



# Erfolg im Exportgeschäft

Landwirt.com Online Training

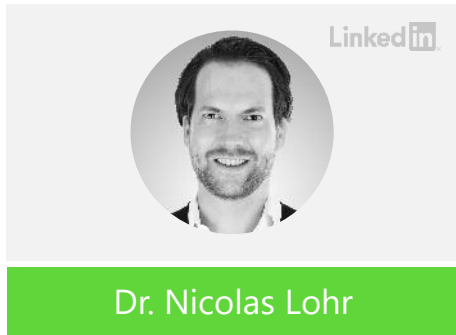
April 2024

# Agenda

- **Vorstellung**
- Marktsituation & Herausforderungen
- Wachstumschance Export
- Erfolgsfaktoren im Export
- Kontakt

# Vorstellung

E-FARM bietet Handels- und Softwarelösungen für mehr als 1.000 Händler aus ganz Europa an



Gründer & Geschäftsführer  
15+ Jahre Erfahrung in den  
Bereichen Beratung,  
Maschinenbau und Startups

Vorherige Stationen<sup>1</sup>



**E-FARM**

**SMART  
TRADE** *Neu*



<sup>1</sup> als Unternehmensberater

# Ziele des heutigen Online-Seminars

Exportgeschäft ist für jeden Händler möglich, es braucht dafür aber Bereitschaft und Einsatz

Was werde ich nicht schaffen?

Ihnen Ansätze und Instrumente zu vermitteln, die unmittelbar zu mehr Exportgeschäft führen

Was hoffe ich zu bewirken?

Ihre Bereitschaft für internationales Geschäft zu wecken, welche dann – gepaart mit dem nötigen Einsatz – zu mehr Abschlüssen führen wird

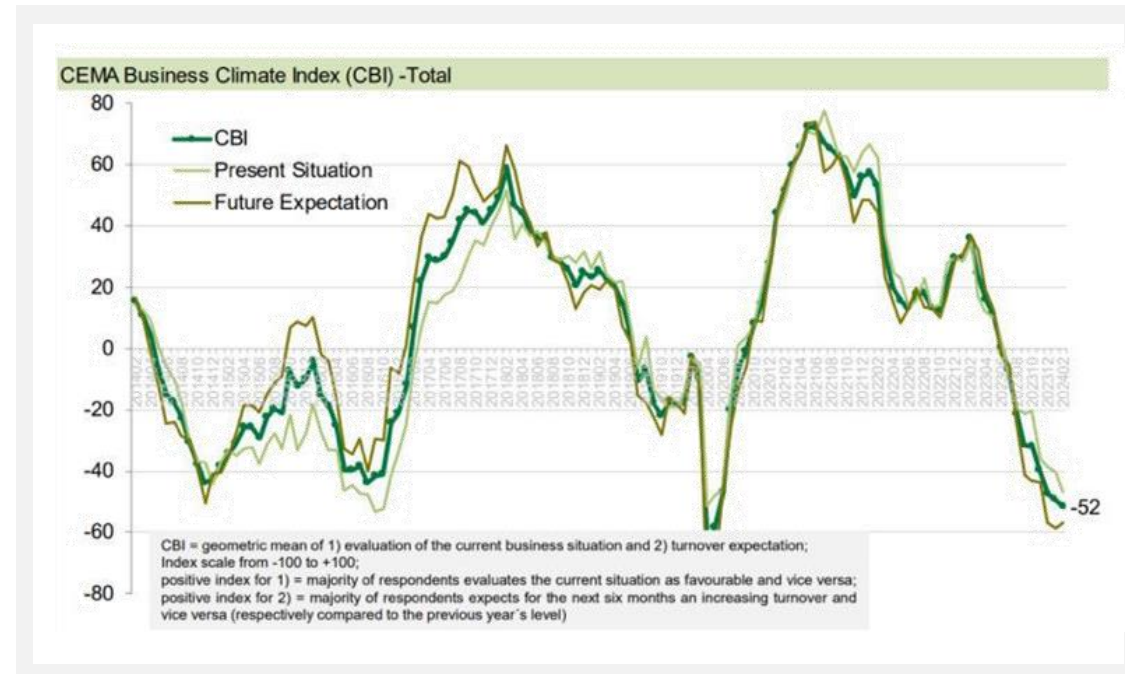
# Agenda

- Vorstellung
- **Marktsituation & Herausforderungen**
- Wachstumschance Export
- Erfolgsfaktoren im Export
- Kontakt

# Aktuelle Marktlage

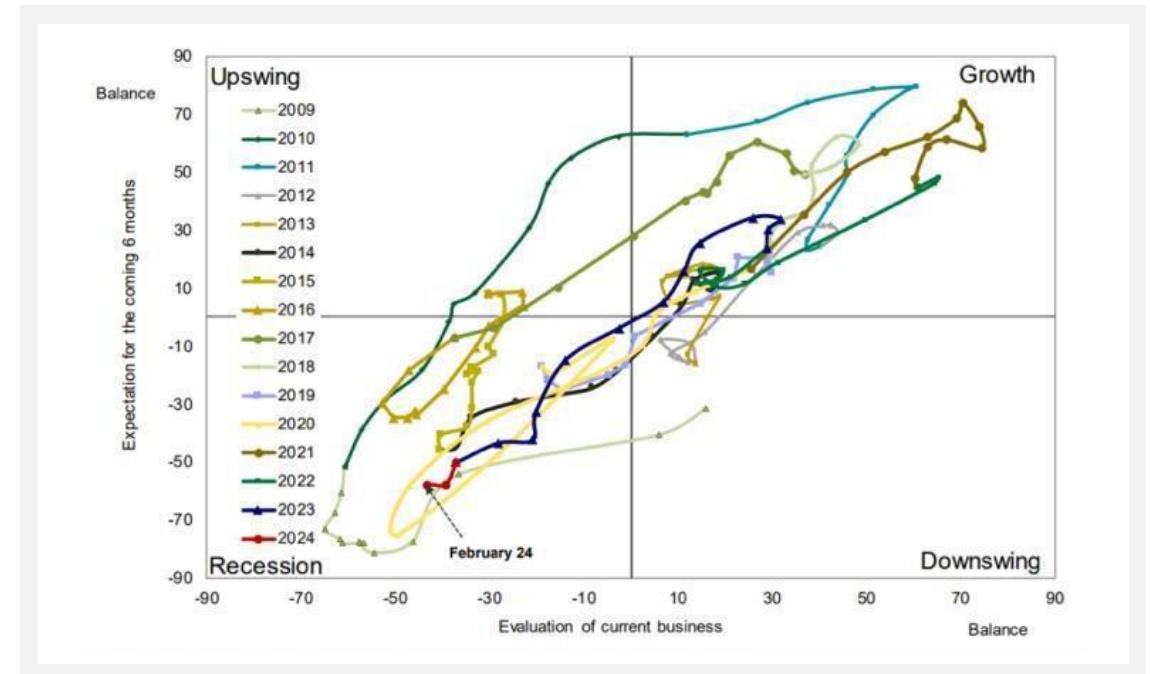
Landtechnik-Branche in ganz Europa befindet sich in einer schwierigen Lage

## Geschäftslage Europäische Landtechnik Index Entwicklung



Schwache aktuelle Geschäftslage und Aussicht

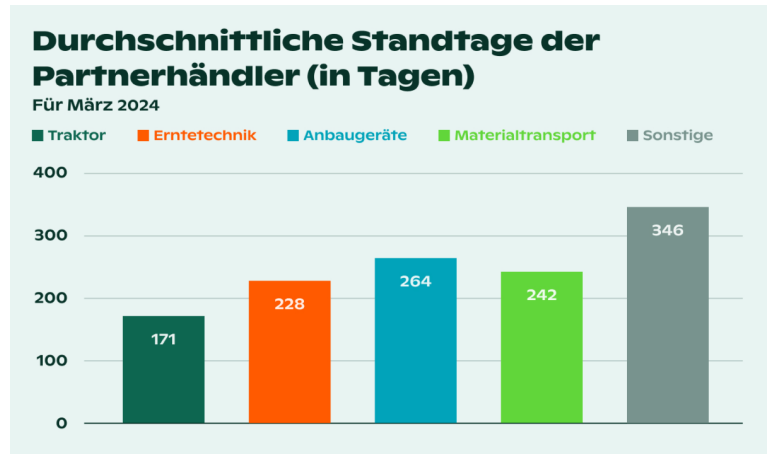
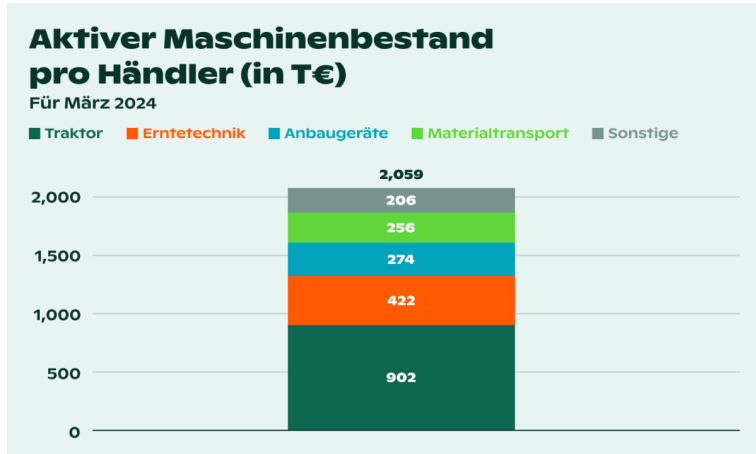
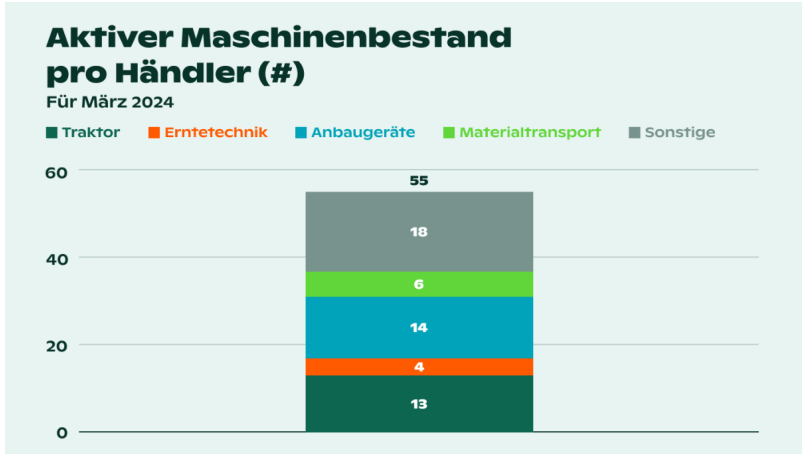
## Geschäftslage Europäische Landtechnik Illustration von Geschäftszyklen



Industrie befindet sich in einer Rezessionsphase

# Händlerbestände

Durchschnittliche Bestände und Standtage sind aktuell noch - historisch bedingt – akzeptabel, werden aber perspektivisch wohl signifikant zunehmen



# Agenda

- Vorstellung
- Marktsituation & Herausforderungen
- **Wachstumschance Export**
- Erfolgsfaktoren im Export
- Kontakt



# Branchenpotenzial

Im Vergleich zur LKW-Branche gibt es bei uns noch viel Export-Potenzial

## Anteil Exportgeschäft

In % aus Deutschland<sup>1</sup>



ca. 10%



ca. 25%

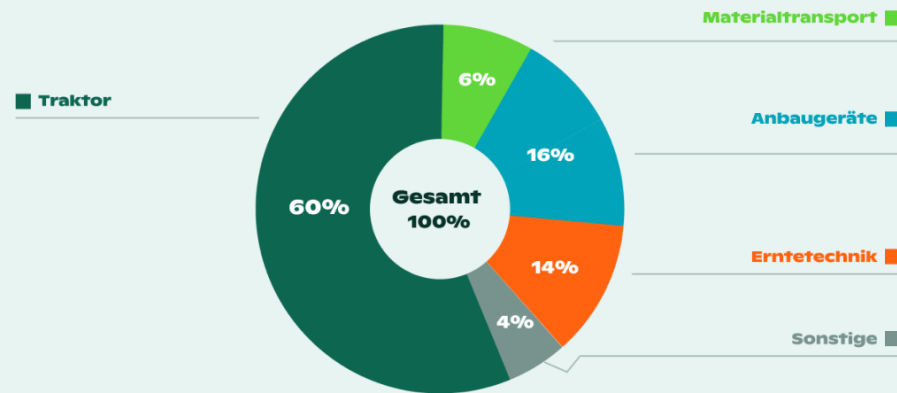
# Exportmerkmale - Anfragen

Anfragen für Gebrauchtmaschinen spiegeln in Bezug auf Maschinentypen den Neumaschinenmarkt wider. Anfragen kommen aus ganz Europa, es gibt aber Märkte, die sich besonders gut für die Gebrauchten eignen



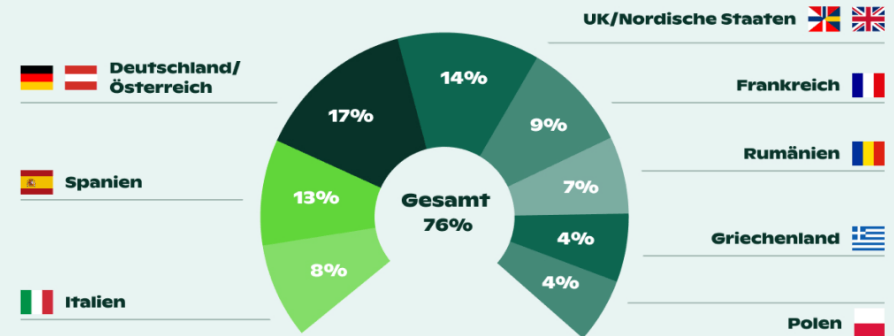
## Maschinenanfrage nach Maschinentyp

Für März 2024



## Maschinennachfrage nach Land für Kernmärkte (in %)

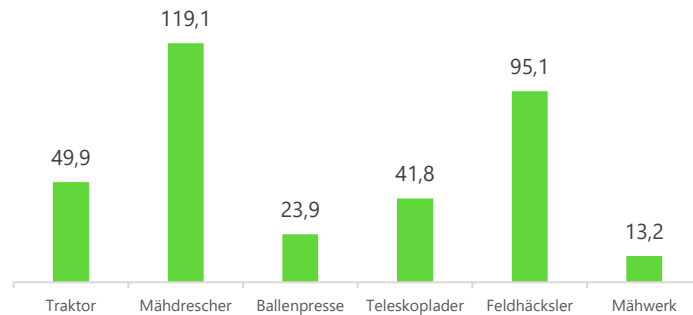
Für März 2024



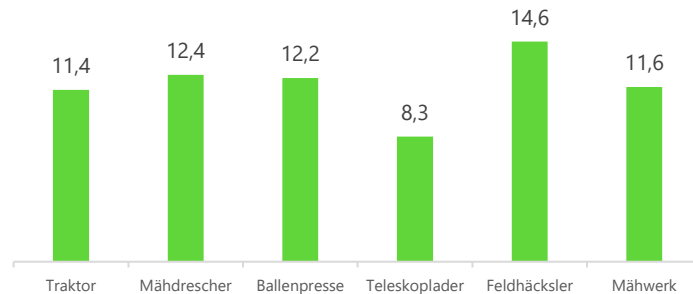
# Exportmerkmale - Verkäufe

Exportmaschinen sind oftmals älter und damit günstiger als der Durchschnitt. Markenpräferenz variiert stark je Markt

## Verkäufe nach Maschinenwert In € Tsd. nach Maschinentyp



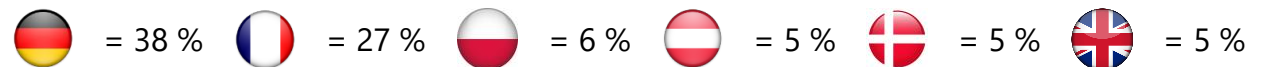
## Verkäufe nach Maschinenalter In Jahren nach Maschinentyp



## Verkäufe nach Zielmarkt und Marke In % je Markt, Top 3 Marken

										Andere
<b>CLAAS</b>	11%	9%	15%	12%	16%	15%	31%	14%	8%	15%
<b>JOHN DEERE</b>	6%	14%	8%	5%	23%	14%	21%	10%	15%	20%
<b>NEW HOLLAND</b>	13%	9%	4%	9%	4%	5%	5%	4%	6%	8%
<b>FENDT</b>	3%	14%	18%	4%	6%	5%	3%	2%	10%	5%
<b>CASE IH</b>	7%	6%	7%	9%	5%	5%	3%	2%	3%	3%
<b>KUHN</b>	9%	3%	3%	5%	5%	1%	5%	1%	0%	1%
<b>MASSEY FERGUSON</b>	3%	3%	2%	5%	2%	3%	3%	8%	7%	6%
<b>KRONE</b>	4%	1%	1%	1%	4%	3%	2%	9%	3%	4%
<b>DEUTZ FAHR</b>	5%	2%	4%	0%	3%	0%	2%	2%	2%	3%
<b>LEMKEN</b>	1%	4%	4%	5%	3%	1%	3%	2%	1%	2%
<b>AMAZONE</b>	3%	2%	2%	3%	3%	3%	5%	1%	0%	2%
Andere	34%	33%	33%	40%	26%	46%	21%	43%	44%	31%

## Verkäufe nach Ursprungsmarkt In % je Markt



# Agenda

- Vorstellung
- Marktsituation & Herausforderungen
- Wachstumschance Export
- **Erfolgsfaktoren im Export**
- Kontakt

# Erfolgsfaktoren im Exportgeschäft

10 Hebel für mehr internationales Geschäft, von den die Hälfte jeder Händler umsetzen kann



13 internationale Vertriebsmitarbeiter



Fokus heute

## Pflicht

1. Organisatorische Bereitschaft
2. Internationale Präsenz
3. Sprache / Kommunikation
4. Informationen
5. Referenzen

Kann jeder Händler

## Kür

6. Transportlösungen
7. Neutrale Inspektion
8. Sichere Bezahlung
9. Finanzierungslösungen
10. Messepräsenz

Kann mit Partnern umgesetzt werden

# 1 Organisatorische Bereitschaft

Grundvoraussetzung für das Exportgeschäft ist die Bereitschaft, sich mit internationalen Anfragen auseinander zu setzen



## Problem

### Einstellung

- Internationale Anfragen führen fast nie zum Abschluss
- Meine Maschinen sind eh zu teuer

### Resultat

- Viele internationale Anfragen werden gar nicht oder nur unzureichend bearbeitet

## Lösung

### Einstellung

- Seriöse Anfragen aus dem Ausland können auch zum Abschluss führen

### Resultat

- Kritische Erstprüfung der Anfragen und selektiver aber dann beherzter Ressourceneinsatz

# 2

## Internationale Präsenz

Das Exportgeschäft fängt mit internationaler Präsenz an, welche über die LT-Börsen aufgebaut werden kann



- Auswahl der Börsen hängt von Standort und Maschinenpark des Händlers sowie dem verfügbaren Budget ab

# 3 Sprache / Kommunikation

Für den Vertrauensaufbau muss kommuniziert werden; dafür braucht es aber nicht immer gleich ein internationales Vertriebsteam

Optimum



Internationales Vertriebsteam

Problem:

Anfragevolumen je Markt  
rechtfertigt nur in den seltensten  
Fällen eine mehrsprachige  
Vertriebsperson

Alternative



Nutzung einfacher  
Kommunikationskanäle (z.B.  
WhatsApp & Viber)



Nutzung einfacher  
Übersetzungstools  
(z.B. DeepL, ChatGPT)



# 4

## Informationen

Um internationale Kunden zu einer Kaufabsicht zu bewegen, müssen viele Informationen übermittelt werden

### Ziel

Kunden soll kaufen, wofür er oftmals noch einmal die Maschinen anschauen möchte

### Problem

Anreise ist für internationale Kunden sehr aufwendig, so dass sie sich der Sache sehr sicher sein müssen, bevor sie aufbrechen

### Lösung: Informationen zur Maschine



Mehr Fotos, auch zu Mängeln



Video; inkl. Funktionsprüfungen

Ausstattungsliste, gerne aus Herstellersystem



Informationen zur Historie (Vorbesitzer, Tätigkeiten etc.)

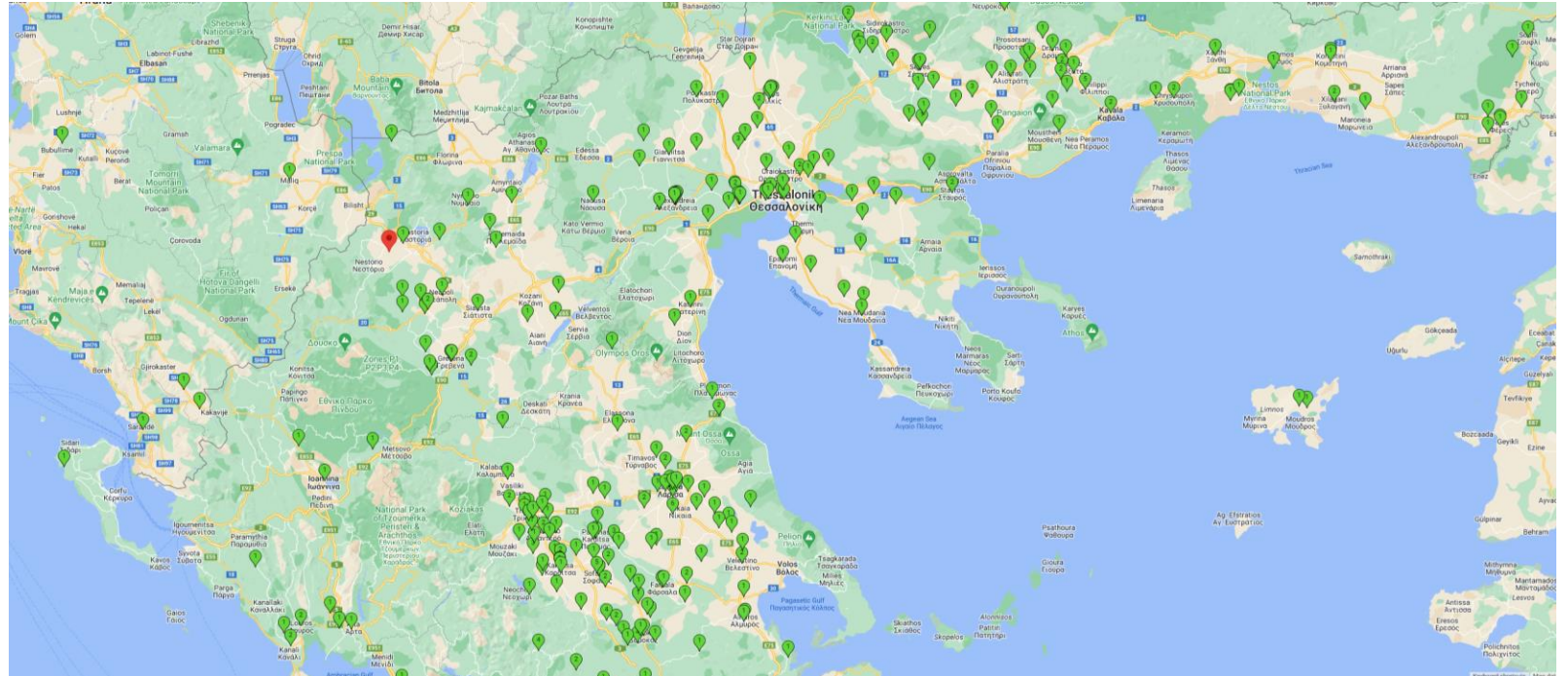


Service- und Reparaturhistorie

Fahrzeugpapiere zur Sicherstellung der Registrierung

# 5 Referenzen

Zufriedene Kunden, die im nächsten Geschäft eingebunden werden, können signifikant zum Vertrauensaufbau beitragen



Ein zufriedener Kunde reicht ...

... um den nächsten Kunden in einem Markt zu überzeugen

# Agenda

- Vorstellung
- Marktsituation & Herausforderungen
- Wachstumschance Export
- Erfolgsfaktoren im Export
- **Kontakt**

# Kontakt

Bei weiteren Fragen können Sie jederzeit auf uns zukommen

## Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit


### Fragen?



Dr. Nicolas Lohr  
Geschäftsführer  
[nicolas.lohr@e-farm.com](mailto:nicolas.lohr@e-farm.com)

E-FARM GmbH  
Kleine Reichenstrasse 1  
D-20457 Hamburg



Treffen? Wir sind vom 4.6.24 -6.6.24 in Österreich 



**Dr. Nicolas Lohr**

Founder & CEO

E-Farm GmbH  
Kleine Reichenstrasse 1  
20457 Hamburg  
Deutschland

**E-FARM.COM**