

Moin, liebe Landwirte in Ostfriesland!

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	Agrion	www.agrion.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 Landhandel 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> [ab 13.Mai möglich]

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 Landwirt

A. Fragen um den Computer

1. Seit wie vielen Jahren arbeiten Sie mit dem Computer?

Seit _____

2. Welchen Anteil hat dabei die betriebliche Nutzung?

Ungefähr ___ %

Kommentar _____

3. Wofür brauchen Sie Ihren Rechner im Betrieb?

Buchführung	<input type="radio"/>
Schlagkartei	<input type="radio"/>
Tierkartei	<input type="radio"/>
Internet	<input type="radio"/>
Briefe schreiben / Grafiken	<input type="radio"/>
Tabellenkalkulation / Datenbanken	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>

Kommentar _____

B. 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 E 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 _____

C. 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?

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"/>

D. 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"/>
Agrion	<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 Ihres Agrarportals?

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 _____

4. Gleichgültig, ob Sie die Portale nutzen, welche Gründe sprechen speziell in Ihrem Betrieb für oder gegen den elektronischen Handel über Agrarportale?

Eigenschaft	Dafür	Dagegen
Betriebsgröße	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Produktionsverfahren	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sicherheit	<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"/>
Neugier	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Notwendigkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kommentar _____

Bis jetzt, haben Sie schon über die Hälfte beantwortet!

E. Fragen zum Landmaschinenhändler (LMH)

1. Mit wie vielen LMH arbeiten Sie zusammen?

Keinem	1	2	3	4	5
<input type="radio"/>					
6	7	8	9	10	über 10
<input type="radio"/>					

Kommentar _____

2. Worin bestehen Probleme mit Ihrem LMH und sind 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 vielen haben Sie auch schon Geschäfte im Internet abgeschlossen?

Keinem	1	2	3	4	5	Über 5
<input type="radio"/>						

F. Fragen zu den Landmaschinenherstellern (LMHer)

1. Wonach suchen Sie sich Ihre Maschinen (z. B. Feldspritze) aus, wenn Sie die Wahl zwischen zwei technisch gleichen Maschinen hätten?

Rangfolge: (Schreiben Sie eine Zahl von 1 für Sehr Wichtig bis 6 für Sehr Unwichtig!)

Eigenschaft	Wichtigkeit
24h-Service	_____
Vorab-Informationen	_____
Popularität der Marke	_____
Preis	_____
Werkstatt in der Nähe	_____
Lieferzeit unter 48 Stunden	_____
Lieferkosten	_____
Verfügbarkeit	_____
Herstellerland	_____
Kundenservice	_____
Sonstiges	_____

Kommentar _____

2. Welcher Einfluss hat der Landmaschinenhändler auf Ihre Kaufentscheidung?

Extrem geringen	<input type="radio"/>
Geringen	<input type="radio"/>
50 %	<input type="radio"/>
Großen	<input type="radio"/>
Extrem großen	<input type="radio"/>

Kommentar _____

3. Unter welchen Umständen würden Sie die Maschinen direkt beim Hersteller beziehen (z. B. über das Internet)?

24h-Erreichbarkeit	<input type="radio"/>
Servicestelle in der Nähe	<input type="radio"/>
Online-Hilfe	<input type="radio"/>
Marktbreite	<input type="radio"/>
Preis entspricht dem des LMH	<input type="radio"/>
Reklamationserfolg	<input type="radio"/>
Keine Lieferkosten	<input type="radio"/>
Lieferzeit unter 48 Stunden	<input type="radio"/>
Call-Center	<input type="radio"/>
Sonstiges	<input type="radio"/>

Kommentar _____

4. Mit wie vielen LMHer arbeiten Sie direkt zusammen?

Keinem	1	2	3	4	5	Über 5
<input type="radio"/>						

5. Mit wie vielen LMHer haben Sie auch schon Internetgeschäfte abgeschlossen?

Keinem	1	2	3	4	5	Über 5
<input type="radio"/>						

G. Einschätzungen

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

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 _____

H. Betriebliche Informationen

1. Sind Sie männlich oder weiblich?

Weiblich	Männlich
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Betreiben Sie einen Voll- oder Nebenerwerbsbetrieb?

Nebenerwerbsbetrieb	Vollerwerbsbetrieb
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3. Wie alt ist der BetriebsleiterIn?

Über 18	Über 25	Über 35	Über 45	Über 55	Über 65
<input type="radio"/>					

4. Wie sicher ist ein Betriebsnachfolger?

Kein Nachfolger	<input type="radio"/>
Geringe Sicherheit	<input type="radio"/>
50 % Sicherheit	<input type="radio"/>
Große Sicherheit	<input type="radio"/>
Nachfolge ist gesichert	<input type="radio"/>

Kommentar _____

5. Was sind Ihre Hauptproduktionszweige?

Getreide	<input type="radio"/>
Ölfrüchte	<input type="radio"/>
Hackfrüchte	<input type="radio"/>
Sonstige Marktfrüchte	<input type="radio"/>
Rinder	<input type="radio"/>
Schweine	<input type="radio"/>
Sonstige Tierhaltung	<input type="radio"/>
Sonstige Bereiche	<input type="radio"/>

6. Wie viel ha umfasst ungefähr die landw. Nutzfläche Ihres Betriebes?

0 – 50ha	51 - 100ha	101 – 150ha	151 – 200ha	201 – 250 ha	251 – 300ha	Über 300ha
<input type="radio"/>						

7. Wie viele Vollarbeitskräfte (= eine Arbeitskraft mit 2800Akh / Jahr) arbeiten auf Ihrem Hof?

1	2	3	4	5	Mehr als 5
<input type="radio"/>					

8. Wie hoch ist ungefähr Ihr Gewinn?

Mehr als:

5000Euro	25000Euro	50000Euro	75000Euro	100000Euro
<input type="radio"/>				

9. Wie lauten die ersten 3 PLZ-Ziffern Ihres Betriebes?

Postleitzahl: ___ xx.

I. Kritik, Anregungen, Witze...

Glückwunsch, Sie haben alles geschafft!!