



März 2017

E-FARM.COM

Moderne Gebrauchtmaschinenvermarktung

Überblick Geschäftsmodell

Vorbereitet für: Used Equipment Forum 2017



Gründerteam und Investor

Das E-FARM Team kann auf langjährige und komplementäre Berufserfahrungen sowie auf einen starken Investor zurückgreifen

E-FARM Gründerteam

Investor



Karsten Will
Prozesse &
Landwirtschaft

Dr. Nicolas Lohr
Strategie & BWL

Lukas Jaworski
Kommunikation & Startups

Σ = > 30 Jahre
Berufserfahrung



100% Familienbetrieb

> € 2,0 Milliarden Umsatz

Umfassendes Netzwerk im Agrarbereich



**Langfristiger Investor
aus dem Agrarbereich
mit hoher Finanzkraft**

Quelle: E-FARM

Online Broker für gebrauchte Landtechnik

E-FARM vermittelt gebrauchte Landtechnik zwischen ausgewählten Verkäufern in Europa und Landwirten aus der ganzen Welt

E-FARM Ansatz

Effizienter Gebrauchtmaschinenhandel weltweit



Quelle: E-FARM

Marktgröße

E-FARM kann auf eine große Anzahl an Maschinen, Verkäufern und Käufern in den drei unterschiedlichen Kernmärkten zugreifen

E-FARM Marktpotenzial in wesentlichen Agrarmärkten

	 GER	 FRA	 UK
Jährliches Maschinenvolumen (nur gebrauchte Traktoren)	Ca. 80 Tsd. 	Ca. 80 Tsd. 	Ca. 45 Tsd. 
Preisniveau	 Hoch	 Mittel	 Niedrig
Qualitätsniveau	 Sehr gut	 Gut	 Gut
Anzahl relevanter Händler (>10 Traktoren im Bestand)	Ca. 600	Ca. 600	Ca. 400
Anzahl Landwirte	Ca. 300 Tsd.	Ca. 500 Tsd.	Ca. 200 Tsd.

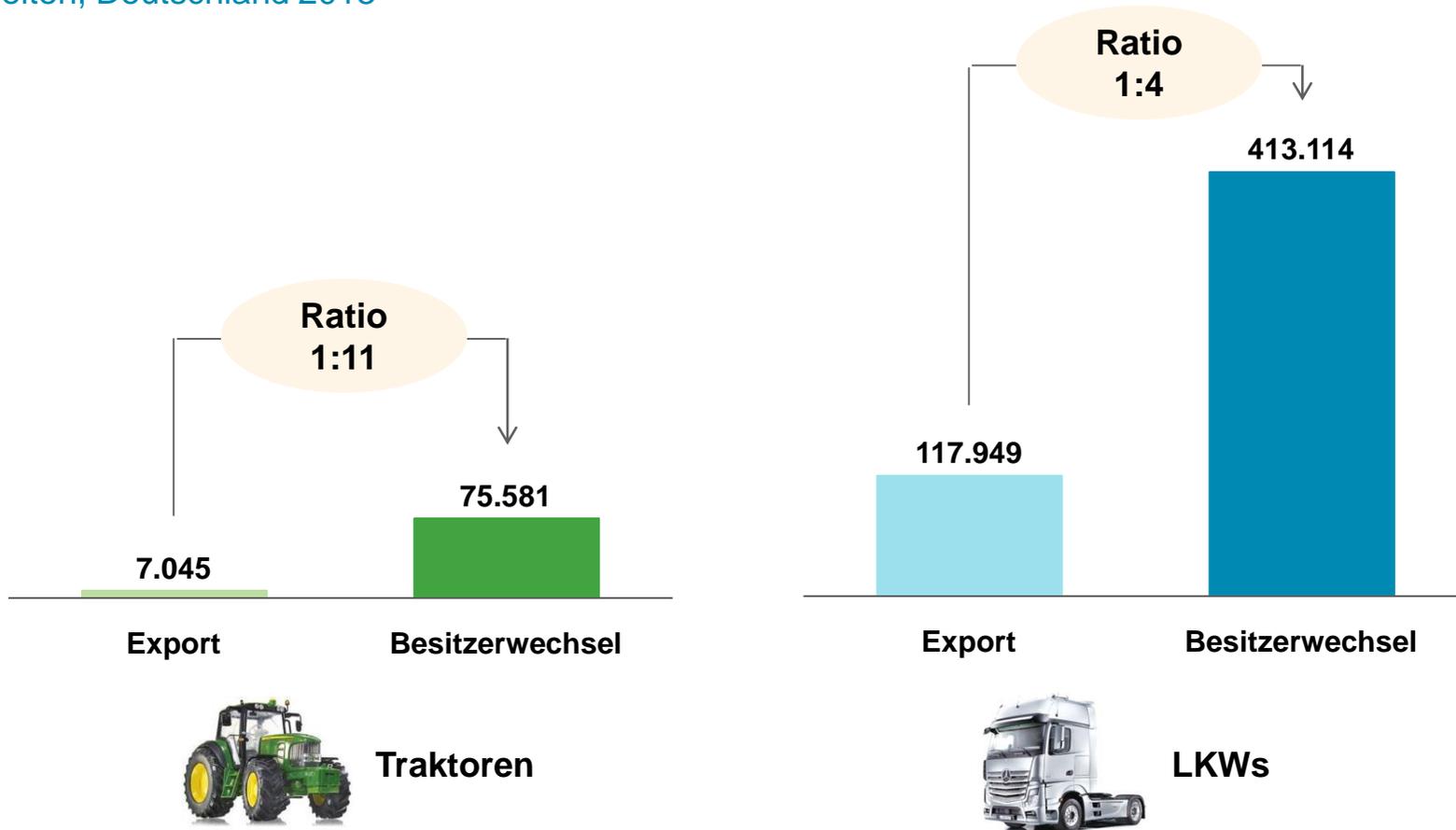
Quelle: Agriaffaires, Traktorpool, LandBauTechnik Verlag, E-FARM Analyse

Internationalisierungspotenzial

Während es für LKWs bereits einen großen Exportmarkt gibt, zeigt die Landtechnikindustrie noch großes Verbesserungspotenzial auf

Verhältnis Export/Besitzerwechsel – Gebrauchte Traktoren / LKWs

Einheiten, Deutschland 2013

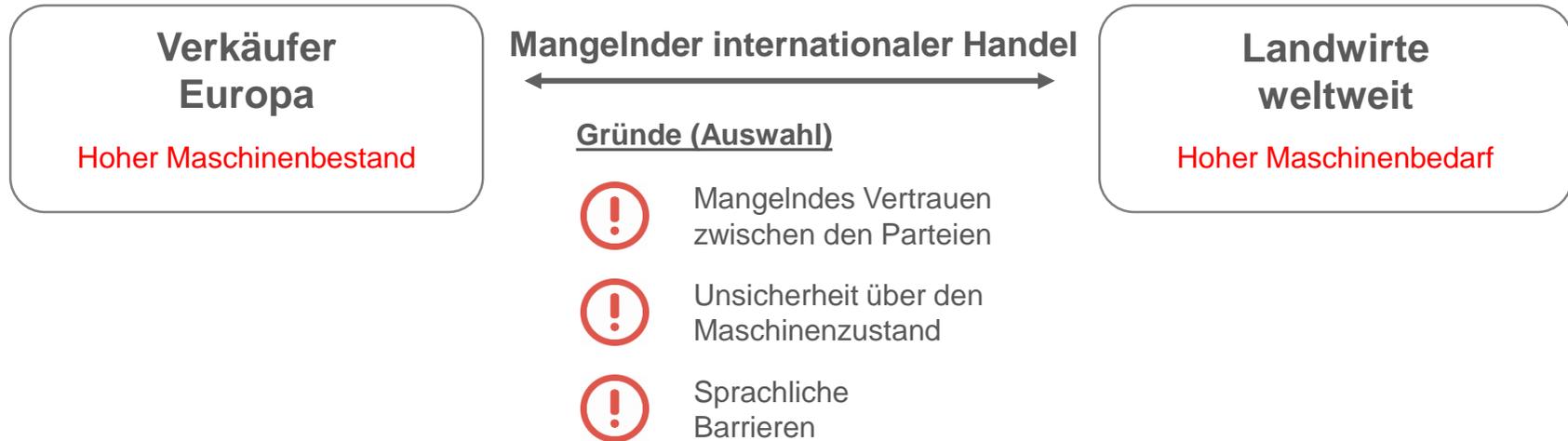


Quelle: Statistisches Bundesamt

Aktuelle Internationalisierungshürden und E-FARM Ansatz

Zur Ausweitung des internationalen Geschäfts setzt auf gezielte Lösungen für die aktuellen Handelsbarrieren

Aktuelle Hürden für internationalen Handel



Einzigartiger E-FARM Ansatz



Quelle: E-FARM

1

Namenhafte Händler aus Kernmärkten

Das erste Feedback von Händlern ist sehr positiv, so dass E-FARM zeitnah weitere Händler aufnehmen möchte



> 40
Händler interessiert

> 1.500
Traktoren Im Angebot

> 250
Mähdrescher Im Angebot

> 50
Feldhäcksler Im Angebot

> €75 Mio.
Maschinenwert

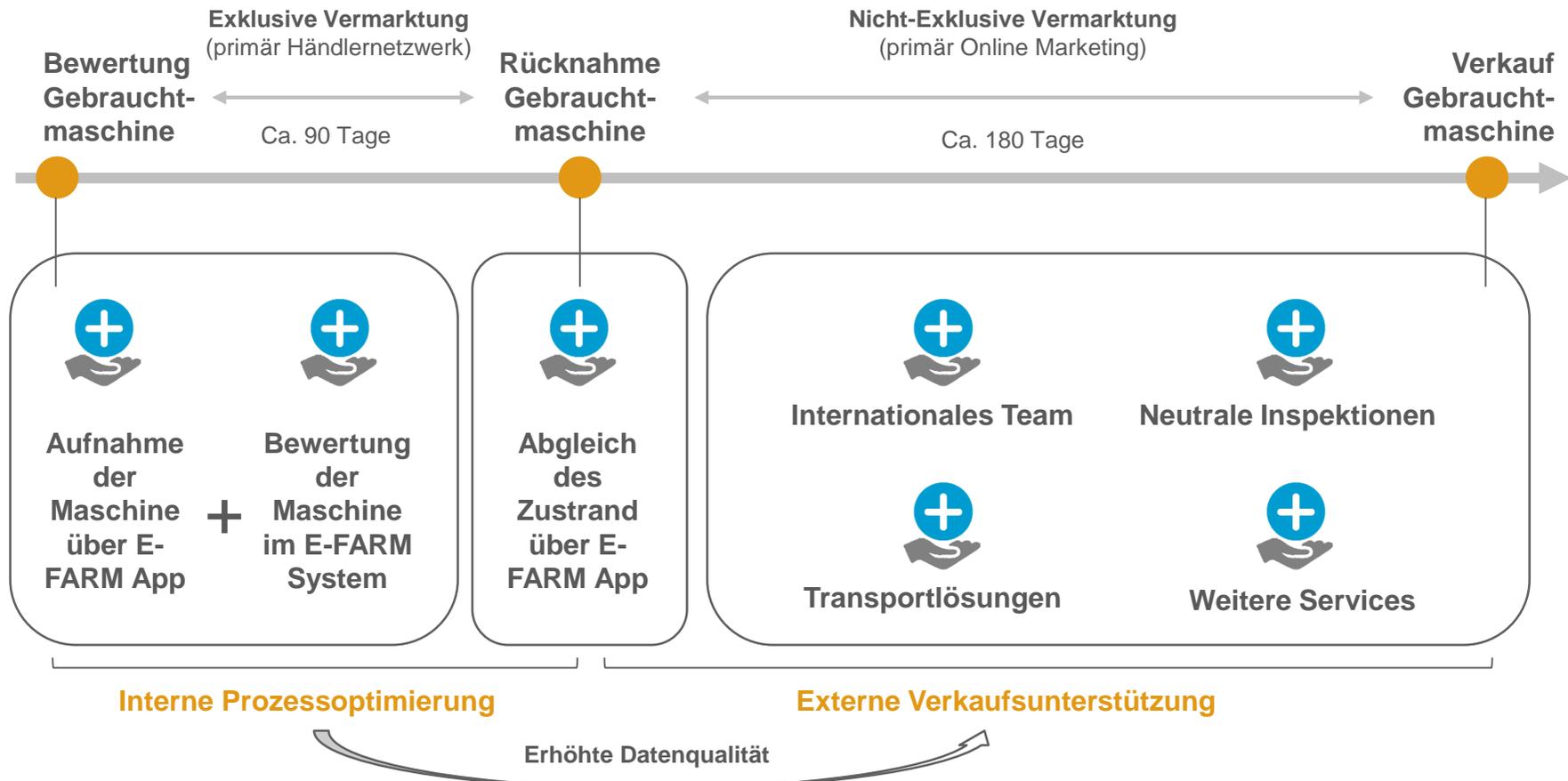
Offizielle Vertragshändler führender Marken in ganz Europa
(Deutschland, Österreich, GB, Polen, Frankreich, Spanien)

1 Händlermehrwert

E-FARM bietet seinen Händlern einen ganzheitlichen Lösungsansatz, welcher einzigartig ist und ganz neue Vermarktungsansätze ermöglicht

E-FARM Händlermehrwert und Vermarktungsansatz

Von der Inzahlungnahme bis zum Verkauf



Quelle: E-FARM

Internationales Vertriebsteam

Zur Internationalisierung des Geschäfts können Händler auf E-FARM zurückgreifen anstatt die Ressourcen intern vorhalten zu müssen

Händlermöglichkeiten für die Internationalisierung des Gebrauchtmotorgeschäfts

Eigene
Abdeckung der
Sprachfähigkeiten



Probleme:



Hohe Fixkosten



Unzureichende
Auslastung



Ruraler
Standort

oder

Selektive Auslagerung des USED-Geschäfts ...



Name: Kaspar Sternberg
Nationality: German
Languages: German, English



Name: Liana Hähnel
Nationality: Latvian / Russian
Languages: Russian, Latvian, Polish, German, English



Name: Hatam Daneshkhou
Nationality: Persian
Languages: Farsi, English



Name: David Aizenberg
Nationality: Lithuanian
Languages: Lithuanian, Russian, English



Name: Agata Jasińska
Nationality: Polish
Languages: Polish, English



Name: Mohamed Askourih
Nationality: Moroccan
Languages: Arabic, French, English, German



Name: Maxim Talpa
Nationality: Romanian
Languages: Romanian, German, English, Moldavian



Name: Hasan Hasanli
Nationality: Azerbaijan
Languages: Azerbaijani, Russian, Turkish, English



Name: Alireza Deheshtnia
Nationality: Persian
Languages: Farsi, English



Name: Quentin Duquet
Nationality: French
Languages: French, English, Chinese



Name: Francisco Rivera
Nationality: Chilean
Languages: Spanish, English



Name: Forgest Potka
Nationality: Albanian
Languages: Greek, Albanian, English



Name: Nadica Koskarovska
Nationality: Macedonian
Languages: Croatian, Bulgarian, Macedonian



Name: Giacomo Ferrari
Nationality: Italian
Languages: Italian, German, English



... und Zahlung nur im Erfolgsfall!

Vermittlungen und Kundenrückmeldung

In der Pilotphase konnte E-FARM bereits zufriedene Käufer aus drei Kontinenten für seine Partnerhändler finden

E-FARM Vermittlungen in der Pilotphase

Auftragseingänge für Partnerhändler

25 Traktoren / \varnothing = ca. € 40 Tsd.
ca. € 1 Mio. Maschinenwert

Käufer

~ 60% Landwirte /
~ 40% Händler

Involvierte Märkte (>10)



Abschluss

~ 50% Online /
~ 50% mit Besichtigung

Marken



Preisnachlässe

~ 30% Keine Nachlässe /
~ 70% Nachlässe

Zufriedene Kunden



Quelle: E-FARM

Steigerung des Exportgeschäfts

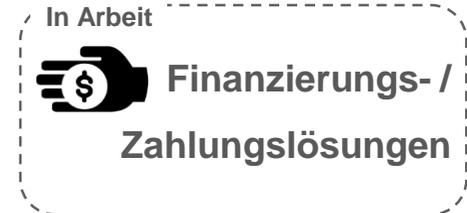
Durch internationales Marketing und neue Verkaufsansätze soll das Exportgeschäft der Partnerhändler sukzessive erhöht werden

Generierung von Maschinenfragen



**Sukzessive
Steigerung des
Exportgeschäfts**

Realisierung von Kaufabschlüssen



Quelle: E-FARM

E-FARM Kontakt

Falls Sie Fragen haben, können Sie jederzeit auf uns zukommen

E-FARM Kontaktperson



Dr. Nicolas Lohr

CEO

eFarm GmbH & Co. KG

Glockengiesserwall 3
20095 Hamburg, Germany

Tel: +49 40 466 44 811

Mobile: +49 172 4344763

Email: nicolas.lohr@e-farm.com

Website: www.e-farm.com