

# Agrando

**Das Beste aus beiden Welten:**

Wie ein zusätzlicher Onlineshop das stationäre Geschäft belebt





**Warum sollten Anbieter in das digitale Agrargeschäft investieren?**

*Agrando*

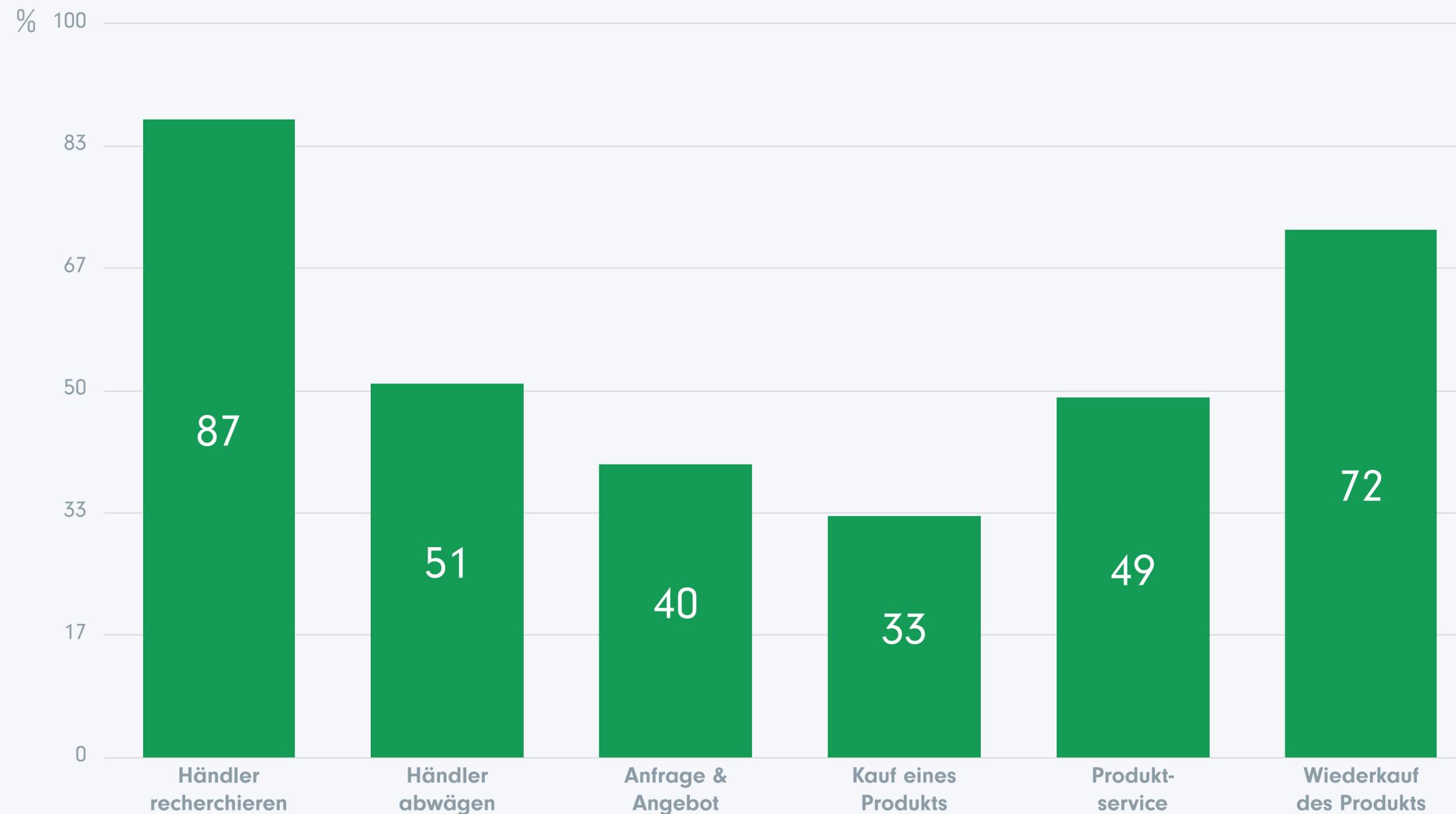
## 1

## **Das Einkaufsverhalten und die Ansprüche der Kunden haben sich geändert**

Indem Anbieter online sichtbar werden, können sie neue Kunden gewinnen und Bestandskunden besser halten.

# Online-Einkaufsverhalten von Landwirten 2019

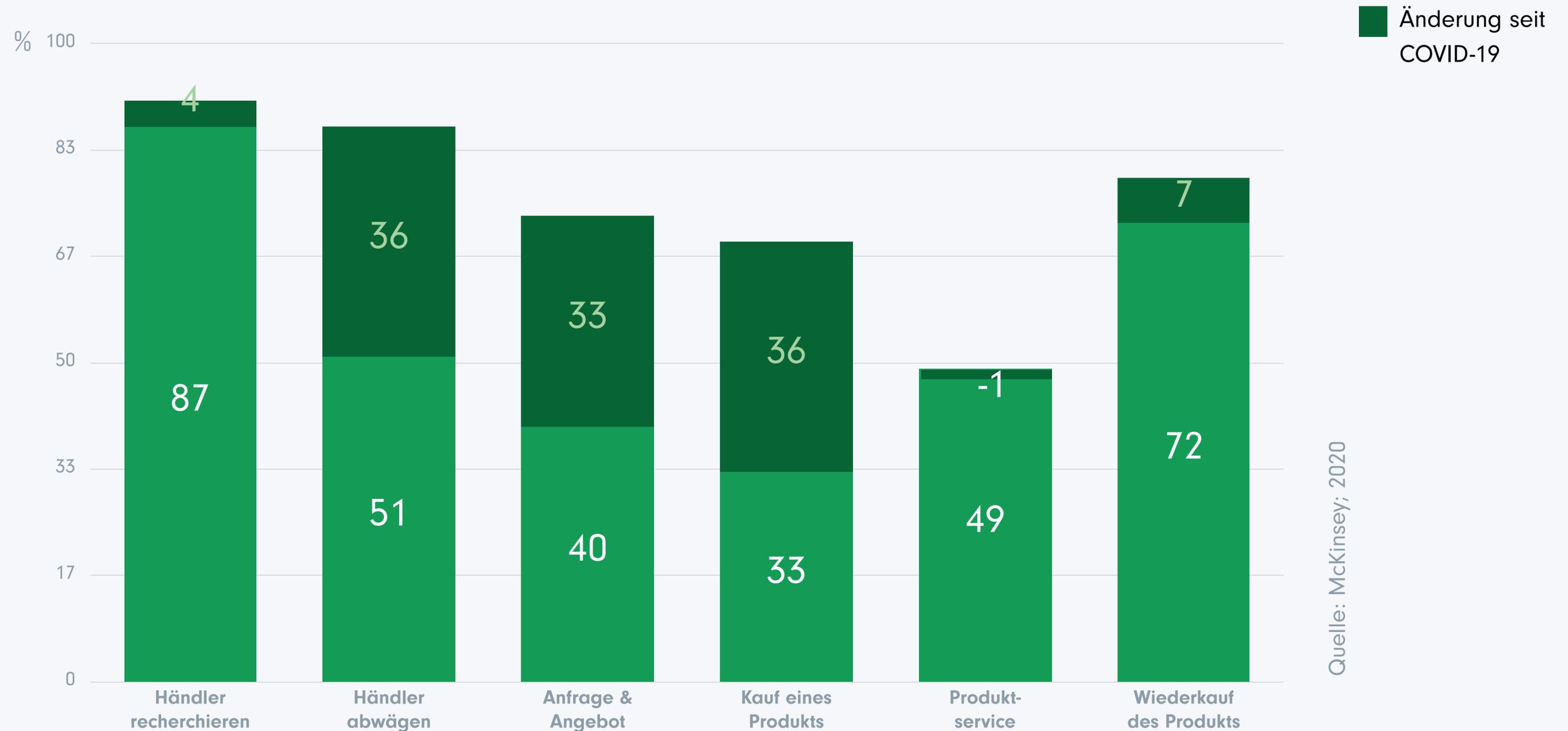
Landwirte sind in jedem Prozess der Entscheidungsfindung auch digital unterwegs – von der Produktrecherche über den Kauf bis zum Wiederkauf.



Quelle: McKinsey; 2020

# Online-Einkaufsverhalten von Landwirten 2019 vs. 2020

Landwirte sind in jedem Prozess der Entscheidungsfindung auch digital unterwegs – von der Produktrecherche über den Kauf bis zum Wiederkauf.



# Unsere Nutzerzahlen bestätigen diese Entwicklungen.

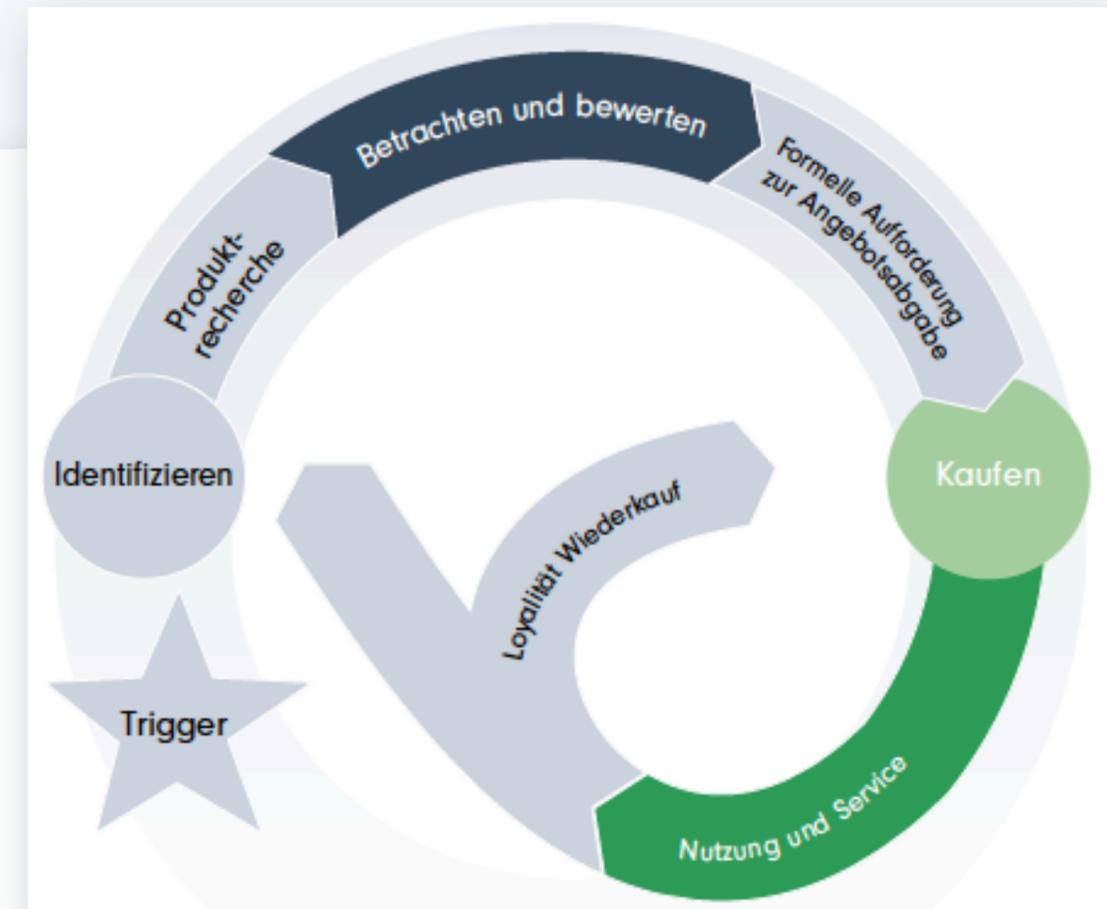
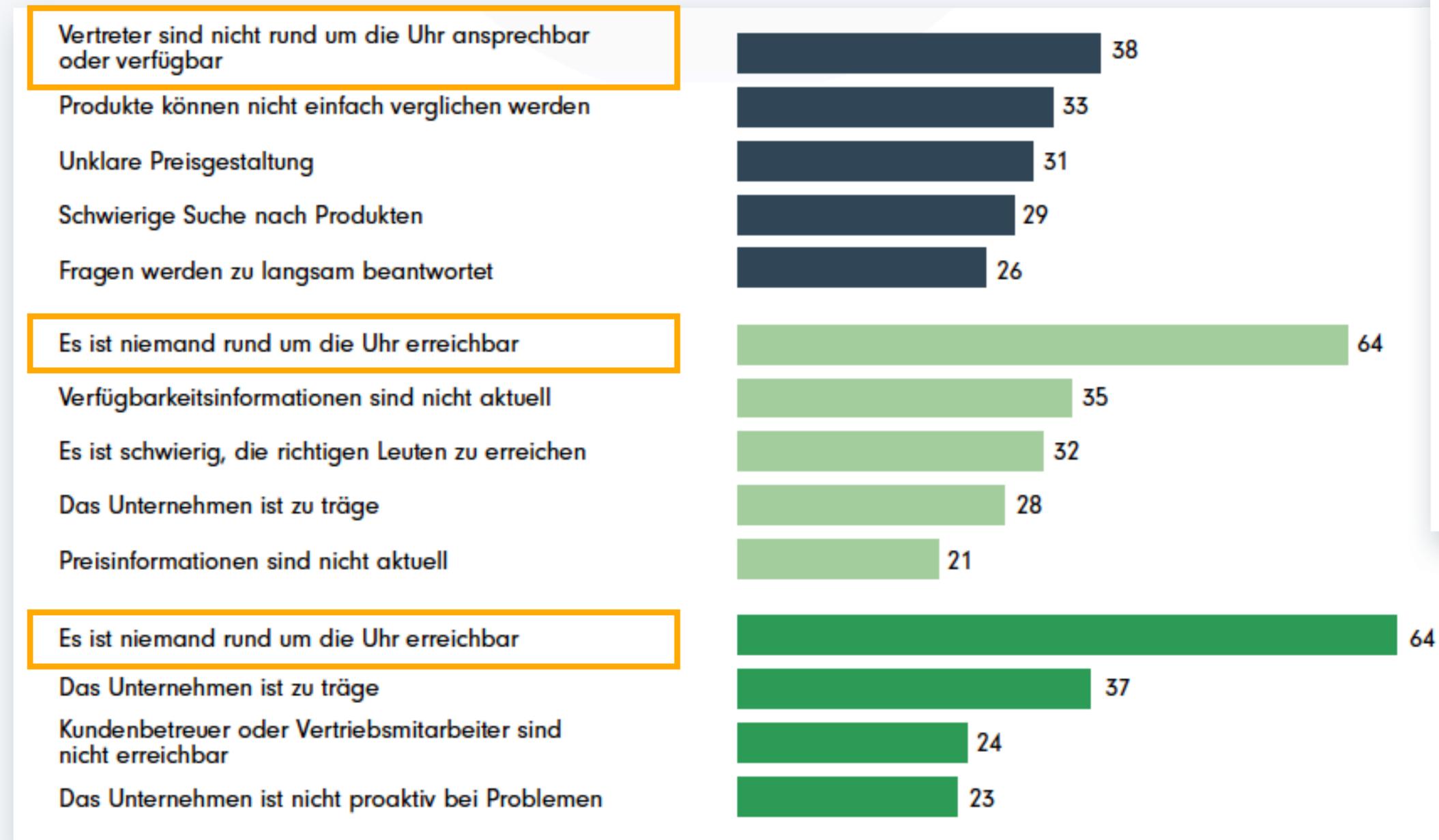


**352 %**  
Wachstum  
2019 bis 2020

Quelle: Agrando Nutzerzahlen

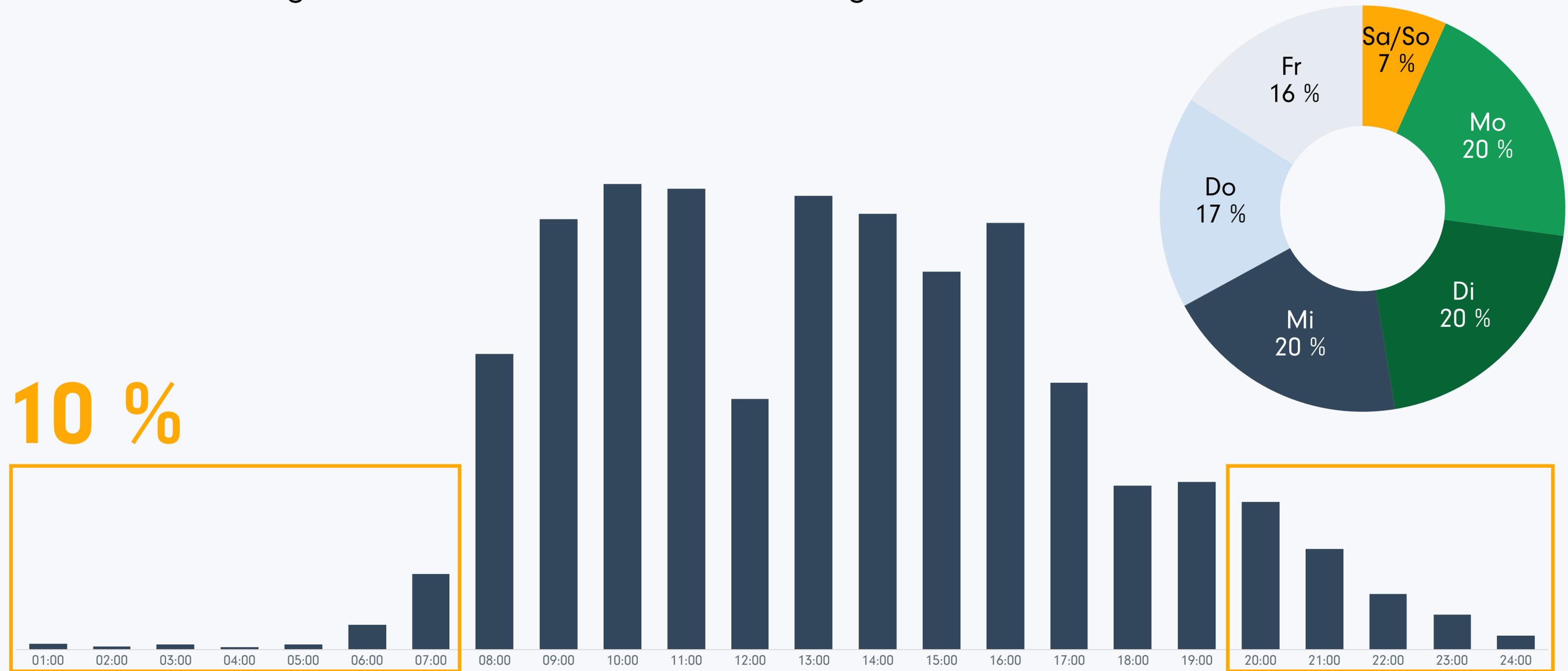
# Was online affine Kunden aktuell unzufrieden macht

Pain Points von Landwirten entlang der Customer Decision Journey



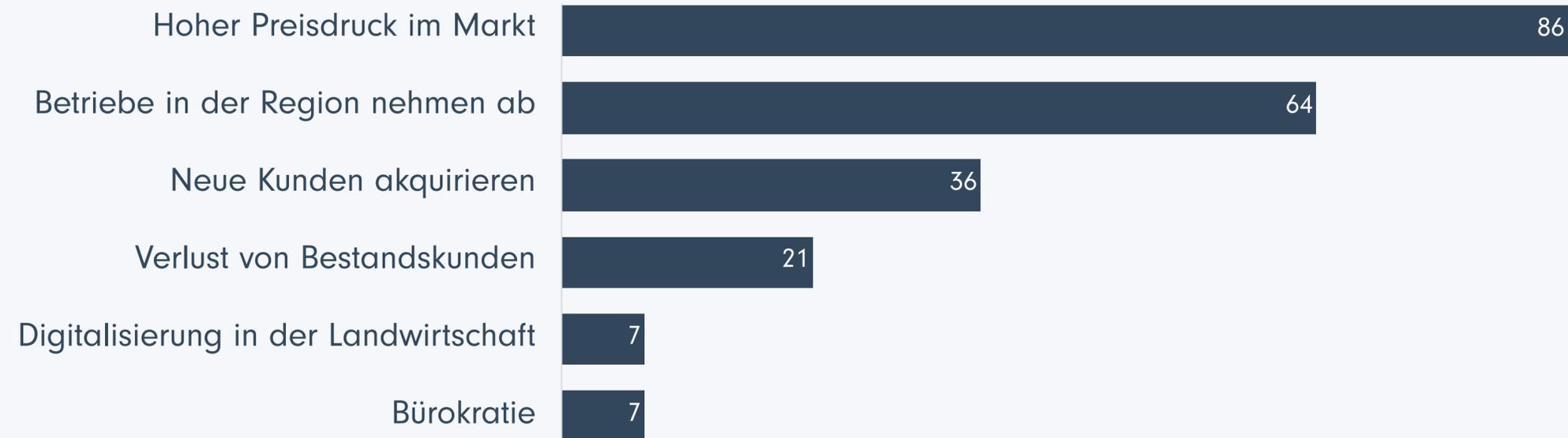
# Erreichbarkeit und Flexibilität immer wichtiger

Wann Kunden Anfragen stellen – nach Uhrzeit und Wochentag



# Notwendigkeit und Chancen werden erkannt

## Was sind aktuell Ihre größten Herausforderungen?



## Was möchten Sie in den 12 Monaten aktiv verbessern?



Quelle: Agrando Umfrage unter Landhändlern



# 2

## **Crossmedialer Marketingmix senkt Transaktionskosten erheblich**

Zeit ist die kostbarste Ressource und der ausschließliche persönliche Vertrieb in Zukunft zu teuer. Anbieter müssen auch online dort sichtbar sein, wo kaufbereite Kunden nach ihren Produkten suchen.



# Online-Sichtbarkeit als entscheidender Faktor

Regionale Präsenz kombiniert mit hohen Platzierungen

> 90 %  
Klicks auf Seite 1

**Unsere Partnerkarte**

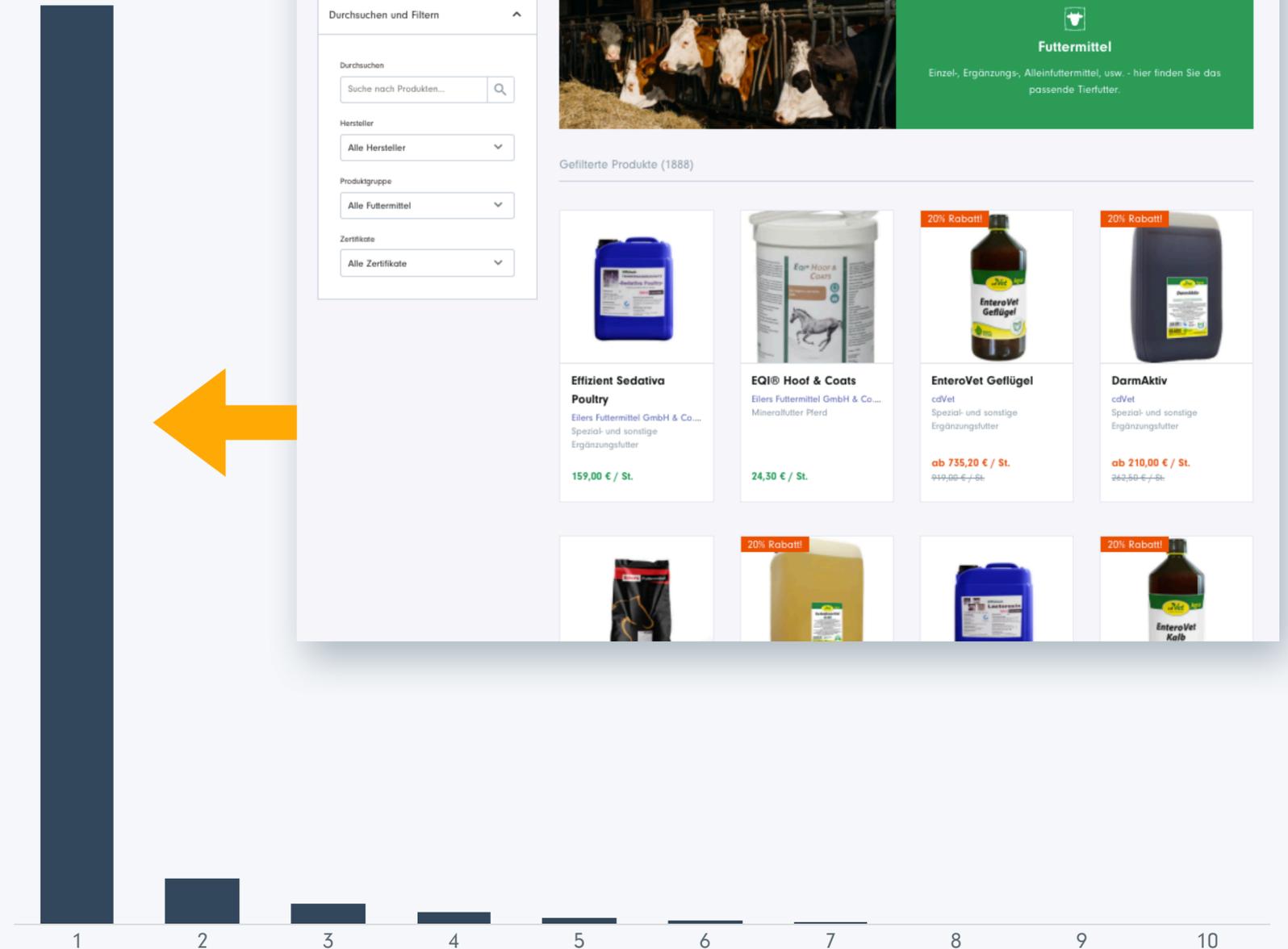
Partner für Ihre Region | Alle Partner

Partner filtern

Produktkategorien | Firmenname

**Händler und Hersteller mit Direktvertrieb**

- ACON GmbH & Co.KG
- Agrocenter24
- AGROsolution GmbH & CO. KG
- Beckmann & Brehm GmbH
- Bergophor Futtermittelfabrik Dr. Berger GmbH & Co. KG
- BEWITAL agri GmbH & Co. KG
- CCE Hanseatic Agri GmbH
- cdVet Naturprodukte GmbH



# Zielgenaues Marketing – Beispiele und Möglichkeiten

Futtermittel-Kampagne an relevante, kaufbereite Landwirte in einem ausgewählten PLZ-Gebiet

**Sonderaktion zum Jahreswechsel**

**Sparen Sie 10% auf die Carotin-Produktfamilie der Firma Trouw-Nutrition!**

- Milki Carotin
- Milki Carotin gepresst
- Milki Carotin plus
- Mikinal Fertilita

**So geht's:**  
Fügen Sie die gewünschten Produkte von **Langenbuch Agrarhandel** auf Ihrer Anfrageliste hinzu. Stellen Sie ihre detaillierte Anfrage an uns und hinterlassen Sie dabei im **Kommentarfeld den Code "Aktion-Langenbuch"**.

Wir erstellen Ihnen ein Angebot, das den Rabatt direkt mit berücksichtigt.

(Der Code ist im Zeitraum vom 10.12.2019 bis 15.01.2020 gültig.)

[Zu den Aktionsprodukten](#)

Agrando unterstützt Sie beim erfolgreichen Betriebsmitteleinkauf. [Registrieren Sie sich hier](#) und Sie erhalten die aktuellen Angebote in Ihrer Region direkt in Ihr Postfach.

**10% Rabatt auf Milki®**

Guten Tag,  
wir läuten bereits jetzt die Feiertage für Sie ein - mit einer fruchtbar guten Rabattaktion! Optimieren Sie den **Futtermiteinkauf** für Ihre Milchkuhe und Kälber: **Sparen Sie 10%** auf ausgewählte Artikel von Langenbuch Agrarhandel:

- **Milki® Carotin**
- **Milki® Carotin gepresst**
- **Milki® Carotin plus**
- **Mikinal Fertilita®**

**So geht's:**  
Fügen Sie die gewünschten Produkte auf Ihrer Anfrageliste hinzu. Stellen Sie wie gewohnt Ihre Anfrage und hinterlassen Sie im **Kommentarfeld den Code „Aktion-Langenbuch“**. Der Rabatt wird Ihnen bei der Angebotserstellung durch Landhandel Langenbuch gutgeschrieben. Hier kommen Sie direkt zu den Aktionsprodukten:

[Zu den Aktionsprodukten](#)

Gültig im Zeitraum vom 10.12.2019 bis 15.01.2020.

Mit Landhandel Langenbuch haben Sie bisher noch keine Erfahrungen gemacht? Hier finden Sie das Unternehmensprofil:

[Zum Unternehmensprofil](#)

Bei Fragen oder Anregungen melden Sie sich gern jederzeit bei uns!  
Mit freundlichen Grüßen

**Kastriot Rexhepi**  
Vertriebsleiter Plattform  
Tel.: +49 89 215 385 161  
E-Mail: [rexhepi@agrando.de](mailto:rexhepi@agrando.de)

Besuchen Sie uns auf

Copyright © 2019 Agrando GmbH, all rights reserved.  
Dies ist eine automatisch generierte Nachricht. Bitte antworten Sie nicht auf diese E-Mail. Für weitere Fragen und Informationen können Sie sich jederzeit an [info@agrando.de](mailto:info@agrando.de) wenden.

**Instagram**

agrando.de  
Gesponsert

So geht's: Registrieren Sie sich bei Agrando und online die gewünschten Produkte beim Langenbuch Agrarhandel anfragen. Ergänzen im Kommentarfeld Ihrer Anfrage den Code "Aktion-Langenbuch" und Sie erhalten den persönlichen Angebot inkl. 10% Rabatt - Abwicklung und Bezahlung laufen dann wie gewohnt. Der Code ist im Zeitraum vom 10.12.19 bis 15.01.20 gültig.

[Zum Instagram-Profil](#)

107 Aufrufe

en Ihnen eine 4-wöchige  
im Wert von 600 Euro!

# 3

## Informationen als Entscheidungsgrundlage

Wer seine Zahlen im Blick hat und weiß, wie er sie auswertet, kann bessere Entscheidungen bei der Unternehmensentwicklung treffen.

# 4

## **Mit dem Onlinehandel starten: Alternativen abwägen**

Am Markt etablierte Shop-in-Shop-Systeme bieten Vorteile gegenüber einem eigenen Onlineshop.

# Eigener Onlineshop vs. fertige Lösung: Kostenschätzung

Einmalige und laufende Kosten, wenn man einen eigenen Onlineshop erstellt

Schritt für Schritt zum Shop	Kosten
<b>Shopsoftware</b> auswählen, kaufen und programmieren (mit Unterstützung einer Agentur) sowie CRM-System, Warenwirtschaftssystem einrichten	20.000 bis 50.000 Euro einmalig
<b>Hochwertige Shop-Inhalte erstellen:</b> professionelle Seiten- und Produkttexte anlegen, Aufbereitet für Suchmaschinen aufbereitet	etwa 10.000 Euro einmalig, je nach Anzahl der Produkte
<b>einmalig bis zu 60.000 Euro</b>	

Laufende Pflege, <b>Wartung</b> und Optimierung (Aktualisierung von Produktinformationen und Verfügbarkeit, Rechtliches)	15 bis 70 Euro pro Monat
Laufende Kosten, z.B. Hosting, Lizenzen, SSL-Zertifikate, Rechtliches	10 bis 100 Euro pro Monat
<b>Bewerbung</b> des Onlineshops, z.B. über Mailings, Banner, Anzeigenwerbung inklusive Design, Text, Schaltkosten	1.000 bis 3.000 Euro pro Monat
<b>monatlich bis zu 3.200 Euro</b>	

**Vergleich: Bei Agrando Pro ist alles inklusive für 250 Euro / Monat, es fallen keine Setup-Kosten an**

# Eigener Onlineshop vs. fertige Lösung: Aufwandsschätzung

So viel Zeit kostet es im Durchschnitt, einen Onlineshop zu erstellen und zu pflegen

Aufgaben vor der Shoperöffnung	Zeitaufwand
<b>Software</b> auswählen, kaufen und <b>programmieren</b> sowie ein Warenwirtschaftssystem einrichten	zwischen 20 und 35 Werktage
Die <b>virtuellen Regale füllen</b> : Dazu gehören professionelle Produktbilder und das Verfassen von Seiten- und Produkttexten sowie von rechtskonformen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)	bis zu 150 Werktage
Die <b>Suchmaschinenoptimierung</b> für alle Inhalte sowie die Einrichtung von Navigation und Menü für den Shop	bis zu 5 Werktage

## Laufender Aufwand

<b>Regelmäßige Pflege, Wartung und Optimierung:</b> ggf. Anpassung von Preisen, Gebindegrößen, neuen Inhaltsstoffen, Bestandsinformationen, Lieferzeiten, Bildmaterial sowie Rechtliches)	bis zu 2 Stunden pro Werktag
<b>Werbung für Ihren Shop,</b> Zum Beispiel über Mailings, Banner auf anderen Webseiten, Anzeigenwerbung in Social Media und/oder gedruckten Medien.	mindestens 7 Stunden pro Woche

**Vergleich:** Bei Agrando Pro investieren Sie für all das **im ersten Monat 5 Stunden**, danach **2 Stunden im Monat**.

# Um es in den Worten unserer Kunden zu sagen ...



„Die kommende Landwirtschaftsgeneration tickt digital und stellt völlig andere Ansprüche an Transparenz und Service.

**Mir fehlt schlichtweg die Zeit, mich um neue Kunden zu kümmern. Daher ist es gut, einen zusätzlichen Verkaufskanal zu haben.** Es treffen fast jeden Tag Anfragen aus der Region ein und auch wenn nicht jede Anfrage zu einem Abschluss kommt, wie das auch im klassischen Tagesgeschäft ist, ist **das Parallelsystem von stationärem Handel und Onlinehandel eine Investition in die Zukunft.**

Ich sammle meine Erfahrungen jetzt schon mit Agrando und **kann reagieren, bevor die Kundenlücke auf einmal zu schnell zu groß ist.**“

Christian Hastreiter, Landhandel

„**Wir müssen unserem Kunden den Weg bieten, den er gehen möchte.** Agrando ermöglicht uns einen Multi-Channel-Ansatz im Vertrieb.“

Steffen Ober, Raiffeisen Waren Kassel

# Zum Weiterlesen: Kostenlose Whitepaper

>> [Hier geht's zum Whitepaper - der rentable Weg zum Onlineshop in drei Teilen!](#)

Agrado

## Online einkaufen und verkaufen in der Landwirtschaft

Aktuelle Studienlage zum digitalen Agrarhandel

Ausgabe 12/2020

Der Onlinehandel in der Landwirtschaft liegt laut Studien im Jahr 2020 im Trend: Covid-19 gab dem digitalen Landhandel einen kräftigen Anschlag. Im April dieses Jahres belegte die Untersuchung der Bitkom, dass die Digitalisierung in der Landwirtschaft angekommen ist. Sie wird eindeutig als Chance gesehen. Eine internationale Studie zeigte zudem im Mai: Die Bereitschaft der Landwirte, Betriebsmittel online einzukaufen, hat sich innerhalb eines halben Jahres verdoppelt! Aber können Landhändler so schnell nachziehen? Das sollten sie, denn der online stattfindende Agrarhandel könnte bis 2025 einen Markt von bis zu zehn Milliarden Euro ausmachen.

Managementapps, smarte Traktoren, autonome Futterroboter und Flotten unkrautjägender Minibots – die Digitalisierung in der Landwirtschaft hat viele Gesichter. Zahllose Start-ups, Forschungsteams an den Hochschulen und Maschinenbauer widmen sich seit Langem besserem Management, technikgestützter Bodenanalyse oder einer effizienteren Nutzung der im landwirtschaftlichen Schaffen anfallenden Daten. Und während die Digitalisierung der Landwirtschaft ein Dauerbrenner ist, holt endlich auch der digitale Agrarhandel nachweislich auf.

Der stationäre Landhandel galt bisher als gesetzter Prozess, weshalb dieser Bereich der agrarwirtschaftlichen Produktionskette in 4.0-Diskussionen und Modernisierungsprogrammen oft unbeachtet blieb. Das ändert sich jetzt, denn die aktuelle Studienlage macht es amtlich: Hier schlummert sehr viel Potenzial für die Marktteilnehmer.



### Alte Kontakte pflegen, neue Netze knüpfen

Die Herausforderungen des Agrarhandels 2020

Die Pflege bestehender Kundenbeziehungen und gute regionale Vernetzung sind die Grundlage für erfolgreiches Wirtschaften im Landhandel. Dazu gehören ebenfalls ein aktuelles Produktangebot sowie Verlässlichkeit und Erreichbarkeit.

Rund 275.000 Agrarbetriebe wirtschaften in Deutschland, rund die Hälfte davon im Nebenerwerb und auf Flächen unter 100 Hektar. Landwirtinnen und Landwirte werden jünger. Der Generationswechsel mag langsamer als in anderen Branchen vorstatten gehen, die Anforderungen an Handelspartner ändern sich indes genauso wie die Erwartungen der Kunden. Noch findet die Vernetzung vorwiegend analog statt. Der Onlinehandel ist die Zahl derer, die spielsweise 42 Prozent der Fläche für den Landhandel und -verkauf das fähige Unternehmen sind.

Die kommende Landwirtschaftsgeneration tickt völlig anders. Sie hat andere Ansprüche an Transparenz und Flexibilität. Aber statt den Kopf in den Sand zu stecken, sind es bessere Zeiten zu hoffen, die nicht kommen werden. Ich werde mich den Veränderungen lieber aktiv. Auch wenn es gewisse Umdenkens bedarf. Ich sammle Erfahrungen jetzt schon mit Agrando und kann die Kundenlücke auf einmal zu schnell zu schließen.

„

Christoph

1 „Erschließung des Onlinehandels mit Europäischen Farmern“ (Unlocking the online retail with European Farmers), McKinsey 2020

2/4

### Fünf Gründe, warum gerade jetzt der richtige Zeitpunkt für Landhändler ist, ins E-Commerce einzusteigen

1. **Für Onlinekunden sichtbar werden**  
Regional gebunden zu sein, heißt nicht, dass die Zahl möglicher Kunden endlich ist. Online werden Sie sichtbar für Betriebe, die bisher noch nicht bei Ihnen eingekauft haben. Auch Ihre Bestandskunden werden über kurz oder lang vermehrt online einkaufen, spätestens wenn der Generationswechsel ansteht. Verlieren Sie diese Kunden nicht, nur weil Sie in der Online-Welt nicht auffindbar sind.
2. **Über Ihre Fachkenntnis direkt verkaufen**  
91 Prozent<sup>1</sup> der Landwirte nutzen bereits digitale Quellen (wie z.B. Online-Suchen, Marken- und Firmenwebsites und soziale Medien), um neue Produkte zu identifizieren und erste Recherchen durchzuführen. Diese Quellen sind jedoch nicht vertrauenswürdig genug, um dann auch den Einkauf online abzuwickeln. Ein Onlineshop direkt vom Fachhändler bietet Wissen und valide Information, um Interessenten von der Recherche zum Kauf zu leiten.
3. **Stationäres Geschäft um Onlinehandel geschickt erweitern**  
Die Digitalisierung wird gravierende Auswirkungen auf den Landhandel haben. Abgesehen davon, dass die Umsätze im E-Commerce im zweistelligen Prozentsatz wachsen: Preistransparenz und flexibles Agieren am Markt sind Ansprüche, denen Sie mit einem Onlineshop leichter gerecht werden. Zum Vergleich: Das stationäre Geschäft wächst nur noch im einstelligen Bereich: im Jahr 2019 um 1,2 Prozent.<sup>2</sup>
4. **Mit digitalem Service offline punkten**  
Produkttransparenz und virtuelle Erreichbarkeit verbessern den Direktkontakt zum jeweiligen Betrieb. Die Zeit, die Sie in der einfachen online-Abwicklung von Anfragen und Angeboten sparen, können Sie direkt in Zeit für Beratung und Kundenbindung verwandeln – oder sich Ihrer Familie widmen.
5. **Erreichbarkeit verdoppeln**  
Ein Onlineshop ist immer online, 24/7, 365 Tage im Jahr – auch wenn Sie es nicht sind. Bestellungen können auch 21 Uhr abends aufgegeben werden, wenn der Verkauf selbst geschlossen ist. 30 Prozent der Anfragen treffen außerhalb der Geschäftszeiten ein. Haben Sie einen Onlineshop, können Ihren Kunden bei Ihnen einkaufen, während Sie Ihren Feierabend oder das Wochenende genießen.

1 „Erschließung des Onlinehandels mit Europäischen Farmern“ (Unlocking the online retail with European Farmers), McKinsey 2020  
2 HDE Handelsverband Deutschland

3/4

Agrado ist eine unabhängige landwirtschaftliche Plattform, die Landwirte miteinander vernetzt und ihnen dabei hilft, durch Analysen und branchenspezifische Beratung ein einzigartiges Agrarhandelsmodell zu entwickeln. Agrando ist ein einzigartiges Modell in Europa: Agrando ermöglicht den Landwirten einen direkten Zugang zu einem modernen, skalierbaren Partner bei einer erfolgreichen Unternehmensstrategie.

/agrande.de @agrande @agrande.de @agrande @agrande @agrande



# Lassen Sie uns in Kontakt kommen!

Wir geben Ihnen gern mehr Insights zu den Chancen des digitalen Handelns.



**Jonathan Bernwieser**

FOUNDER & CEO

E-Mail: [bernwieser@agrando.de](mailto:bernwieser@agrando.de)

Phone: +49 89 - 2153851 - 11

Website: [www.agrando.com](http://www.agrando.com)

