

Kooperation

FarmFacts + GEO Konzept

25.07.2020

Überlegungen zur Idee



Denkbare Zielrichtung



- (1) Eine **Ergänzung** des jeweiligen **Portfolios** durch geeignete Produkte/Services des jeweils anderen Partners
- (2) Gemeinsam erarbeitete **Kombi-Lösungen** bestehend aus Produkt/Leistungs-Linien der beiden Partner
- (3) Erhöhung der **Marktdurchdringung** und Schlagkraft durch mehr L4.0-qualifizierte ADM (inkl. Österreich)
- (4) Intensivierung der **Marktkommunikation** bei zielgerichteten, für beide Partner hilfreichen Themen
- (5) Sonderthema **Nachhaltigkeit**: Module/Konzepte/Aktivitäten (DLG, IKL, KP und ähnliches)

Vertriebs-Überlegungen (allgemein)



- Nur Adressen gegenseitig übergeben ist nicht zielführend. Der ADM muss ganz konkret „spüren“ dass seine Adresse im Erfolgsfall auch für ihn etwas bringt
- Es braucht eine Art „Interessenschutz“ für Adressen. Aspekte sind ...
 - Nur für das jeweilig gemeldete Produkt oder insgesamt als Kontakt auch für andere Produkte?
 - Wie lange gilt so ein Schutz und auf welcher Grundlage muss der Schutz basieren (Meldewesen, Protokolle, Abstimmungswesen ...)
 - Wie läuft es mit nachgelagerten Umsätzen wie z.B. SV-Gebühren?
- Wie wird so ein Kontakt genau bearbeitet? Wer macht den Vertrag mit dem Kunden? Wer ist der Lead im Verkaufsprozess und wer unterstützt wie?
- Wie wird das Angebot genau positioniert? Branding? Einbindung in FF-PL?
- Wie geht man mit BayWa oder anderen Sub-Strukturen der Partner um?
- Erst einmal nur Testlauf, wenn überhaupt

Portfolio-Abgleich (1)



Bewertung vs. FF-Belange

- ☐ wahrscheinlich unkritisch
- ☒ für FF kritisch
- ☐ für FF evt. interessant
- ☐ eher neutral

Maschine



- Topcon Displays
- Topcon Lenksysteme
- Telematik-Lösungen

Anbaugerät



- Teilbreitenschaltung & Mengensteuerung
- Anbaugeräteleitung
- Teilflächenspezifische Bewirtschaftung

Fütterungsmanagement



- Fütterungssoftware
- Displays für Wiegelösungen
- Integriertes Bedien- & Auslesesystem
- Trockensubstanz- & Feuchtegehaltsmessung

Korrekturdaten



- AgCelNet RTK-Netzwerk
- TopNET Global

Software & Datenmanagement



- Managementsystem FARMInfo
- Managementplattform TAP
- GIS-Software
- Fahrspurplanung geoTRAX

Sensoren



- Bodenscanner
- Wetterstationen
- Bodenfeuchtesensoren
- Flugsysteme
- Getreide- und Futtermittelanalyse

Portfolio-Abgleich (2)

Unsere Lösungen:



Bedarfsgerechte Düngung

Exakte Düngebedarfsermittlung nach neuer Düngeverordnung.

Mehr erfahren →



Einfache Dokumentation

Schlagkartei, Anbauplanung und Dokumentation für alle Kulturen und Betriebsgrößen – unabhängig von Ort und Endgerät.

Mehr erfahren →



Teilflächenspezifische Bewirtschaftung

Teilflächenspezifische und effiziente Bewirtschaftung von Nutzflächen mit innovativer Software, intelligenter Technik und individueller Beratung.

Mehr erfahren →



Erfolgreiche Betriebswirtschaft

Attraktive Zahlen und Prozesse in allen Betriebsbereichen – von der Planung bis zur Auswertung.

Mehr erfahren →



Lohnunternehmer

Umfangreiches Gesamtpaket an Softwarelösungen und ergänzenden Dienstleistungen für Lohnunternehmer.

Mehr erfahren →



Smarte Maschinenverwaltung

Intelligente Vernetzung gemischter Flotten und herstellereübergreifende Einbindung, Überwachung und Auswertung von Maschinendaten.

Mehr erfahren →



Sorgfältige Feldüberwachung

Ortsgenaue Erfassung, Dokumentation und Analyse von Wetter- und weiteren Feld-Daten inkl. Prognosen.

Mehr erfahren →



Umfassende Dienstleistungen

Bodenproben- und Drohnen-Dienstleistungen, ALKIS-Daten sowie individuelle Beratung.

Mehr erfahren →



Präzise Vermessung

Grenzsteinuche und exakte Flächenvermessung.

Mehr erfahren →



eher kritisch



eventuell Synergien



eventuell Synergien

Vertriebs-Überlegungen (speziell)



- **Geo Trax:** FF darf kein „Steigbügelhalter“ für die Plattform werden und dort Kunden an X-Map übergeben
- Geo-Konzept muss das **Angebot bei FMIS und FF-Schwerpunkt Themen einstellen** bzw. durch FF-Lösungen ersetzen
- **Field Services:** FF könnte Flugdienste ins Portfolio aufnehmen, wenn Geo Konzept FF-BoPro Angebote aufnimmt und Aufträge an FF statt andere Dienstleister vermittelt. (FSP-Vertrag mit GK?)
- **Nachhaltigkeits-Module:**
FF nutzt DLG-Modul und Geo Konzept steigt in die IKL von FF ein
- **Pflanzenscanner:** FF übernimmt auch den Vertrieb von Crop Spec und Geo Konzept bekommt GS-Vertriebsrechte (neben der BayWa oder anderen Sub-Strukturen)
Bodenscanner: FF bindet das System ins Portfolio ein
- **Weitere Themen** (z.b. Wetterstationen) muss man sondieren
- **Grundsätzlich:** Produktlinien von Geo-Konzept sollten immer mit einer FF-Komponente verbunden werden. Nur dadurch kann ein FF-exklusives Angebot entstehen



Backup

...

