außerhalb der EU, das die Richtlinien eingeführt hat.**
- **Insgesamt 1500 Firmen, (dvon 20 norwegische)**
- **KvernelandVertrag (art.13) wurde im Sept.96 unterschrieben**
- **Das erste Meeting fand im März 97 statt**
- **bis jetzt -vier Haupt meetings und ein extra meeting**



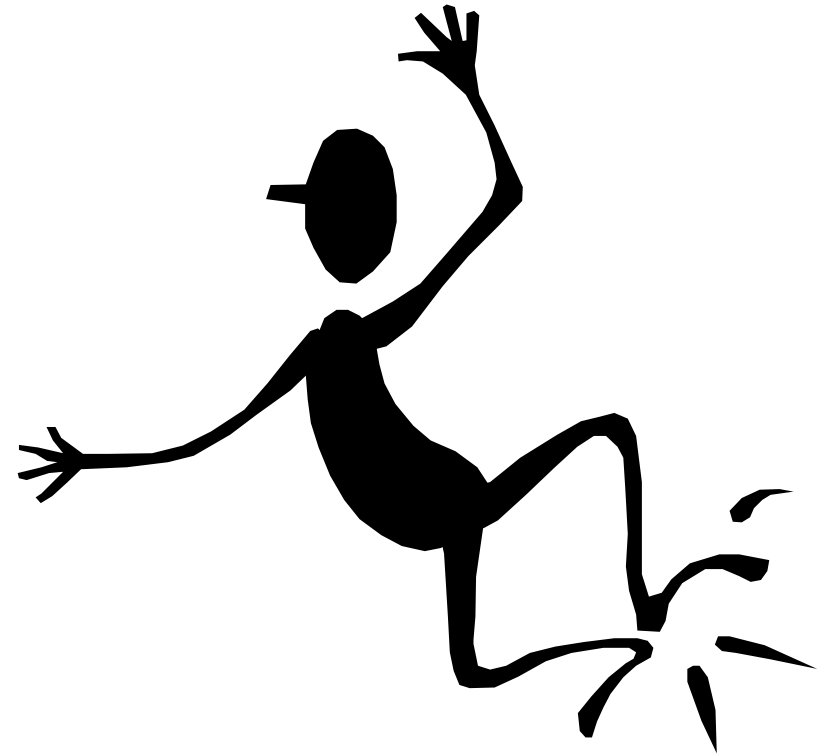
Status des Kv.ASA`S EWC

- **Der Vorsitzende in Vollzeit**
- **Büro mit der nötigen Ausstattung**
- **E-mail network eingerichtet**
- **Bezahlter Sprachen-Unterricht**
- **Vor- und zusammenfassende Meetings**
- **Training Tag**
- **Die gleichen Infos wie die GF's bzw. Vorsitzenden**
- **Regionale meetings im Arbeits Committee**
- **Vereinbarung für rep. auf GPA level**
- **Vorstandsmitglied von SMT**



Bisherige positive Erfahrungen

- **Gute persönliche Beziehung!**
- **Contact Network gesichert**
- **Lernen durch Übung/Erfahr.**
- **In Norwegen Union-leaders in Leader-team**
- **EWCMitglieder sind in strategische Prozesse eingebunden**
- **Bessere Informationen**
- **Aktien-Program für MA**
- **priv. Kauf von Computern mit Steuersenkung!**
- **Bezahlte Schulungen**
- **Bezahltes Hotel-Wochenende**



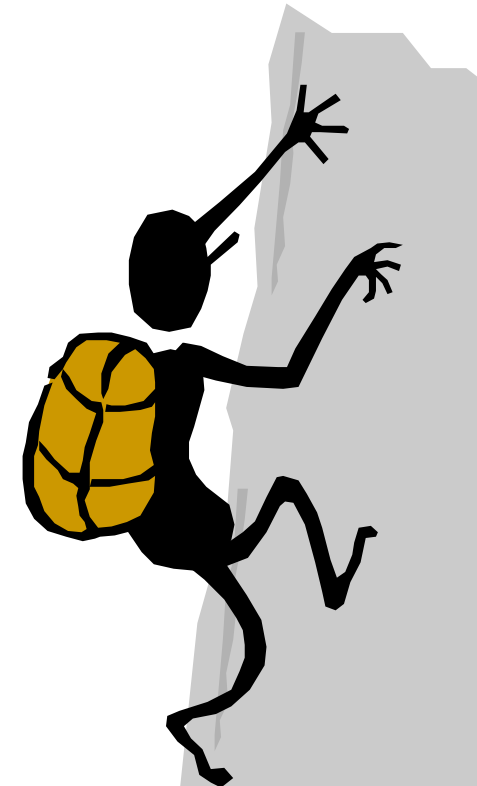
Bisherige negative Erfahrungen!

- **Zu viele "Einbahn" Informationen, und zu wenige Absprachen!**
- **Die Informationen kommen zu spät!!**
- **Änderungen kommen sehr schnell und das Tempo nimmt zu!**
- **Mangel an Informationen auf dem GPA Niveau.**
- **In zu kurzer Zeit, EWC rep. haben noch eine weitere Arbeit zu tun**



Kv.EWC - die Zukunft 1

- **Wirtschaftlichkeits-Training**
- **Erweitertes Sprachentraining**
- **Wie ist der Informationsfluß?**
- **Einführung der Revision of EU dir.**
- **Organisationsstruktur (Region/repres.?)**
- **Repräsentations training**
- **EWC-Neuigkeiten?**



Kverneland EWC -die Zukunft 2

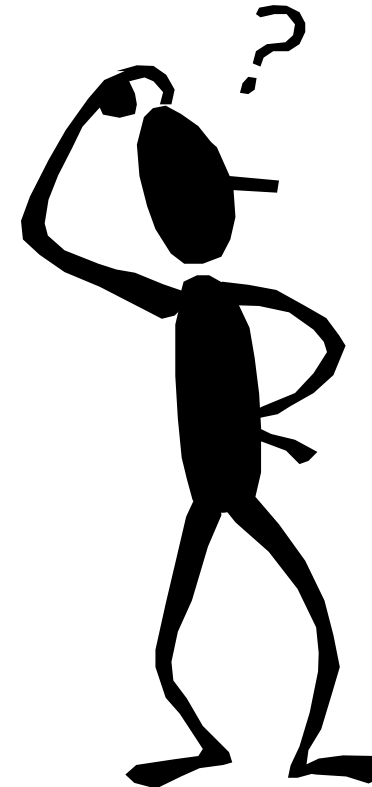
- **Den Kontakt zwischen den Firmen verbessern**
- **Die Gebrauch unseres e-mail network verbessern**
- **Mehr Informationen**
- **Information zu einem früheren Zeitpunkt**
- **Mehr Einfluß (auf GPA-Niveau)**
- **Erfahrungsaustausch**
- **Harmonisierung der Bestimmungen innerhalb der Kverneland Gruppe**

Kritische Erfolgsfaktoren

- **Ein gut arbeitendes Komitee (gute internationale Kommunikation)**
- **Den Kontakt mit allen Nationen halten!**
- **Training in Sprachen, Wirtschaft, Traditionen und Bestimmungen.**
- **Gute Kommunikation zwischen EWC Representanten, der lokalen und überregionalen Gewerkschaft**
- **Langfristige Zusammenarbeit!!!**



- **Laufende Rückmeldung and den BR-Vorsitzenden und das Arbeitskommittee**
- **Ein Einführungsplan für neue Mitglieder**
- **Strukturierter Arbeitsplan auf der Basis der Gewerkschaft in den jeweiligen Ländern.**
- **Die nötige Zeit um die Arbeit leisten zu können.**
- **Ein (Arbeits)Netz aufzubauen.**
- **Und das Netz bei zu behalten.**



Herausforderungen für das EWC

- **Die Sprachenbarriere durchbrechen!**
- **Mehr erfahren über unsere kulturellen Unterschiede!**
- **Informationfluß auf beiden Seiten !!**
- **Unterschiedliche Erwartungen vermeiden !
Erfahrungsaustausch zwischen den Meetings**
- **Nutzt das Recht auf Beratung!**



Überarbeitung der Richtlinien EMF`s EWC- Aufgaben forcieren und durchsetzen prop.

- **Stärkung und Erweiterung des Beratungsrechts**
- **Möglichkeiten EWC mit 350 Mitarbeitern zu haben. In zwei Ländern**
- **Die Verhandlungen zu reduzieren von 3 to 2 year.**
- **Das Recht auf ein Vor-Meeting, Zusammenfassendes meeting und als ein Meeting pro Jahr.**
- **Stärkung der Rechte (Hilfe der Gewerkschaften bei Treffen/ meetings und in Verhandlungen).**
-

- **Das Recht auf Schulungen und Ausbildung**
- **Das Recht zur Kommunikation (e-mail fax etc)**
- **Abklärung der Regeln über joint venture (50/50 companies)**
- **Abschaffung der Ausnahmen of the sailors in internationalen Geschäften**
- **Sanktions Vorschriften (Renault)**

Status in Europa

- **1500 Firmen sind von den Richtlinien betroffen**
- **Bis jetzt 500 Vereinbarungen**
- **ungefähr 420 art. 13 Vereinbarungen**
- **momentane Verhandlungen in weiteren 60 Konzernen**
- **Eine große Anzahl von Firmen ohne Vereinbarungen könnte ein Problem für den Prozeß darstellen im Hinblick auf die Überarbeitung der Richtlinien**

Bisherige Erfahrungen?

- **Everyth. is still new-few with experience.**
- **PROBLEME:**
- **Sprachen**
- **unterschiedliche und unbekannte Kultur**
- **Mangel an Wissen über überregionale Gewerkschaften und Bestimmungen.**
- **Mangel an überregionaler Koordination**
- **weniger /keine Gewerkschaftsaktivitäten in manchen Ländern.**

- **Eine Menge von Informationen -eingleisig**
- **Das Recht zur Beratung muß aktiver genutzt werden.**
- **Wissenswertes- EWC ist noch ein formales und symbolisches Organ - bei den Mitarbeitern unbekannt und vom Management noch nicht ernsthaft akzeptiert.**
- **Eine Vereinbarung zu haben ist nicht ausreichend.**

The Future of Farming™

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!!!!

