

Holger Minor
Rathenower Str. 24
10559 Berlin

Moin, liebe Landmaschinenhersteller

Aufgewachsen auf dem elterlichen Hof in Aurich, entschied ich mich nach einer landw. Lehre (Middels / Bramsche) für ein Agrarstudium in Berlin. Das Studium bringt es aber mit sich, dass am Ende dieser schier unendlichen Zeit eine Abschlussarbeit ansteht, in meinem Falle eine Diplom-Arbeit. Im Fokus stehen dabei Agrarportale, die es erlauben Landtechnik über das Internet zu vertreiben und damit die gewohnten Vertriebswege zu erweitern.

Instrument meiner Untersuchung soll eine Umfrage auf vier Ebenen sein:

- Landwirte (Ostfriesland)
- Landmaschinenhändler (Weser-Ems-Gebiet)
- Landmaschinenhersteller (bundesweit)
- Plattformbetreiber (bundesweit)

Es soll untersucht werden, inwieweit Landwirte und Landmaschinenhändler in Ostfriesland bzw. Weser-Ems daran interessiert sind, diese neue Möglichkeit wahrzunehmen und welche Bedingungen dafür erfüllt werden müssen. Bei den oft auch international agierenden Herstellerfirmen und Plattformbetreiber macht es keinen Sinn, sie regional zu begrenzen. Später könnte man versuchen, diese Ergebnisse auf andere Regionen zu übertragen. Dadurch möchte ich feststellen, wo genau die Probleme bestehen und wieso ein doch scheinbar bequemer Beschaffungsweg sich noch nicht durchgesetzt hat.

Für eine kleine Orientierung gebe ich nun die Internetadressen der Agrarportale an. Es könnte nicht nur für diese Umfrage lohnend sein, ein wenig darin herumzustöbern.

1	Agrarportal Nord	www.agrarportal-nord.de
2	Agrimanager	www.agrimanager.de
3	Agriion	www.agriion.com
4	Agripool	www.agripool.de
5	Agrodirekt	www.agrodirekt.de
6	eGrain	www.egrain.de
7	Farmking	www.farmking.de
8	Raiffeisen	www.raiffeisen.com
9	Tec24	www.tec24.com
10	Traktorpool	www.traktorpool.de/
11	Surplex	www.surplex.com

Bei vielen Portalen ist es notwendig sich vor dem Handel registrieren zu lassen. Für einen flüchtigen Blick reicht es aber, sich die Homepage einfach anzuschauen und einige Links auszuprobieren. Beim Fragebogen sind auch diejenigen Landwirte gefragt, die nur selten den Weg ins Internet finden. Besonders bei dieser Gruppe sollen die Gründe für die Nichtnutzung des Internets untersucht werden. Ferner ist interessant, welche Probleme beim konventionellen Einkauf über die Landhändler bzw. beim Direktvertrieb vom Hersteller auftreten und welche davon durch den Internethandel beseitigt werden können.

Zusammenfassend kann gefragt werden:

"Welche Vorteile hat das Internet gegenüber dem konventionellen Landmaschinenhandel und reichen diese aus, um alle vier Teilnehmergruppen zu einer Änderung ihrer Ein- und Verkaufsstrategien zu bewegen?"

Die Beantwortung des Fragebogens sollte aus Gründen der Einfachheit über das Internet erfolgen:

Im Internet unter <http://www.minors.de>

Für Befragte, die keinen oder nur einen eingeschränkten Zugang zum Internet haben, besteht auch die Möglichkeit den Fragebogen auszudrucken oder ich sende ihn über das Fax zu. Der beantwortete Fragebogen in Papierform kann auch an mich gefaxt werden oder per Post verschickt werden. Bei Problemen können Sie Ihre Berufskollegen fragen oder Sie wenden sich einfach an mich:

Holger Minor
Rathenower Str. 24
10559 Berlin
Tel: 030 39030576
Fax: 030 39030578
Email: umfrage@minors.de

Ich hoffe auf eine gute Beteiligung und dass unsere Zusammenarbeit Ergebnisse hervorbringt, aus denen sich Schlüsse für die Zukunft ziehen lassen!
Vielen Dank im Voraus!

Holger Minor

Fragebogen für den Landmaschinenhersteller

A. Fragen um das Internet

1. Arbeiten Sie mit dem Internet?

Nein	Ja
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Gleichgültig, ob Sie das schon Internet nutzen, welche Gründe sprechen speziell in Ihrem Betrieb für oder gegen die Nutzung des Internets?

Eigenschaft	Dafür	Dagegen
Internetanschluss	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Internet-Kenntnisse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umstellungskosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wirtschaftlichkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Techn. Betreuung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Risikobereitschaft	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bequemlichkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neugier	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Notwendigkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sicherheit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

[Wenn Sie nicht im Internet arbeiten, können Sie die folgenden Fragen überspringen und fahren mit der Beantwortung der Fragen im Block D fort.]

3. Wenn ja, seit wann benutzen Sie das Internet?

Seit _____

4. Wie viele Tage in der Woche arbeiten Sie im Internet?

1	2	3	4	5	6	7
<input type="radio"/>						

5. Wie viele Stunden davon durchschnittlich am Tag?

Ungefähr _____ Stunden.

6. Wie nutzen Sie das Internet für Ihren Betrieb?

Informationssuche u. Beschaffung	<input type="radio"/>
Beratung	<input type="radio"/>
Lager- /Kundenkartei	<input type="radio"/>
Behördliche Angelegenheiten	<input type="radio"/>
Online-Banking	<input type="radio"/>
Einkauf / Verkauf	<input type="radio"/>
Internetpräsenz	<input type="radio"/>
Internetwerbung	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>

Kommentar _____

B. Fragen zum Elektronischen Handel

1. Welche Vorteile bzw. Nachteile (oder beides) sehen Sie generell in Internet-Geschäften?

Eigenschaft	Vorteil	Nachteil
24h-Erreichbarkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sicherheit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zeitersparnis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Markterschließung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anonymität	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preiskampf	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kundenservice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kommentar _____

2. Wann haben Sie zum ersten Mal dort ein Geschäft abgewickelt?

Noch nie	<input type="radio"/>
Im Jahr:	_____

3. Wie oft sind Sie im Internet geschäftstätig?

Niemals	<input type="radio"/>
Weniger als 1mal im Monat	<input type="radio"/>
1mal im Monat	<input type="radio"/>
2mal im Monat	<input type="radio"/>
3mal im Monat	<input type="radio"/>
1mal pro Woche	<input type="radio"/>
2mal pro Woche	<input type="radio"/>
3mal pro Woche	<input type="radio"/>
4mal pro Woche	<input type="radio"/>
5mal pro Woche	<input type="radio"/>
6mal pro Woche	<input type="radio"/>
7mal pro Woche	<input type="radio"/>

C. Fragen zu Agrarportalen

1. Welche Portale kannten Sie schon vor dieser Umfrage, welche haben Sie schon einmal genutzt?

Portale	Bekannt	Genutzt
Agrarportal Nord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agrimanager	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agriion	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agripool	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agrodirekt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
eGrain	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Farmking	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Raiffeisen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tec24	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Traktorpool	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Surplex	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Wieso benutzen Sie die anderen nicht?

Unbekannt	<input type="radio"/>
Übersichtlichkeit	<input type="radio"/>
Preisliche Konditionen	<input type="radio"/>
Zuverlässigkeit	<input type="radio"/>
Keine Notwendigkeit	<input type="radio"/>
Anmeldeprozedur	<input type="radio"/>
Teilnehmerzahl	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>

Kommentar _____

3. Wie oft in der Woche schauen Sie auf die Internetseiten Ihrer Agrarportale?

Niemals	<input type="radio"/>
Weniger als 1mal im Monat	<input type="radio"/>
1mal im Monat	<input type="radio"/>
2mal im Monat	<input type="radio"/>
3mal im Monat	<input type="radio"/>
1mal pro Woche	<input type="radio"/>
2mal pro Woche	<input type="radio"/>
3mal pro Woche	<input type="radio"/>
4mal pro Woche	<input type="radio"/>
5mal pro Woche	<input type="radio"/>
6mal pro Woche	<input type="radio"/>
7mal pro Woche	<input type="radio"/>

Kommentar _____

Bis jetzt, haben Sie schon über die Hälfte beantwortet!

D. Fragen zum Landwirt

1. Mit wie vielen Landwirten arbeiten Sie direkt zusammen?

_____ Landwirte

Kommentar _____

2. Wo gibt es im konventionellen Geschäft mit Ihren Landwirten Defizite und wären diese durch das Internet zu beheben?

Eigenschaft	Probleme	Abhilfe
Erreichbarkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Angebotsbreite	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lieferzeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Service...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anonymität	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kundenbetreuung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kommentar _____

3. Wie könnte diese Verbesserung durch das Internet erreicht werden?

24h-Erreichbarkeit	<input type="radio"/>
Kataloge	<input type="radio"/>
Online-Hilfe	<input type="radio"/>
Marktbreite	<input type="radio"/>
Anonymität	<input type="radio"/>
Preiskampf	<input type="radio"/>
Call-Center	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>

Kommentar _____

4. Mit wie viel Prozent der Landwirte schließen Sie auch Transaktionen im Internet ab?

0 %	<input type="radio"/>
1 bis 25 %	<input type="radio"/>
26 bis 50 %	<input type="radio"/>
51 bis 75 %	<input type="radio"/>
76 bis 100 %	<input type="radio"/>

E. Fragen zu den Landmaschinenhändler (LMH)

1. Mit wie vielen LMH arbeiten Sie zusammen?

Keinem	<input type="radio"/>
1 bis 1000	<input type="radio"/>
1001 bis 2000	<input type="radio"/>
2001 bis 3000	<input type="radio"/>
Über 3000	<input type="radio"/>

2. Wo sehen Sie Probleme im konventionellen Geschäft mit Ihren LMH und wären diese durch das Internet zu beheben?

Eigenschaft	Probleme	Abhilfe
Erreichbarkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Angebotsbreite	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lieferzeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Service, Kulanz, Garantie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anonymität	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kundenbetreuung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kommentar _____

3. Wie könnte diese Verbesserung durch das Internet erreicht werden?

24h-Erreichbarkeit	<input type="radio"/>
Kataloge	<input type="radio"/>
Online-Hilfe	<input type="radio"/>
Marktbreite	<input type="radio"/>
Anonymität	<input type="radio"/>
Preiskampf	<input type="radio"/>
Call-Center	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>

Kommentar _____

4. Mit wie viel Prozent der LMH schließen Sie auch Internetgeschäfte ab?

0 %	<input type="radio"/>
1 bis 25 %	<input type="radio"/>
26 bis 50 %	<input type="radio"/>
51 bis 75 %	<input type="radio"/>
76 bis 100 %	<input type="radio"/>

F. Einschätzungen

1. Wann werden Sie über die Hälfte Ihrer gesamten Landmaschinen sowie Zubehör über das Internet verkaufen?

nie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	nach 2008
<input type="radio"/>								

Kommentar _____

2. Wie wird sich die Sicherheit des Internets entwickeln?

1 (sehr sicher)	2	3	4	5	6 (sehr unsicher)
<input type="radio"/>					

Kommentar _____

G. Betriebliche Informationen

1. Für welche Bereiche produzieren Sie hauptsächlich Landmaschinen?

Grünland	<input type="radio"/>
Ackerbau	<input type="radio"/>
Obst / Gemüsebau	<input type="radio"/>
Sonstige Pflanzenproduktion	<input type="radio"/>
Rinderhaltung	<input type="radio"/>
Schweinehaltung	<input type="radio"/>
Sonstige Tierhaltung	<input type="radio"/>
Sonstige Bereiche	<input type="radio"/>

Kommentar _____

2. Wie viele Personen arbeiten in Ihrem Unternehmen?

Keine Personen	<input type="radio"/>
1 bis 100 Personen	<input type="radio"/>
101 bis 200 Personen	<input type="radio"/>
201 bis 300 Personen	<input type="radio"/>
Über 300 Personen	<input type="radio"/>

3. Wie hoch ist ungefähr Ihr Gewinn?

Bis 50000 Euro	<input type="radio"/>
Bis 100000 Euro	<input type="radio"/>
Bis 150000 Euro	<input type="radio"/>
Bis 200000 Euro	<input type="radio"/>
Bis 250000 Euro	<input type="radio"/>
Bis 500000 Euro	<input type="radio"/>
Über 500000 Euro	<input type="radio"/>

4. Wie lauten die ersten 2 PLZ-Ziffern ihres Betriebes?

Postleitzahl: ___ xxx.

H. Kritik, Anregungen, Witze...

Glückwunsch, Sie haben alles geschafft!!!

Jetzt nur noch zurückschicken.