

Hermes stärkt jetzt den Export

Gebrauchte müssen schnell abfließen – Jungunternehmen aus Hamburg geht neue Wege – Onlinehändler will internationalen Absatz ankurbeln – Hermesdeckungen als zusätzliche Finanzierungslösung



© E-Farm.com

Dieser gebrauchte Schwadmäher ging aus Nordamerika ...

Von Deutschland in alle Welt. Das gilt auch immer häufiger für gebrauchte Landtechnik, bei deren Vermarktung ausländische Absatzmärkte eine zunehmend wichtige Rolle spielen.

Allerdings bringt das Exportgeschäft für den Fachhandel vor Ort oft einen hohen logistischen und damit zeitlichen Aufwand mit sich. Teilweise birgt es auch mögliche Risiken, die es abzusichern gilt. Ganz zu schweigen von den persönlichen Kontakten und nötigen Fremdsprachenkenntnissen, die nicht unbedingt vorhanden sind.

Mehr Reichweite

Dagegen hat sich der Online-Landtechnikhändler E-Farm.com auf den internationalen Verkauf von Gebrauchtmaschinen europäischer Vertragshändler spezialisiert. Erst vor knapp fünf Jahren als Start-up gegründet, arbeitet E-Farm.com mittlerweile nach eigenen Angaben mit mehr als 300 europäischen Vertragshändlern aller Marken und unterschiedlichster Größe zusammen. E-Farm.com sieht sich als ihr verlängerter Vertriebsarm für das Gebrauchtmaschinen-Exportgeschäft. „Durch E-Farm.com erhalten die Händler eine maximale Reichweite für ihre Gebrauchten“, erklärt Gründer und CEO Dr. Nicolas Lohr.

Neue Wege

E-Farm.com kann ihnen mittlerweile Darlehen mit bis zu zwölf Monaten Laufzeit anbieten und dabei auf verschiedene professionelle Finanzierungsmöglichkeiten zurückgreifen. Ein neues Ass im Ärmel sind die so genannten Hermesdeckungen, die E-Farm.com mit viel Aufwand und in zahlreichen Gesprächen erfolgreich beantragt hat. Sie wirken quasi wie ein zuverlässiger „Airbag“ an der Seite des Hamburger Unternehmens; schließlich sichert die Euler Hermes-Kreditversicherung das Exportgeschäft bis zu 95 Prozent ab. Sollte der Käufer seine Rechnung nicht begleichen können, springt der Bund ein. Für E-Farm.com bleibt damit lediglich ein Restrisiko von maximal fünf Prozent.

Zuvor prüft Euler Hermes die Bonität des ausländischen Käufers auf Länder- und Branchenebene. „In der Regel sind unsere Übersee-Kunden Händler, die auf diese Weise auch von besseren Finanzierungsmöglichkeiten profitieren“, berichtet Dr. Lohr. „Denn mit einer solchen Sicherheit im Rücken sind auch deutsche Kreditinstitute eher bereit, ein Darlehen zu gewähren. Dadurch können unsere Kunden von den äußerst niedrigen Zinsen in Europa profitieren und gewinnen bis zu zwölf Monate Zeit, einen Endkunden zu finden. Auch kann der Partner seinen Kunden anbieten, die Maschinen gegen Anzahlung bereits in der Saison zu nutzen und diese Maschinen dann mit den Ernteerlösen abschließend zu bezahlen. Damit bekommt er einen ganz neuen Vertriebshebel.“

Full Service aus einer Hand

Der CEO berichtet von ersten erfolgreichen Projekten mit einem John Deere Händler in Kasachstan. In den vergangenen zwölf Monaten habe man sechs Maschinen im Gesamtwert von 750.000 Euro aus Nordamerika in das über 8.000 Kilometer entfernte zentralasiatische Land geliefert. Darunter zwei selbstfahrende W150 Schwader und vier Mähdrescher der Typen 9750 und 9760 von John Deere. E-Farm.com hat sich dabei erfolgreich um alle Dienstleistungen von der Demontage über die Containerisierung bis hin zum Transport der Maschinen per Lkw, Bahn und Schiff gekümmert. „Alles hat reibungslos geklappt. Die Maschinen sind unversehrt angekommen und haben vor Ort schnell passende Endkunden gefunden, so dass der Händler zügig bezahlt hat.“ – Euler Hermes musste also nicht einspringen. Nach dem ersten erfolgreichen Abschluss soll nun der Fokus auf Maschinen aus Europa gelegt werden.

Keine Gebühren

Jetzt will der Online-Landtechnikhändler weiter wachsen und ähnliche Projekte in verschiedensten Teilen der Welt umsetzen. Im Fokus liegen hier vor allem Regionen, in denen das Maschinenangebot aktuell nicht zufriedenstellend ist. So streckt E-Farm.com aktuell die Fühler nach Südamerika und Afrika aus. Auch in Asien, und da vor allem in China, sieht Dr. Lohr erhebliche Potenziale, um das Programm weiter auszudehnen.

Davon profitieren sollen die europäischen Partnerhändler, mit denen E-Farm.com eng bei der Gebrauchtmaschinenvermarktung ins Ausland zusammenarbeitet. Einer davon ist die RWZ-Agrartechnik Kruft. Andreas Waniek, der dort die Gebrauchtmaschinenabteilung leitet, freut sich über die gut angelaufene Zusammenarbeit: „Wir haben bislang sehr gute Erfahrungen gemacht und konkrete Verkäufe ins Ausland realisiert. E-Farm.com geht neue Wege in der internationalen Gebrauchtmaschinenvermarktung. Davon können alle Händler profitieren.“

Doch wie überhaupt kann ein Landmaschinenhändler den E-Farm.com-Vertriebskanal nutzen, um den Absatzmarkt für seine Gebrauchttechnik zu vergrößern? Die Empfehlung von Dr. Lohr dazu scheint nicht schwierig: „Einfach Partner-Händler werden! Dafür fallen keine Gebühren an. Außerdem birgt es keine Risiken. Im Erfolgsfall kauft E-Farm.com die Maschine direkt auf, wickelt das Geschäft selbst ab und übernimmt alle Risiken. Der Händler gibt uns lediglich einen marktüblichen Händlernachlass.“

Kontakt:

Dr. Nicolas Lohr

eFarm GmbH & Co. KG

D-20095 Hamburg

Tel.: (0 40) 46 64 26 55

www.E-Farm.com

Kurz erklärt

Was sind Hermesdeckungen?

Die alten Griechen sahen in Hermes, den Götterboten, auch den Schutzgott der Kaufleute. Ebenso sollen die so genannten Hermesdeckungen Schutz bieten. Dabei handelt es sich um Exportkreditgarantien, mit denen der Bund Exporte deutscher Unternehmen unterstützt. Die Bundesregierung wickelt die Hermesdeckungen über die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG in Hamburg ab. Sollten die Geschäfte platzen, muss der deutsche Staat dafür gerade stehen. Er übernimmt also das Risiko, dass die exportierten Waren nicht bezahlt oder Kredite von Kunden im Ausland nicht zurückgezahlt werden.

Hermesdeckungen sollen helfen, schwer zugängliche Märkte zu erschließen und Geschäftsbeziehungen in schwierigen Zeiten aufrechtzuerhalten. Sie kommen vor allem dort zum Zuge, wo die private Wirtschaft kein entsprechendes oder ausreichendes Absicherungsangebot zur Verfügung stellt. Daher konzentriert sich das Geschäft des Bundes auf Exportkreditgarantien für Entwicklungs- und Schwellenländer.



... sicher verpackt in einem Überseecontainer per Lkw und Schiff ...



... auf die Reise zu seinem neuen Besitzer in Kasachstan.

Aktuell können Kunden aus aller Welt unter www.E-Farm.com aus knapp 12.000 Angeboten die passende gebrauchte Landmaschine für ihren Bedarf finden und diese vor dem Kauf neutral durch die Dekra inspizieren lassen. „Sie profitieren so von einem Komplettpaket aus zertifizierten und überholten Gebrauchtmaschinen sowie umfassenden Transportlösungen und attraktiven Finanzierungsangeboten“, erklärt Dr. Lohr die Vorteile für die internationalen Käufer – außerhalb von Europa zumeist Händler.

Erstmalig hat der Hamburger Onlinehändler die Hermesdeckungen im vergangenen Jahr in Anspruch genommen. Eine Besonderheit – zumindest Grund genug für den aktuellen Euler Hermes Jahresbericht 2018, um den Exportkreditgarantien für E-Farm.com gleich zwei ganze Druckseiten zu widmen. „Wir sind das erste Start-up, mit dem Euler Hermes zusammenarbeitet“, erklärt Dr. Lohr. „Denn nicht nur ‚Made in Germany‘ ist förderungswürdig, sondern heutzutage auch Serviceleistungen aus Deutschland!“