



April 2021



**E-FARM.COM**

Ganzheitliche Handelsplattform für zertifizierte  
Landtechnik

**Steigerung des Exports von gebrauchter Landtechnik**

Vorbereitet für: Landwirt.com Webinar

# Inhalt

- **E-FARM.COM Vorstellung**
- Aktuelle Herausforderungen & Chancen beim Export
- Markteinblicke Exportgeschäft
- Organisatorische & prozessuale Herausforderungen im Exportgeschäft
- Kontakt

## Persönliche Vorstellung

E-FARM.COM Gründer Dr. Nicolas Lohr hat einen BWL-Hintergrund und über neun Jahre Erfahrung als strategischer Berater im Automobil- und Maschinenbau



### Dr. Nicolas Lohr

- Universität Passau (BSc, BWL)
- ESCP Europe (MSc, BWL)
- Universität Fribourg (Doktor, BWL)

 **OLIVER WYMAN**

9 Jahre Strategische Unternehmensberatung



Mercedes-Benz



Putzmeister



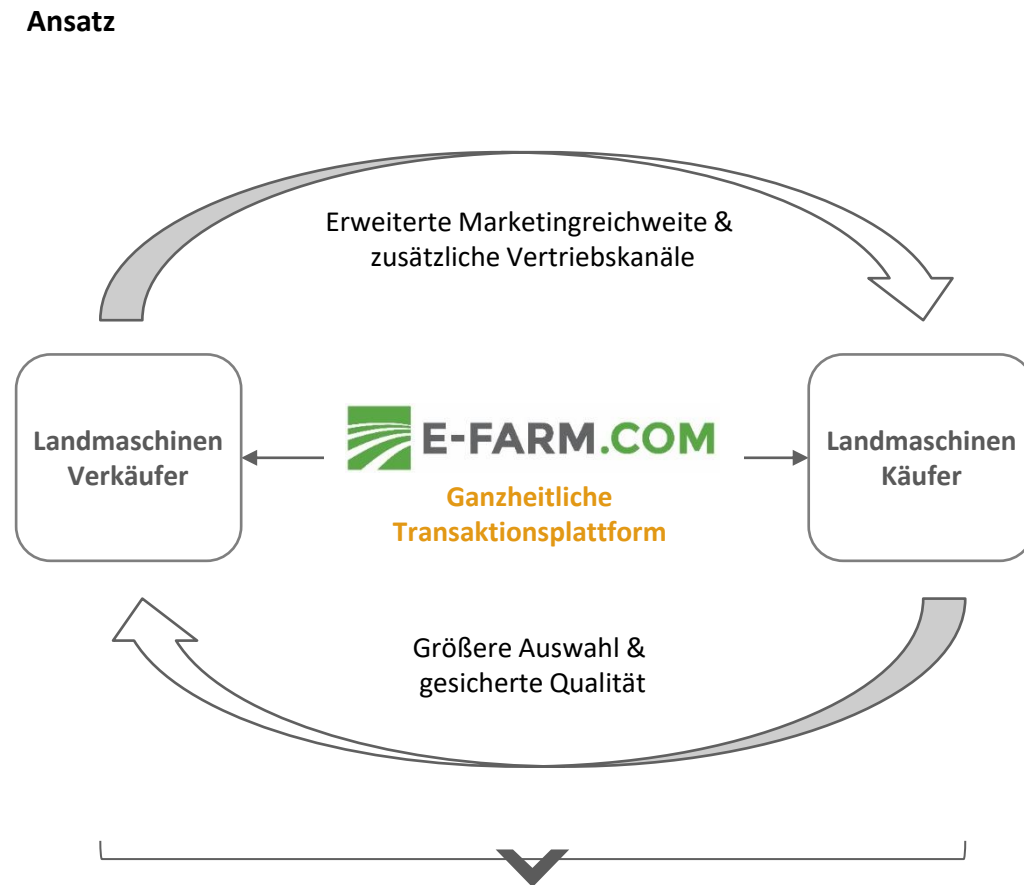
**JOHN DEERE**



# Über E-FARM

E-FARM.COM aus Hamburg ist eine ganzheitliche Transaktionsplattform für gebrauchte Landtechnik mit einem klaren Unternehmensziel

Profil	Ansatz
<b>Gründung</b>	
2015	
<b>Sitz</b>	
Hamburg, BRD	
<b>Mitarbeiter</b>	
Ca. 40	
<b>Partnerhändler</b>	
> 800	
<b>Monatliche Bestandsreduzierung</b>	
> € 3 Mio. (März 2021)	



**Ziel:** Effizienter weltweiter Handel mit gebrauchter Landtechnik

## Investoren (alle Minderheit)



AgTech  
Risikokapitalgeber

WiT Ventures



Tech-focused  
Risikokapitalgeber



Angel investor  
(Familie CREMER)

**CLAAS**

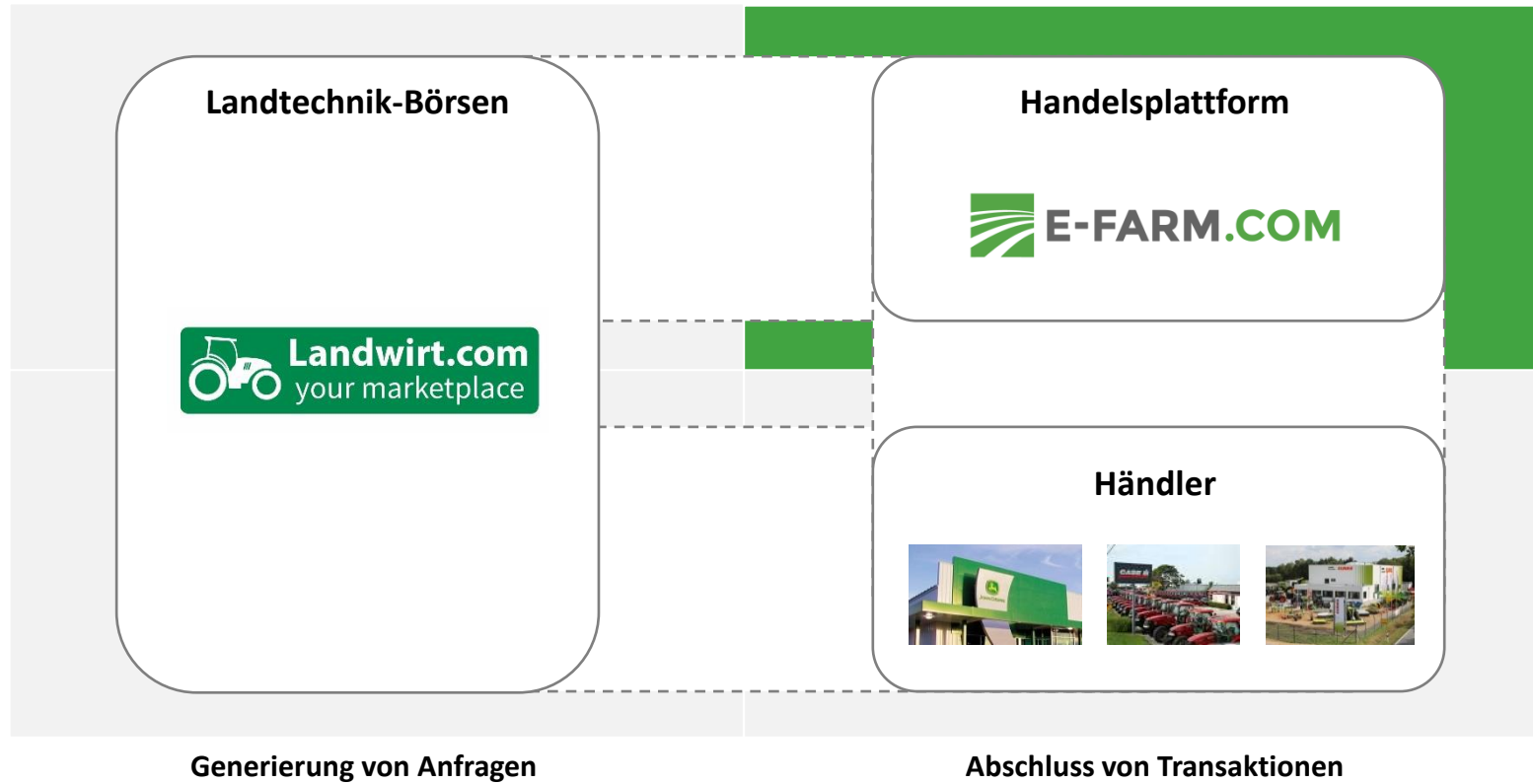


Landmaschinenhersteller

# E-FARM.COM Positionierung

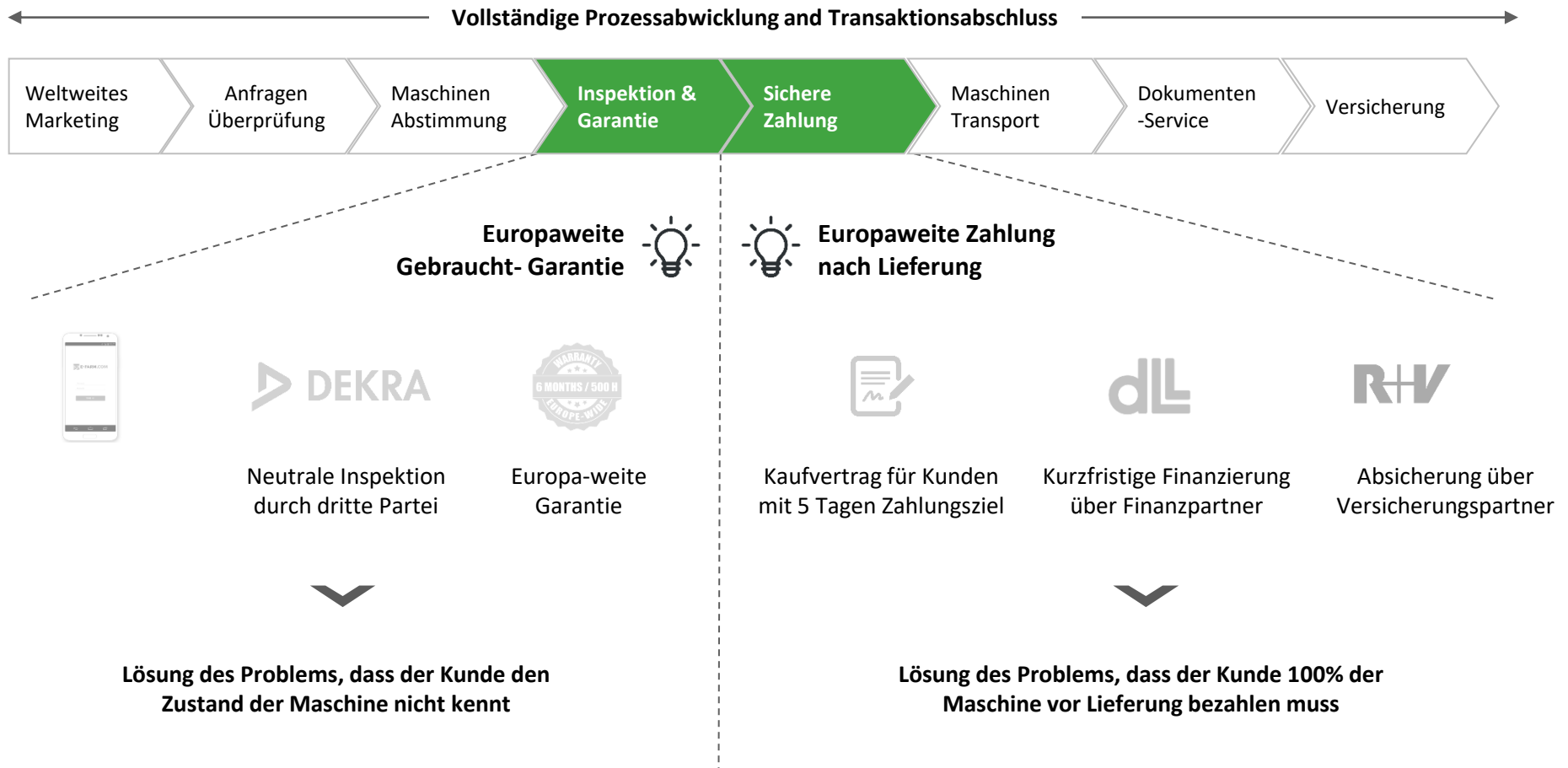
Während LT-Börsen wie Landwirt.com erfolgreich Kundenanfragen generieren, hat sich E-FARM.COM auf den Abschluss von internationalen Transaktionen spezialisiert

Eigenschaften aktueller Verkaufskanäle für gebrauchte Landtechnik  
Illustrativ



# Ganzheitlicher Ansatz zur Wiedervermarktung

## E-FARM.COM stellt nie dagewesene Unterstützung bei der Transaktion bereit und löst damit die Hauptprobleme des Kunden beim Gebrauchtmaschinenkauf



## Österreichische Referenz

Lagerhaus Technik Center, einer der größten Landtechnikhändler Österreichs, ist ein äußerst erfolgreicher E-FARM Partner und teilt gerne seine Erfahrung



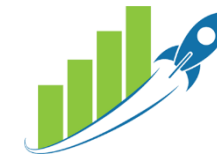
*"E-FARM.COM hilft uns sowohl bei der **akkuraten Inzahlungnahme** als auch bei der **internationalen Vermarktung** von gebrauchter Landtechnik"*



**Andreas Obermair**, Leiter Gebrauchtmaschinen



Mehr als 60 Vertriebler nutzen die Beta-Version der Inzahlungnahme-App



Mehr als 15 internationale Geschäfte wurden bereits realisiert

# Inhalt

- E-FARM.COM Vorstellung
- **Aktuelle Herausforderungen & Chancen beim Export**
- Markteinblicke Exportgeschäft
- Organisatorische & prozessuale Herausforderungen im Exportgeschäft
- Kontakt



# Industrieherausforderungen für Gebrauchtmaschinen

Die Industrie hat bislang keine Lösungen für offensichtliche Herausforderungen gefunden, so dass sie im Vergleich zum Automobilssektor schlecht abschneidet

## Industrieherausforderungen für Gebrauchtmaschinen



1 Sprachbarrieren zwischen Käufer und Verkäufer

2 Mangelnde Transparenz über den Maschinenzustand

3 Unsicherer Zahlungsprozess

4 Komplizierter Registrierungsprozess

5 Fehlende ganzheitliche Dienstleistungen



Niedriger Exportanteil



Hohe Standtage

## Vergleich (BRD)



30%

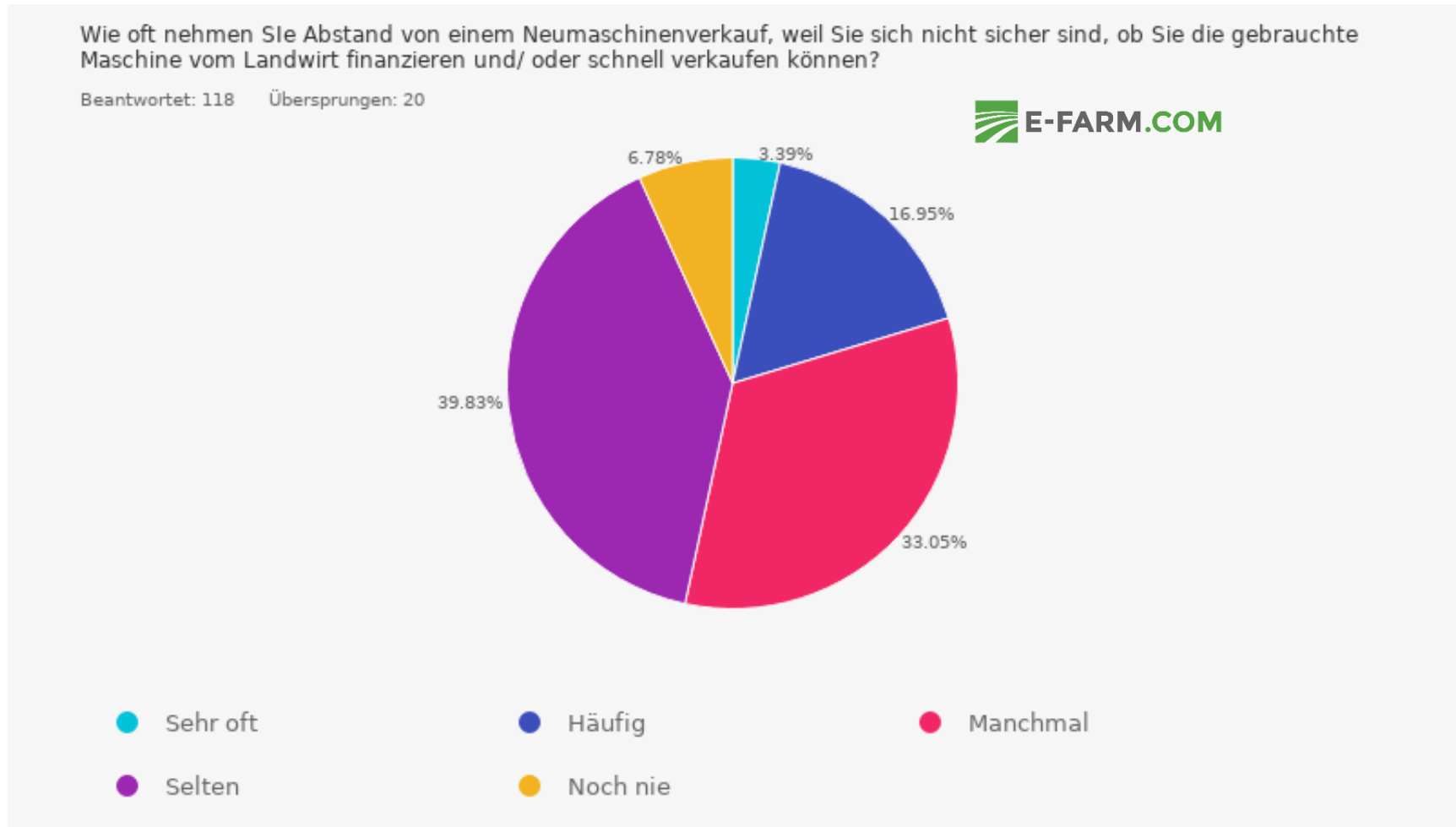
15%

100

300

## Einfluss aufs Händlergeschäft

Mehr als 50% der Händler treten regelmäßig von Neumaschinenverkäufen aufgrund der gebrauchten Maschine zurück



Quelle: E-FARM.COM Händlerumfrage (Gesamtteilnehmer: 138)

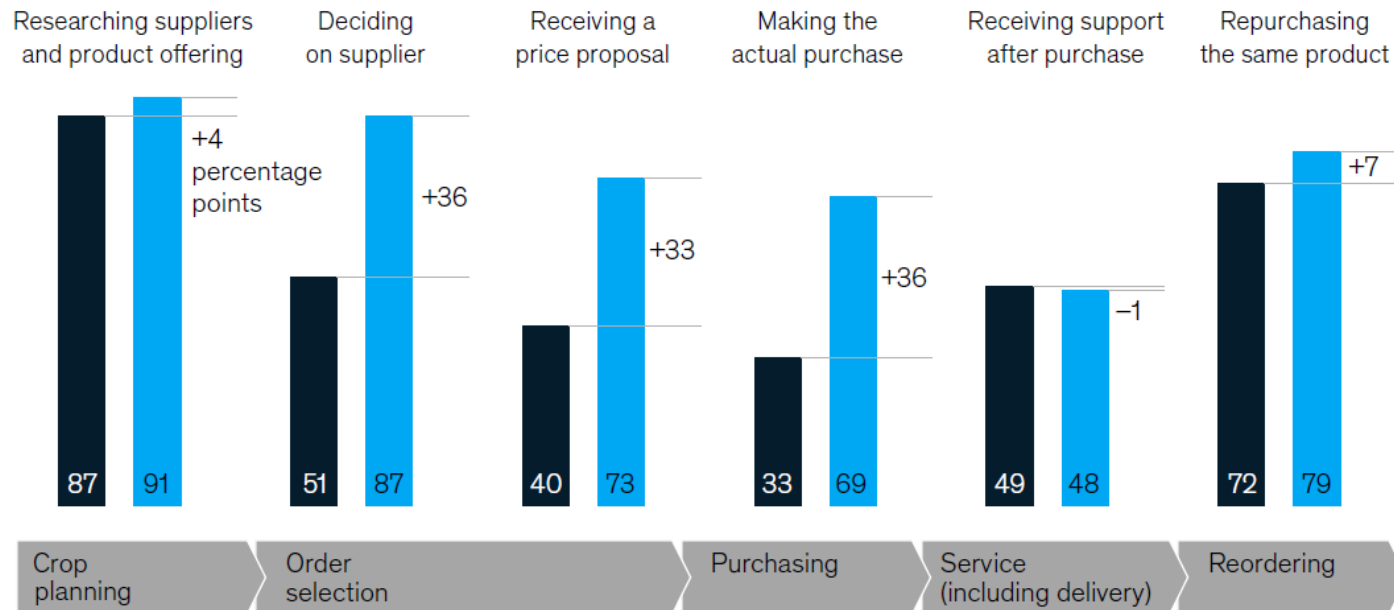
# Digitaler Hoffnungsschimmer

Die Bereitschaft von Landwirten, digitale Käufe zu tätigen, hat sich durch Covid-19 deutlich erhöht und bietet enormes, auch länderübergreifendes Potenzial

McKinsey  
& Company

Preference for digital interaction across the customer decision journey,  
% of respondents

■ 2019 pre-COVID-19  
■ 2020 post-COVID-19



➤ Einfluss des Pandemiegeschehens in 2021 nicht inkludiert

Quelle: McKinsey Agriculture Digital Customer Decision Journey Survey, May 2020, Europe (n=100)

# Inhalt

- E-FARM.COM Vorstellung
- Aktuelle Herausforderungen & Chancen beim Export
- **Markteinblicke Exportgeschäft**
- Organisatorische & prozessuale Herausforderungen im Exportgeschäft
- Kontakt

## Marktvolumen Gebrauchtmachines Europa

E-FARM.COM schätzt das europäische Marktvolumen für gebrauchte Landtechnik auf ca. EUR 16 Mrd., was knapp über 50% des Neumaschinenmarktes entspricht

Neumaschinen

EUR 30 Mrd.



Gebrauchtmachines

EUR 16 Mrd.

# Preisunterschiede

Verschiedene Einflussfaktoren führen dazu, dass die Preis für gebrauchte Landtechnik in Europa mitunter sehr unterschiedlich sind

## Einflussfaktoren

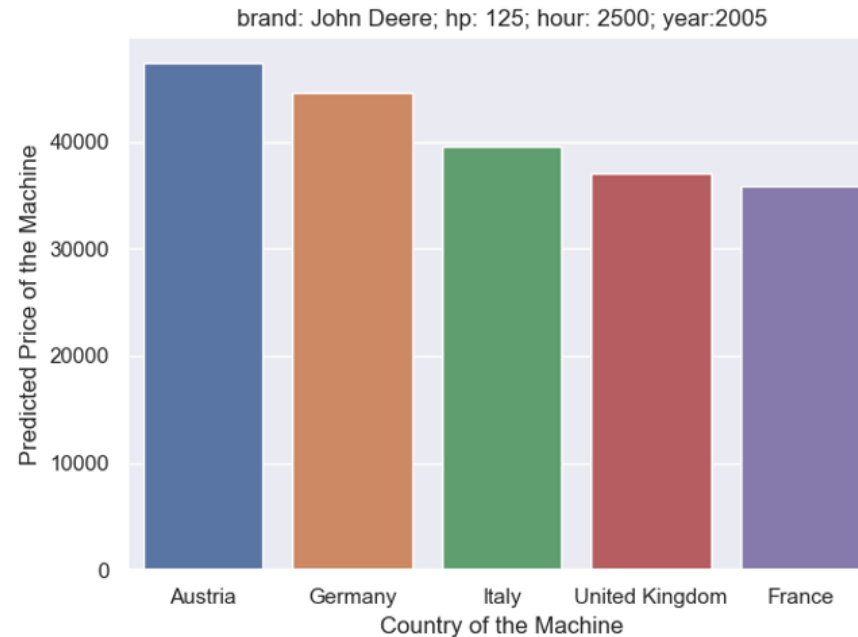
Auszug

- Neumaschinenpreise
- Ausstattungslevel
  - Saisonalität
- Angebot & Nachfrage
- Marktineffizienzen
- Marktintransparenz
  - ...



## Preisunterschiede

Beispielhaft

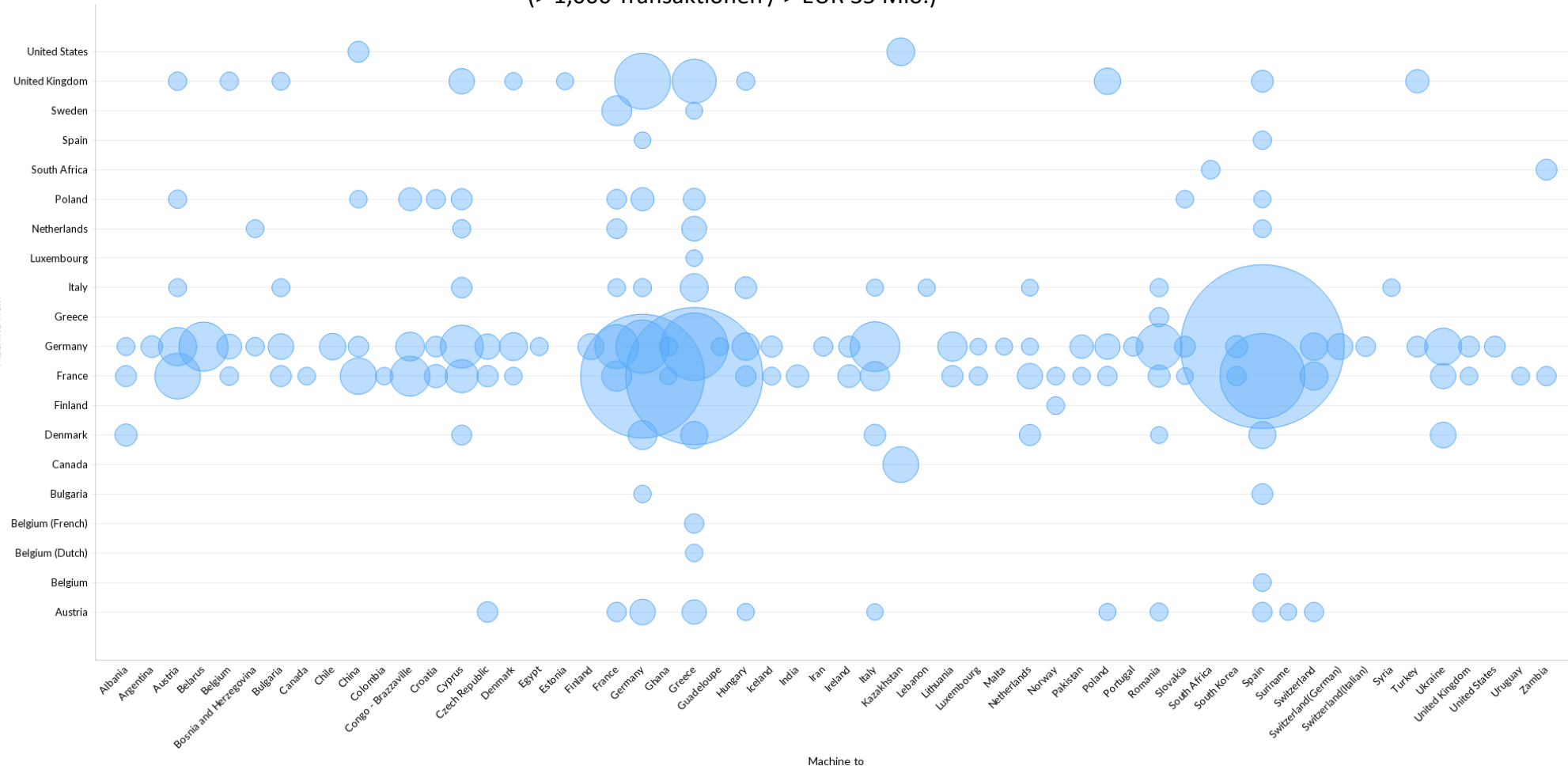


Price difference based on Countries

# Warenströme

Bei mittlerweile über 1.000 internationalen Transaktionen zeigt sich ein Warenfluss von West nach Süd- und Osteuropa auf

**E-FARM.COM Plattformvolumen nach Ursprung & Ziel**  
( > 1,000 Transaktionen / > EUR 35 Mio.)



# Transaktionsmerkmale

Auch wenn es beim Exportgeschäft tendenziell um ältere und niedrigpreisige Maschinen geht, spiegelt dieses auch immer das Neumaschinengeschäft wider

## E-FARM.COM Plattformvolumen (> 1.000 Transaktionen / > EUR 35 Mio.)

Nach Marke		Nach Typ		Nach Alter		Nach Preis	
John Deere	23%	Traktor	61%	>20	18%	>100Tsd.	4,0%
Fendt	17%	Mähdrescher	13%	16-20	18%	75-100Tsd.	7,2%
Claas	11%	Feldhäcksler	5%	11-15	27%	50-75Tsd.	9,0%
New Holland	9%	Presse	4%	6-10	24%	25-50Tsd.	24,7%
Case IH	5%	Teleskoplader	3%	1-5	13%	<25Tsd.	55,1%
Massey Ferguson	5%	Andere	14%				
Krone	2%						
Deutz-Fahr	2%						
Andere	25%						



Auch wenn sich manche Marken besser für den Export eignen als andere, spiegeln die Exportanteile auch immer die Neumaschinenanteile wider



Traktoren stellen eindeutig das Brot- und Butter Geschäft im Export dar und sollten Fokus jeder Exportstrategie sein



Mittlerweile gehen auch viele junge Gebrauchte in den Export. Das Gros machen aber weiterhin Maschinen über 10 Jahre aus



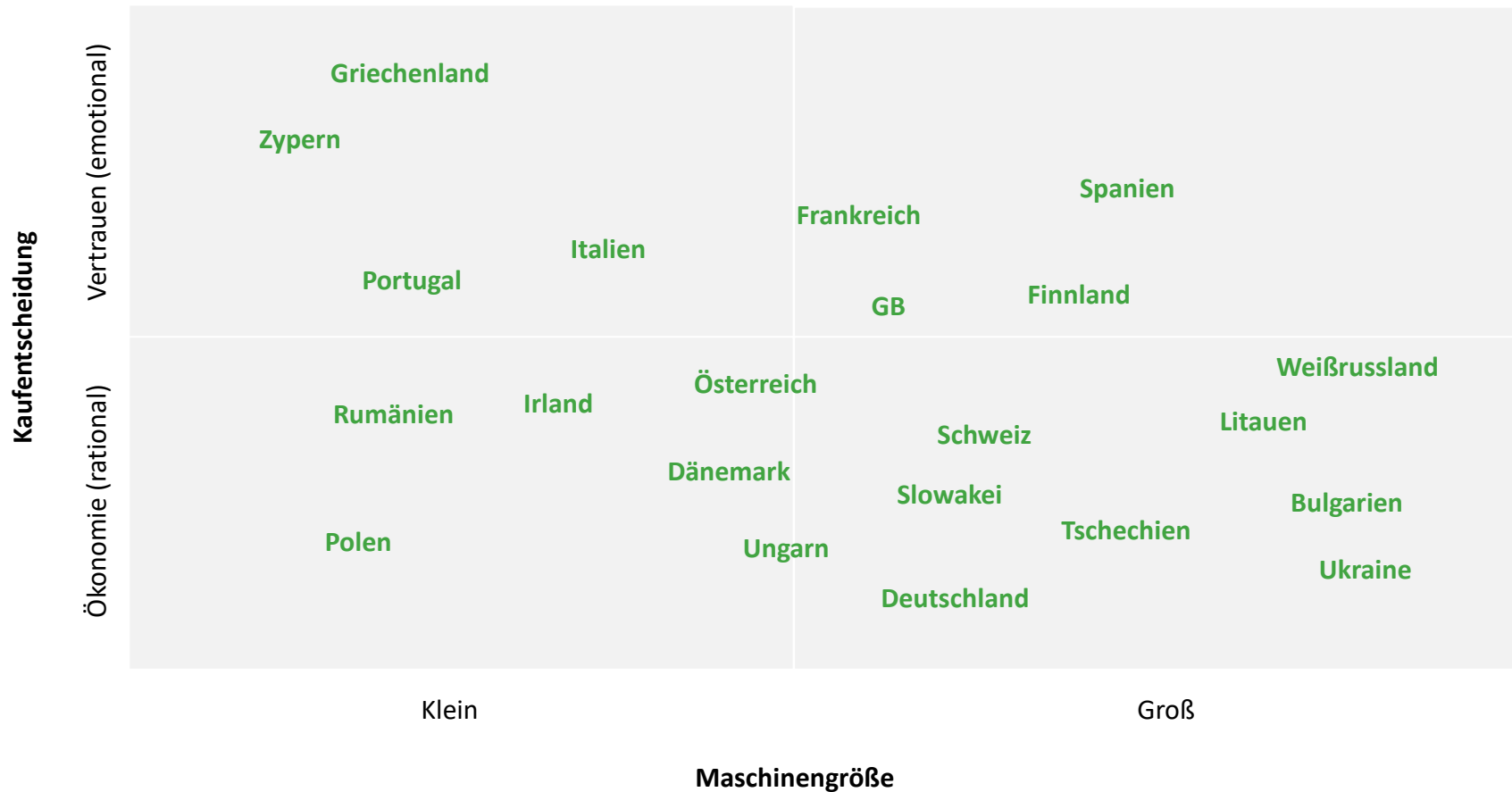
Die durchschnittlichen Gebrauchtmaschinenpreise stellen ca. 20-30% der Neumaschinenpreise dar



# Markt- und Kundenunterschiede

Europäische Märkte unterscheiden sich substantziell nach Größe der Gebrauchsmaschinen und Art der Kaufentscheidung

Market- und Kundenunterschiede für Gebrauchsmaschinen nach Kaufentscheidung und Maschinengröße  
Illustrativ



# Inhalt

- E-FARM.COM Vorstellung
- Aktuelle Herausforderungen & Chancen beim Export
- Markteinblicke Exportgeschäft
- **Organisatorische & prozessuale Herausforderungen im Exportgeschäft**
- Kontakt

## Grundregel im Exportgeschäft

Das Exportgeschäft bietet enormes Wachstumspotenzial, stellt die Händler aber gleichzeitig vor große Herausforderungen



### Export

*Relativ niedrige Qualität der Anfragen = Relativ niedrige Abschlussquote*



Welche organisatorischen und prozessualen Anforderungen folgen daraus?

# Organisatorische und prozessuale Anforderungen für den Export

## Erfolgreiches Exportgeschäft erfordert viel von Landmaschinenhändler, was insbesondere kleine und mittelgroße Händler vor Probleme stellt

### Organisatorische Herausforderungen

- Gebrauchtmassenverantwortlichkeit
- Sprachkenntnisse
- Netzwerk
- ...

### Prozessuale Anforderungen

- Geeignete Export-Maschinen identifizieren
- Starkes Marketing-Material kreieren (Fotos, Videos)
- Jede Anfrage ernst nehmen, aber schnell filtern
- Discount für Zwischenhändler bereithalten
- Umschlaghäufigkeit vor Profit stellen
- Kontakte zu Transportunternehmen suchen
- Anforderungen an Registrierungsprozess kennen (z.B. COC)
- Netzwerk aktiv bespielen, auch negative Fälle
- Sich auf Probleme vorbereiten ... ;-)
- ...

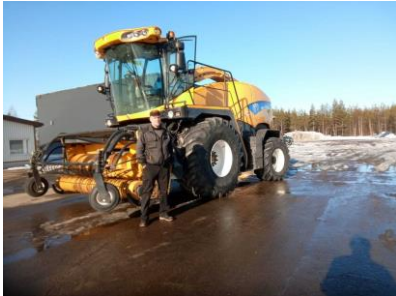


# Die Kraft der Netzwerke

Der Aufbau eines internationalen Netzwerks kostet Zeit und Geld, eröffnet hinten heraus aber sehr viele Potenziale

Glückliche E-FARMer  
Auszug

Verteilung Plattformumsatz  
März 2021



Neugeschäft  
55%

Netzwerk-Effekt

Wiederkehrendes  
Geschäft  
35%

Empfehlungs-  
Geschäft  
10%

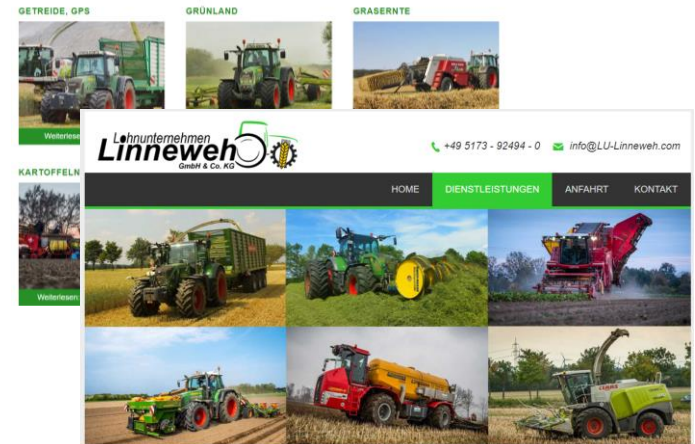


Persönlicher Aspekt

Auch gibt es immer wieder sehr persönliche Momente, die einem die Freude an der Arbeit geben

## Günther Linneweh & Kai Linneweh Lohnunternehmen Linneweh aus Uetze

- Kaufobjekt: Claas Quadrant 2100 RC im März 2021 mit Inspektion
- Lohnunternehmer mit 6 + 1 Mitarbeiter
- Vater Günter ist weiterhin aktiv im Unternehmen



### Ballenpresse als Geschenk zum 75ten Geburtstag - Kai und sein Vater Günther!



# Inhalt

- E-FARM.COM Vorstellung
- Aktuelle Herausforderungen & Chancen beim Export
- Markteinblicke Exportgeschäft
- Organisatorische & prozessuale Herausforderungen im Exportgeschäft
- **Kontakt**

## Partnerangebot

E-FARM.COM fungiert als verlängerter Exportarm des Handels ohne monatliche Fixkosten oder Abgabeverpflichtungen

### Mehrwert für Händler



- + Händler bekommt **internationale Maschinenreichweite** ohne monatliche Gebühren
- + Händler erhält **Zugriff auf internationales Vertriebsteam** ohne Aufbau von eigenem Personal
- + E-FARM verlangt **keine Maschinenexklusivität** und Händler unterliegen **keiner Abgabeverpflichtung**
- + E-FARM dient als **nützlicher Filter bei ausländischen Anfragen** und spart seinen Händlern Zeit
- + E-FARM bringt seinen Händlern **echte Verkäufe** anstelle von weiteren, unverbindlichen Anfragen
- + E-FARM **kauft die Maschinen am Ende selbst** auf und verlangt lediglich **marktübliche Händlerpreise**
- + E-FARM kümmert sich um die **komplette Exportabwicklung** und übernimmt **sämtliche Verkaufsrisiken**

### Kontakt



**Dr. Nicolas Lohr**  
Geschäftsführer  
[nicolas.lohr@e-farm.com](mailto:nicolas.lohr@e-farm.com)  
+49 172 4344763