

Gemeinsam gestärkt für die Zukunft der Landwirtschaft

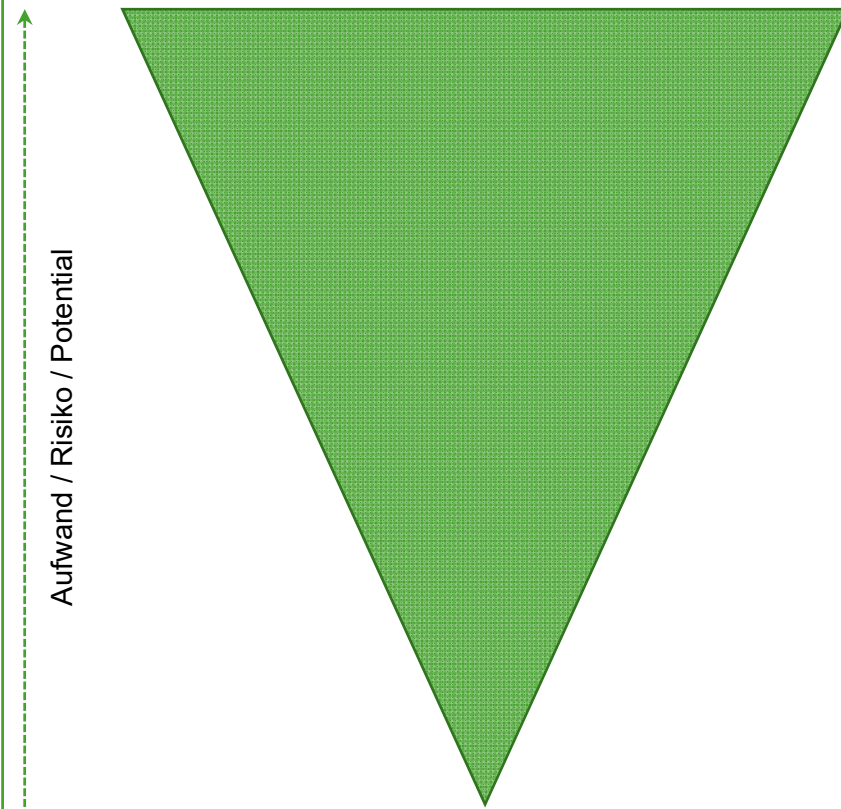


Übersicht Geschäftsbereiche



Geschäftsbereich GK	Geschäft GK	Relevantes FF Portfolio	FF Potential
Maschine & Anbaugerät	Vertrieb Hardware Telemetrie geo-fleet Crop-Spec N-Sen	NEXT Farming LIVE, NEXT Machine Management, NEXT Maschine Box, NEXT GreenSeeker	hoch
Fütterungsmanagement	Vertrieb Hardware	NEXT Farming OFFICE	mittel / gering
Korrekturdaten	Eigenes RTK & Vertrieb	Flächenvermessung	niedrig
Software & Datenmanagement	Eigene Software & Vertrieb	NEXT Farming LIVE, NEXT Machine Management	hoch
Sensoren	Vertrieb & BoPro Dienstleistung	Feldüberwachung NEXT Farming OFFICE	mittel
Spezialanwendungen	Vertrieb & eigene Software MiniGIS	NEXT Gemüse	niedrig

Szenarien Vertriebs- und Produktkonzept



A Gegenseitige Portfoliointegration

Wie Option C + FF vertreibt ausgewählte geo-konzept Produkte unter der Brand NEXT Farming (geoTRAX, geoTOUCH, geoFleet)

B Einseitige Portfoliointegration

FF Software Exklusivvertrieb (Vertragshändler)
 → geo-konzept bleibt Gesicht zum Kunden + NEXT Farming wird vermarktete Software (ausgewählte Produkte, neue Hard-/Software Pakete, Services, FARMInfo & CropSpec werden ersetzt)

C Gegenseitige Empfehlung

Leadweitergabe GK als „Hardwaremöglichmacher“

- Datenweitergabe von Interessenten
- Provisionierungsmodell

Bewertung der Szenarien

C

(Leadweitergabe)

Pro	Con
- Schnelle Umsetzung - Geringe Kosten - Sehr geringes Risiko	- Wahrscheinlich geringer Nutzen für FF - Unklare Brandstrategie im Markt -> Verwässerung beider Brands - Verwirrung von Kunden

B

(Einseitige Portfoliointegration)

Pro	Con
- Relativ schnelle Umsetzung - Geringe Kosten - Geringes Risiko - Zusatzvertriebspower - Administrativer, kein Entwicklungsaufwand	- Keine positive Auswirkung auf FF Portfolio - Keine Entlastung der FF Entwicklung

A

(Gegenseitige Portfoliointegration)

Pro	Con
- Verbesserung des FF Portfolios - Zusatzgeschäft für geo-konzept - Zusatzvertriebspower für FF Produkte - Geringer admin. Aufwand	- FF Entwicklungsaufwand - Höheres Risiko - Hohe Verpflichtungen

Vertriebliche Ansätze pro Szenario

C

(Leadweitergabe)

- GK akquiriert Kunden für FF (Software & Dienstleistungen)
- FF akquiriert Kunden für die GK (bei Hardware, außer CropSpec, Sensoren, Wetterstationen, + Dienstleistungen)
- Provisionierung erfolgreicher Weitergaben
 - Bestehende Provisionsätze der FF
 - Diskussion mit GK über mögliche Provisionssätze

B

(Einseitige Portfoliointegration)

- GK wird Vertragshändler von FF & vermarktet nur noch FF Software unter dem Brand NEXT Farming
- GK kann FF Software bei FF einkaufen
- GK tritt in eigenem Namen und mit eigenem Vertrieb auf
- GK kann Verkaufspreise der FF Produkte eigenständig definieren
- GK leistet 1st Level Support
- FF leistet 2nd Level Support

A

(Gegenseitige Portfoliointegration)

- GK wird Vertragshändler von FF & vermarktet FF Software unter dem Brand Next Farming
- FF vermarktet ausgewählte/ergänzende Hardware von GK (topcon, geoTRAX u. ä werden unter der Marke NEXT Farming in das Portfolio integriert)
- Beide treten in eigenem Namen dem Kunden gegenüber auf
- Margenbasierter Vertrieb: GK und FF sind für ihren Verkaufspreis selbst verantwortlich

Unser Vorschlag



Start mit Szenario Hybridversion A & B in Pilotregion

- Überschaubarer Aufwand mit überschaubarem Risiko, aber gutem Potential
- Möglicher mittelfristiger Ausbau auf Szenario C (Inklusion ausgewählter GK Produkte)

Hybridversion A & B

- GK wird Vertragshändler von FF & vermarktet FF Software unter dem Brand Next Farming auf Margenbasis und auf eigene Rechnung
- FF vermittelt für GK (bei Hardware, außer CropSpec, Sensoren, Wetterstationen, + Dienstleistungen) auf Provisionsbasis

Vorschlag und Empfehlung



Prämissen

- Kooperation muss sich für beide Parteien lohnen
- geo-konzept Portfolio muss zu "NEXT Farming" passen (Branding, Portfolio, Agrirouter-Anbindung)
- geo-konzept Portfolio muss konsolidiert werden
- Gemeinsame Kommunikationsstrategie

Offene Fragen



An geo-konzept

- Welche Dienstleistungen bieten Sie tatsächlich an? (Geht aus Homepage nicht wirklich hervor)
- Welche Geschäftsbereiche sind wirklich profitabel? Wie sieht die Marktsituation aus?
- Lässt sich geo-trax herauslösen & integrieren? Wie sieht es mit Entwicklungsressourcen aus?
- Bei welchen Partnern sind sie wie gebunden (Software, CropSpec)?

17.08.2020



NEXT Farming

Backup



Beispiel Bodenprobenservice



- + Erweiterung um Standardprobenangebot
- + Verbesserung Prozesskosten durch Pooling physischer BPs
- + Bessere Auslastung

NEX^T Farming



- + Erweiterung um Premiumangebot
- + Zusatzgeschäft durch geo-konzept Kunden die auch Basisproben wollen

Idee für Pilotierung eines Zukunftskonzept



- Zeitraum: 01.10.2020 – 31.12.2020
- Region: z.B. Hessen, NRW, BaWü oder andere Region mit passenden Vertriebler der FF und starkem Footprint der GK
- Konzept:
 - **FF** bietet seinen Kunden offensiv die Hardwarelösungsangebote der GK an
 - **FF** ergänzt sein Dienstleistungsportfolio durch Premium Bodenverprobung (geo-touch), Drohnen-Fernerkundung und Lösungen für Sonderkulturen
 - **GK** stellt in der Region den Vertrieb eigener Softwarelösungen weitestgehend ein & ersetzt/ergänzt diese durch FF Software (LIVE)
 - Vertrag: Nach 3 Monaten müssen Kontakte „eingefroren“ werden
- Fokus: Landtechnik – Applikationskarten + Machine Management
- Nächste Schritte:
 - Vorauswahl potentielle Vertriebsgebiete mit HK
 - Diskussion des Grobkonzepts mit GK & Vorschlag Vertriebsgebiet von deren Seite

Zusammenarbeit FF & geo-konzept (Bereich Landwirtschaft)



geo-konzept: Hardware-Möglichmacher & Multiplikator des FF Software-Portfolio!

Rahmenbedingungen der künftigen strategischen Partnerschaft

- GK wählt FF als exklusiven Softwarepartner
 - ▶ Anreicherung ihrer Hardware& Dienstleistungen um zusätzliche USPs zu schaffen – Stichwort Konnektivität
 - ▶ + „Reiner“ Softwarevertrieb (inkl. Workshops)
- FF nutzt GK als Hardware-Möglichmacher & Knowhow-Träger
- In einzelnen Geschäftsbereichen, z.B. Bodenproben, ergänzt GK das FF Portfolio durch sein Hardware/Dienstleistungsangebot

Übersicht Geschäftsbereiche / Handlungsempfehlungen



Geschäftsbereich GK	Geschäft GK	Aktion	Relevantes FF Portfolio	FF Potential
Maschine & Anbaugerät	Vertrieb Hardware	Vermarktung FF Software (GK)	NEXT Farming LIVE, NEXT Machine Management, NEXT Maschine Box, NEXT GreenSeeker	hoch
	Telemetrie geo-fleet	Prüfung LU-Telemetrielösung (FF)		
	Crop-Spec N-Sen	Vermarktung FF GreenSeeker (GK)		
Fütterungsmanagement	Vertrieb Hardware	Ergänzung FF Portfolio, Leadweiterleitung (Provision)	-	mittel
Korrekturdaten	Eigenes RTK & Vertrieb	Ergänzung durch Netzansatz + Vertriebsunterstützung FF	Flächenvermessung	niedrig
Software & Datenmanagement	Eigene Software & Vertrieb	Software ersetzen durch FF (FARMInfo, TAP, coGIS) * Prüfung Nutzung geoTrax	Teilflächenspezifische Bewirtschaftung, TF Mais, Vista TF etc. Leitspurmanager	hoch
Sensoren	Vertrieb & BoPro Dienstleistung (?)	Pooling Sensoren bei FF, Bodensensor geotouch	Feldüberwachung	niedrig
Spezialanwendungen	Vertrieb & eigene Software MiniGIS	Ergänzung FF Portfolio, Leadweiterleitung (Provision) Pooling bei Reichhardt	NEXT Gemüse	niedrig