

Sonderdruck aus der Kartei für Rationalisierung 4.0

HANDEL ÜBER INTERNET - HEUTIGE MÖGLICHKEITEN

Dr. C.M. Brodersen

Handel über Internet - Heutige Möglichkeiten

Dr. C.M. Brodersen ist Mitarbeiter der farmpartner.com AG, München
Dieser Text ist die Niederschrift eines Mitschnitts des mündlichen Vortrages.

Vortrag RKL-Tagung 2001

GLIEDERUNG

	Seite
1 E-commerce im Ausland	2353
2 Handelsmöglichkeiten im Internet	2354
2.1 Anzeigen online	2354
2.2 online-Shops	2354
2.3 Ausschreibungen	2356
2.4 Umgekehrte Auktionen	2356
2.5 Virtuelle Einkaufsgemeinschaft	2356
2.6 Verbindliche Festpreisgesuche	2356
2.7 Festpreisangebote	2357
2.8 Verkaufsauktionen	2357
3 Farmpartner	2359
3.1 Sicherheit im online-Handel	2360
3.2 Treuhandkonto	2361
3.3 Logistik	2361

Ich bin gebeten worden, nur darüber zu sprechen, was wirklich schon geht, und nicht zu sehr über die Zukunft zu spinnen, was wir in der new economy gern tun. Der Schwerpunkt meines Vortrages soll im Bereich des wirklichen Handels liegen, nicht des virtuellen Handels.

E-commerce setzt natürlich voraus, dass wir das Internet nutzen. Wir haben natürlich, bevor wir die Firma farmpartner Anfang letzten Jahres gegründet haben, geprüft, ob Landwirte im Internet sind. Nach der Studie vom Agrarmarkt sind ca. 36 % schon im Internet, 25 % wollten in naher Zukunft, das ist jetzt ca. 3 Monate her, so dass wir davon ausgehen, dass 60 % das Internet nutzen. Die großen Betriebe nutzen das Internet mehr als die kleinen Betriebe, die jungen Leute mehr als die etwas älteren. Das sind auch genau die Beobachtungen, die wir auf der Homepage bei unseren Kunden feststellen. Wir gehen aber davon aus, dass das Internet in Zukunft noch mehr genutzt wird, vor allem weil die Kosten sinken werden. Sehen Sie sich die flat rates an, also die nutzungsunabhängigen Gebühren, 40, 50, 60 DM im Monat und Sie können so viel surfen, wie Sie möchten. Das wird ganz sicherlich noch preiswerter werden. Die Leistung steigt dabei, auch das ist wichtig. Ich weiß auch, daß es noch eine Qual ist, mit analogem Modem Seiten aufzurufen. Aber wir müssen auch ein bißchen in die Zukunft schauen.

Das Internet ist Voraussetzung für den E-commerce. Der Anschluß allein ist es noch nicht. Wir müssen, das ist immer wieder für uns eine Herausforderung, auch dazu kommen, dass Landwirte das Internet nutzen, und zwar täglich. Sie können sich vorstellen, dass jemand einen Verkauf, eine Anzeige, eine Auktion gestartet hat, aber er schaut nicht rein, er vergißt sie. Er hat andere wichtige Aufgaben zu tun, das muß in die Köpfe hinein. Deshalb sind wir auch mit vielen Unternehmen hier dabei. Wir versuchen zu erreichen, dass das Internet für Landwirte, Marktpartner und Händler zum tagtäglichen Instrument wird. Ganz sicherlich wird es da auch noch neue technische Herausforderungen geben. Ich denke da an UTMS, an das Handy, mit dem Sie auch auf dem Traktor sehen, dass ein neues Gebot auf Ihre

Weizenmenge oder ein Angebot auf Ihr Gesuch eingegangen ist, und Sie können per Handy abschließen. Das ist ein Fortschritt gerade auch für Unternehmer, die einen Betrieb alleine führen.

Wir gehen nicht davon aus, dass das gesamte Handelsvolumen in der Agrarwirtschaft ins Internet wandert und nur noch E-commerce der Handelsweg für die Landwirtschaft sein wird. Die Prognose lautet 10 % in 4 bis 5 Jahren. Wir gehen davon aus, dass zwischen 5 und 10 % in Deutschland ins Internet gehen. Die anderen 90 % gehen nicht so schnell herein, weil Landwirte das Internet noch nicht nutzen, aber auch weil technische Probleme auftreten können, z.B. die kurzfristige Verfügbarkeit - man denke an Fungizideinsatz im Frühjahr - da will ich nicht erst eine Ausschreibung machen, das Mittel soll sofort da sein. Der Transport kann Probleme geben. Düngemittel, Getreide usw. sind nicht so einfach über das Internet zu handeln. Die Qualität ist ein riesiges Problem, wir wollen Qualität mit den Augen überprüfen, anfassen. Das ist bei Maschinen, aber auch bei Getreide sehr wichtig. Da sehe ich, dass wir sehr viel Weiterentwicklungen haben werden. Z.B. denke ich an die Kameratechnik, durch die man sehr viel mehr auch vorab sehen kann. Schauen Sie sich mal im Internet eine Live-Auktion von Vieh an. Bei Farms.com sehen Sie z.B. die Herden auf Videobändern dargestellt, man könnte so sehr viel bessere Entscheidungen treffen.

Abbildung 1 zeigt das Online Marktvolumen in Deutschland und Europa, das bessere Strukturen in der Landwirtschaft aufweist.

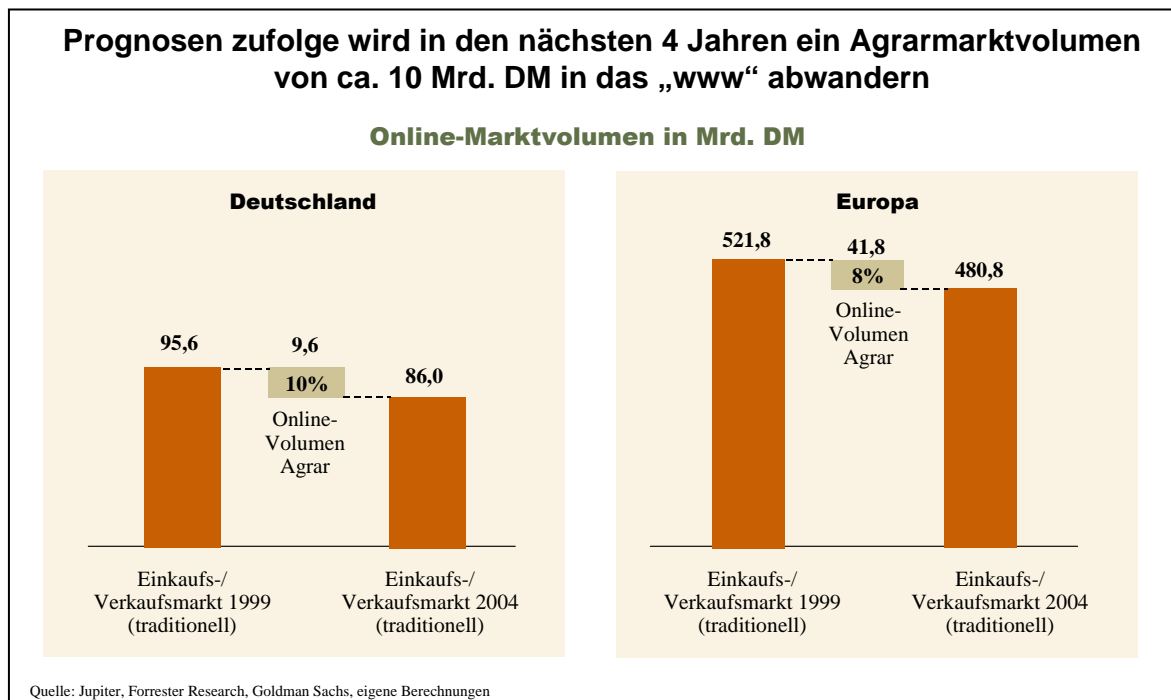


Abb. 1: Online-Marktvolumen in Mrd. DM

1 E-commerce im Ausland

Die USA sollen für uns nicht das Vorbild sein, dennoch möchte ich einmal kurz zeigen, dass in Amerika, aber auch in anderen Ländern, in England, in Dänemark, Frankreich, Irland Portale schon seit einigen Jahren funktionieren. In Amerika war Farms wohl der erste im Januar 95. Inzwischen ist er eine Fusion mit eHarvest.com eingegangen. Dann kamen XSAg.com, DirectAg, Farmbid, man sagt, im Moment kommt wöchentlich ein neues Agrarportal dazu. Also eine erstaunliche Entwicklung, die sicherlich irgendwann wieder zu einer Konsolidierungsphase führen wird. Es werden nicht alle an dem Markt überleben, man sagt, 2 bis 3 im wirklichen Kerngeschäft, dann noch Spezialanwendungen, z.B. Anbieter, die datenintensive Portale betreiben wie Advantage von John Deere.

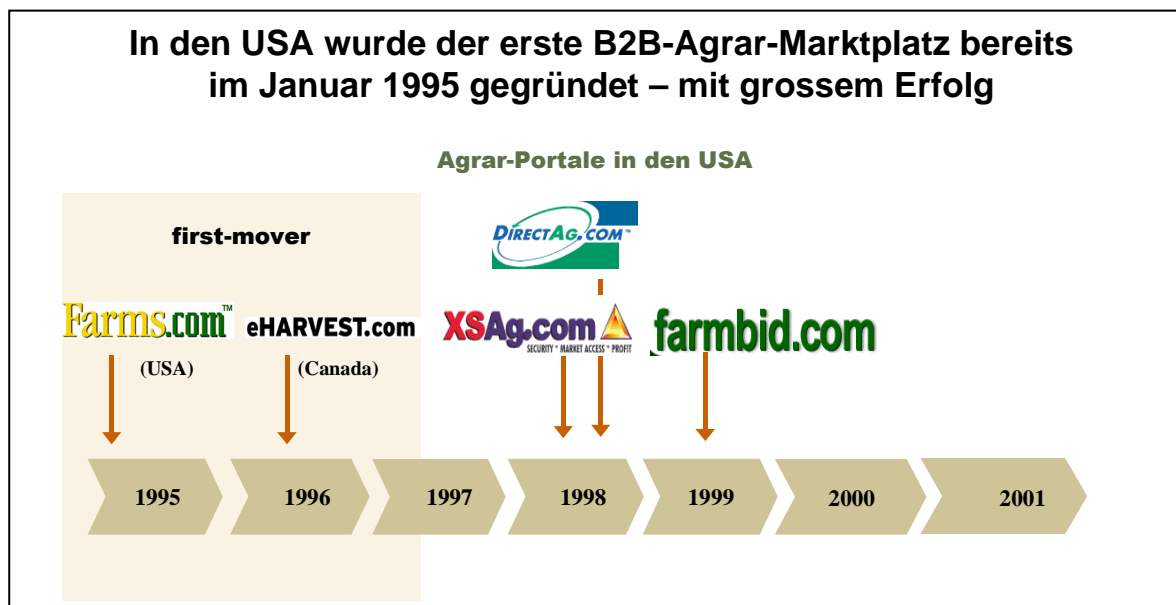


Abb. 2: Agrarportale in den USA

XSAg ist wohl einer der innovativsten Agrarportalbetreiber in USA, der im letzten Jahr nach eigenen Aussagen ca. 1 Mio Dollar umgesetzt und sich 500 Mio Dollar für dieses Jahr vorgenommen hat. Das ist ein sehr ehrgeiziges Ziel, aber ich glaube, sie können es schaffen, sie haben Hersteller in ihrer Firma, die Direktvertrieb machen, sie haben auch clevere Konzepte, wie sie Zusatznutzen ihren Kunden bieten. Was ist das Interessante am E-Commerce, warum läuft es in Amerika? Sicherlich der Transport, die weiten Strecken sind dort ein Vorteil für die Portale. Man will nicht erst zu einer Versteigerung hinfahren. Aber es gibt auch Effizienzgewinne, Anbindung an Systeme, wo Sie Kosten sparen können, wo Hersteller, Verkäufer, Händler Kosten sparen können, die sie auch weitergeben. Der Wettbewerb zwingt sie dazu, und das wird uns auch dazu zwingen, ähnliche Strukturen hier in Deutschland bzw. in Europa aufzubauen. Es ist ein 24-Stunden-Service, 365 Tage im Jahr. Da kann sich ein Manager natürlich ausmalen, welchen Vorteil er hat, wenn er den Händler immer erreicht, wenn er gerade Zeit dazu hat, denn Time-Management ist wichtig.

2 Handelsmöglichkeiten im Internet

Abbildung 3 zeigt einen kurzen Überblick, was man im Internet für Preismodelle, für Handelsmodelle erwarten kann.

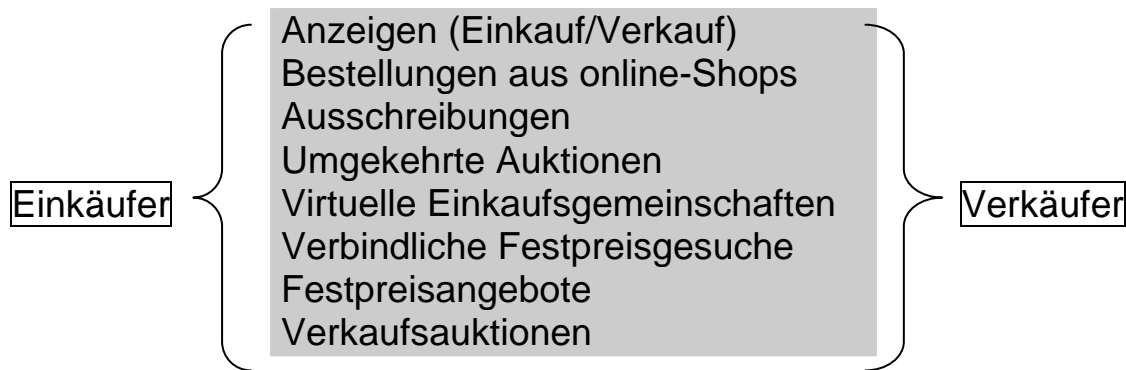


Abb. 3: Handelsmöglichkeiten im Internet

Wir sehen hier verschiedene Verfahren, die teilweise einfach aus dem klassischen traditionellen Geschäftsleben ins Internet übertragen worden sind, Ausschreibungen, einfache Anzeigen, Bestellungen. Es gibt aber auch neue Verfahren, die nur im Internet funktionieren, z.B. die umgekehrte Auktion, virtuelle Einkaufsgemeinschaften, verbindliche Festpreisgesuche. Sie sagen, ich kaufe zum Preis x das Produkt y verbindlich und ein Händler, ein Verkäufer, ein Landwirt kann daraufklicken und hat das Geschäft damit abgeschlossen, ein sehr schnelles Verfahren. Es gibt weiterhin aber auch die klassischen Verkaufsauktionen, wie Sie sie von den Auktionshäusern wie E-Bay und auch anderen, die nicht aus der Agrarbranche kommen, kennen. Tabelle 1 zeigt Details des Handels im Internet.

2.1 Anzeigen online

Wir können, wie viele am Anfang es auch tun oder getan haben, einfach online Anzeigen schalten. Das ist für mich kein richtiges E-Commerce, weil es eigentlich eine Internetabbildung der Zeitung ist. Das ist aber nicht so sehr aktuell, die Anzeigen werden nicht zwangsläufig aus der Seite herausgenommen, wenn sie abgeschlossen sind und das Geschäft stattgefunden hat. Von daher nicht so sehr innovativ, hat aber dennoch auch seinen Reiz. Der Geschäftsabschluß findet wie bisher statt, es ist aber sehr viel preiswerter, man kann sehr schnell sehr viele Leute erreichen. Beispiele finden wir überall, Tec24, farmworld. Farmpartner hat auch einige Bereiche, die mit Anzeigen arbeiten, die teilweise gut funktionieren, aber teilweise auch sehr schleppend.

2.2 online-Shops

Die nächste Stufe sind online-Shops, z.B. die Bücherbestellung, ein Verfahren, das im Grunde genommen ein Katalogsystem ist, im Internet mit Festpreisen, kein Wettbewerb dahinter, der Abschluß wird von dem Einkäufer getan. Also ein System,

Tabelle 1:

Handelsmöglichkeiten im Internet farmpartner.com der online agrarhandelsplatz				
Art	Besondere Eigenschaften	Abschluss durch	Vorteile	Beispiele
Anzeigen online	Kein echter E-Commerce, offen oder anonym	Wie bisher	Einfach und preiswert	Tec 24
online-Shops	Katalogsysteme mit Festpreisen	Einkäufer	Effizienzsteigerung durch Anbindung	Westfalia
Ausschreibungen		Einkäufer	Wettbewerb, schnell, preiswert, überregional	Gesuche bei farmpartner
Umgekehrte Auktionen	Niedrigste Gebot sichtbar, verbindlich	Verkäufer	+ erhöhter Wettbewerb	Exklusiv-Auktion bei farmpartner
Virtuelle Einkaufsgemeinschaften	Nachfrager bündeln Mengen	Einkäufer	Mengeneffekte	Farmworld ABN
Verbindliche Festpreisgesuche	Gesuch mit verbindlichem Kaufpreis	Verkäufer (oder Einkäufer)	Schneller Abschluß durch Verkäufer	XSAg.com
Festpreisangebote	Verbindliches Angebot, anonym	Einkäufer	Schneller Abschluß durch EK, Preistransparenz	farmpartner
Verkaufsauktionen	Meistbietend verkaufen, anonym	Einkäufer	Sicherer Abschluß, schnell, bester Preis	farmpartner

das wie eine telefonische Bestellung zu Festpreisen nach einem Katalog funktioniert. Es kann aber durchaus zu Effizienzsteigerungen kommen, weil die ganze Abwicklung online in ein System hineinfließt und abgewickelt werden kann, was zu Kosteneinsparungen führt. Das Ganze kann sehr effizient von ein oder zwei Leuten

durchgeführt werden, so dass wir da auch zu Personalkosteneinsparungen kommen. Westfalia hat einen Shop, Hansa in Rostock, sind einige Beispiele für online-shops.

2.3 Ausschreibungen

Der nächste Bereich sind online Ausschreibungen. Im Grunde macht man das gleiche, was man in der offline-Welt als Ausschreibung kennt, im Internet. In den meisten Fällen nimmt der Einkäufer den Abschluß vor. Das System besticht durch sehr schnellen, überregionalen Wettbewerb. Man kann z.B. international Getreide vermarkten über ein solches Medium, für ein paar Pfennige haben Sie das Angebot überall in der Welt. Bei verschiedenen Anbietern können Sie z.B. Ausschreibungen im Frühjahr für Dünger oder Pflanzenschutzmittel über so ein Medium versuchen.

2.4 Umgekehrte Auktionen

Das Nächste ist eine umgekehrte Auktion, die am Markt nicht so sehr einfach durchzusetzen ist. Umgekehrte Auktionen sind Einkaufsauktionen, bei denen derjenige den Zuschlag bekommt, der am Ende der Auktionsphase den niedrigsten Preis genannt hat. D.h. es ist ein extrem wettbewerbsorientiertes Verfahren. Es gibt umgekehrte Auktionen auch in der offline-Welt, z.B. bei holländischen Blumen - Auktionen. Der extreme Wettbewerb kann in manchen Bereichen für Landwirte zum Vorteil sein, aber es ist nicht unbedingt das Modell, das weltweit gut funktioniert. In Amerika ist das nicht das System, das am besten funktioniert. Wir haben solche Systeme angeboten und wir sehen deutlich, dass es sehr viel Hilfe bedarf, solche umgekehrten Auktionen zu starten.

2.5 Virtuelle Einkaufsgemeinschaft

Es gibt virtuelle Einkaufsgemeinschaften, sicherlich eine Errungenschaft des Internet, die Vorteile bringen kann für beide Parteien. Sie bündeln Nachfragen ihrer Kunden. Dieses können Beratungsringe machen, wie im Beispiel hier angegeben, die farmworld mit der Agrarberatung Nord, wo sich Nachfrage bündelt. Dadurch wird ein Mengeneffekt und damit ein Kosteneffekt erzielt, der für beide Seiten von Vorteil sein soll. Der Einkäufer macht am Ende normalerweise den Abschluß. Es gibt hier ein paar Modifizierungen.

Was ich hier nicht aufgeführt habe, ist Powershopping. Es ist rechtlich noch etwas bedenklich, wenn Sie vom Verkäufer vorab eine Preisstaffel anfordern, durch die die zusätzliche Anzahl der Nutzer praktisch definiert wird. Wenn Sie einen Mährescher kaufen, kostet der 100 000 DM, wenn Sie 10 kaufen, vielleicht 90 000 DM. Es ist von der Rechtssprechung her noch etwas schwierig, findet sich in der aber Landwirtschaft derzeit noch nicht.

2.6 Verbindliche Festpreisgesuche

Das Modell verbindliche Festpreisgesuche möchte ich Ihnen erklären. Ein Kaufgesuch wird zu einem festdefinierten Preis formuliert. Sie sagen, ich möchte

Weizen kaufen zu 25 DM, der Verkäufer klickt darauf und verkauft Ihnen damit verbindlich diese angegebene Menge. Ein System, das sehr gut funktioniert bei XSAG in den USA. Es ist noch etwas modifiziert, dahingehend, dass man den Preis, den man als Suchender einstellt, im Zeitablauf variieren kann. Sie müssen nicht heute 25 DM einstellen und das bis auf den St. Nimmerleinstag drinlassen. Sie können also morgen sagen, ich kaufe für 25,20 DM, wenn dann der Abschluß erfolgt, ist das Geschäft vollzogen. Ein System, das sehr elegant bestehende Verhandlungsmethoden ins Internet überträgt. Die Vorteile sind klar, Sie kommen schnell zum Abschluß, nicht unbedingt für die große breite Menge, Sie müssen sehr genaue Vorstellungen vom Preis haben, sonst können Sie auch kein verbindliches Gesuch eingeben. Aber Sie können sich z.B. vorstellen, dass Sie eine gewisse Menge an Round up gekauft haben und sagen, die letzten 100 l, die kaufe ich nochmal zu 6,10 DM. Wenn es einer anbietet, ist das Geschäft fertig und dann haben Sie einen Abschluß ohne viel Kosten vorgenommen. Das ist derzeit bei XSAG möglich, in Deutschland meines Wissens noch nicht. Wir werden das aber - und da möchte ich ein bißchen vorgreifen - in Zukunft aufbauen.

2.7 Festpreisangebote

Festpreisangebote sind ganz klassisch. Sie geben ein verbindliches Angebot ins Internet, in einen Marktplatz, und das kann der Einkäufer per Mausclick einkaufen, ein rechtskräftiges Geschäft. Die Vorteile sind, dass Sie eine erhöhte Preistransparenz haben, d.h. Sie können also sehen, welche Preise in etwa für gewisse Produkte gegolten haben. Dass es natürlich Anpassungen gibt von Region zu Region, ist klar. Wir haben beobachtet, dass sich viele unsere Preise angesehen haben und damit zum Handel gegangen sind und gesagt haben, das kann ich im Internet bekommen, mach Du mir mal einen Preis. Diese Preisinformation ist nicht zu unterschätzen, ein Argument, dass auch wiederum gegen solch ein System spricht, weil viele sich zurückhalten und sagen, ich will jetzt nicht den Preis kaputtmachen. Ich möchte vorsichtig an den Markt heran, viele kennen den Preis noch nicht genau, von daher ist es nicht unbedingt ein System, das für alle Produkte, die preiskritisch sind, die im Tagesablauf, im Wochenablauf schwanken, funktionieren wird. Aber es gibt Bereiche, wo es funktionieren wird, z.B. bei Grundbesitz.

2.8 Verkaufsauktionen

Die nächste Auktion, die Sie in einem Agrar-online-Handelsplatz wählen können, ist die Verkaufsauktion. Sie können eine Verkaufsauktion starten, indem Sie sagen, ich habe meine Mengen, die ganzen Bedingungen, Zahlungsbedingungen usw., ich verkaufe meistbietend im Internet, während einer Phase von x Tagen, einer Woche, Stunden, das können Sie frei auswählen. Sie können es anonym machen oder Sie können es offen machen, da gibt es verschiedene Modelle. Abschließen tut letztendlich der Einkäufer durch sein Preisgebot. Der Vorteil ist, dass Sie sehr schnell einen relativ guten Preis bekommen und garantiert den Wettbewerb zumindest mal angeschoben haben, und gesagt haben, biete mir mal deinen Preis an. Den Zuschlag kriegt eben derjenige, der den besten Preis zahlt. Auch das können Sie schon machen.

Abbildung 4 zeigt die Verfahrensschritte einer bei uns betitelten Exklusivauktion. Sie wählen die Produkte aus, die Sie einkaufen möchten, auch verkaufen möchten. Es geht in beide Richtungen, Sie können die Lieferanten identifizieren. Sie können also sagen, ich möchte mit dem und dem handeln. Wir machen Ihnen noch Vorschläge für neue Lieferanten, die mitbieten, mit einkaufen können. Dann werden alle informiert. Die Daten werden ausgetauscht über Internet, indem die Informationen sehr schnell per mail geschickt werden und Fragen, Kommunikation stattfinden können. Selbst eine Beprobung der Getreideware ist vorher möglich, weil der Verkäufer sich verpflichtet, das zu ermöglichen. Dann werden die genauen Bedingungen aufgeschrieben, verfügbar, lesbar gemacht und dann wird die Auktion durchgeführt. Egal ob Verkauf oder Einkauf, am Ende erteilen Sie den Zuschlag. Sie wissen, dass jeder der mitgeboten hat, ein verlässlicher Händler ist, den Sie zugelassen haben und können damit auch die Sicherheit gewährleisten. Am Ende werden die Informationen ausgetauscht und gegebenenfalls die Auswertung vorgenommen.

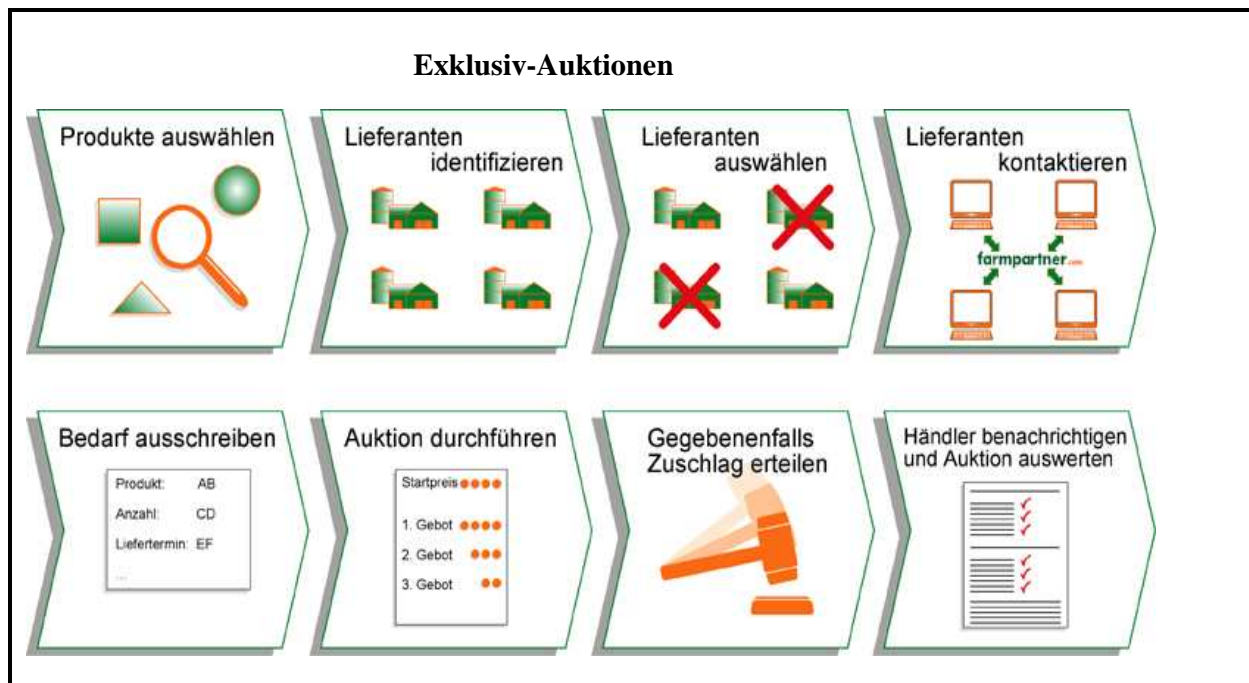


Abb. 4: Verfahrensschritte einer Exklusivauktion

Die Vorteile sind:

1. Schnelles und damit zeitsparendes Verfahren der Ausschreibung - wiederverwendbare Vorlagen
2. Nur echte und bessere Angebote werden abgegeben, weil der aktuelle Gebotspreis für die Anbieter sichtbar ist, nicht aber die Namen der Konkurrenz
3. Neue Lieferanten, von farmpartner.com geprüft und empfohlen
4. Planbarkeit auf Seiten der Lieferanten
5. Geschlossene Anwendungen garantieren absolute Seriosität der Verkäufer
6. Komplexe Ausschreibungen über mehrere Produkte und Lieferorte sind einfach machbar, zusätzliche Bedingungen aushandelbar (z.B. Rückgaberecht)
7. Keine Einzelpreise notwendig - auf Wunsch

Sie sagen z.B. Donnerstagnachmittag findet meine Ausschreibung von Pflanzenschutzmittel statt, dann wird geboten, denn ich will nicht stundenlang telefonieren, um 17^oUhr fällt der Hammer, verbind lich, und dann kriegt einer den Zuschlag. Es ist aber auch so, dass natürlich die Verkäufer einen Vorteil haben müssen. Sie brauchen nur Preise oder Gebote abzugeben, wenn sie auch wirklich besser sind als das online sichtbare Gebot. Das spart Zeit und Geld und kann als Vorteil für die Verkäufer angesehen werden. Sie können natürlich auch dadurch neue Lieferanten gewinnen. Sie wissen nie genau, wer in Ihrem Gebiet einmal aktiv werden möchte, bei Getreide, transportintensiven Produkten. Sicherlich kennen Sie Ihre Handelspartner, aber bei Pflanzenschutzmitteln oder bei Ersatzteilen oder bei Produkten, die sehr weit transportwürdig sind, kann auch ein neuer Lieferant für Sie interessant werden. Die geschlossene Anwendung garantiert Ihnen die Sicherheit. Sie haben keine schwarzen Schafe, Grauimporteure oder Mischer, die in irgendwelchen Hinterkammern die Pflanzenschutzmittel verdünnen. Sie können sicher sein, dass die Produkte auch die Qualität haben werden, die Sie erwarten. Sie können komplexe Ausschreibungen vornehmen, also alles was Sie in Ihrem traditionellen Ablauf vorher festgelegt haben, können Sie auch so im Internet festlegen. Zahlungsbedingungen, Abholbedingungen, Gegengeschäfte, alles ist möglich, so dass Sie damit keinen Nachteil erfahren würden. Sie können auf Wunsch auch Einzelpreise nicht anzeigen lassen. Das hat Vorteile bei Mischkalkulationen, die Händler, Verkäufer vornehmen, hat aber wiederum ein paar Nachteile, wenn Sie ein Rückgaberecht mit eingebaut haben möchten, müssen Sie irgendeinen definierten Preis für das Produkt haben.

3 Farmpartner

Jetzt etwas zu farmpartner. Wir sind ein Jahr dabei und wir haben mit 6000 registrierten Kunden schon einen ersten Schritt in den E-Commerce gewagt. Wir haben überwiegend Landwirte bei uns, ca. 4000 Landwirte in Deutschland, 2000 in Frankreich. Wir haben ca. 400 Händler, Lohnunternehmer, 700 - 800 Industrieregistrierungen und auch 1200 Kunden, die aus dem Bereich Beratung, Import, Export, Software usw. stammen. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt über 250 ha, Milchkuhbestand etwa 100 Milchkühe im Schnitt. Wir sehen, dass die aktivsten Betriebe diejenigen zwischen 200 und 600 ha sind, wenn man als Kenngröße nimmt, wer mehrmals wöchentlich reinschaut. Wir haben im Moment 22 000 Seiten/Tag. Das ist deswegen wichtig, weil ein Marktplatz nur davon leben kann, wenn Liquidität herrscht, ähnlich wie an der Börse. Wenn Sie ein Gebot reinstellen, keiner guckt danach, kann man auch in der Werbung keine Leute auf die Seite zu holen.

Weiter ist die Verweildauer wichtig, weil Sie daran erkennen können, dass Landwirte oder Händler sich sehr genau die ganze Marktsituation anschauen, sich Preisinformationen holen. Die sind bei uns z.Zt. noch gratis, vermutlich auch in Zukunft. Das Medium wird also genutzt, aber nicht unbedingt in dem Maße, dass wir sagen könnten, wir haben 10 % des Handels schon bei uns abgewickelt. Auch andere erwarten nicht von heute auf morgen die riesigen Umsätze. Wir haben dennoch ca. 2000 Positionen mit einem ganz erheblichen Warenwert. Ein Großteil der Geschäfte sehen Sie nicht, weil die ganz kurz im Internet sind und sehr schnell

wieder herausgenommen werden, weil sie abgeschlossen sind und das System sie automatisch löscht.

3.1 Sicherheit im online-Handel

Sicherheit im online-Handel farmpartner.com	
⇒	notwendige Registrierung
⇒	bei Kauf von Maschinen sind Besichtigungstermine möglich, in Zukunft verstärkte Nutzung von Zertifikaten und Versicherungen
⇒	Zustellung der Benutzerkennung per Post
⇒	SSL-Verschlüsselung
⇒	Möglichkeit der Nutzung eines Treuhandkontos

Abb. 5: Sicherheit im online-Handel

Die Sicherheit im Internet ist natürlich ein wichtiges Thema. Internet-Geschäfte, die sollen auch zu 100 % korrekt abgewickelt werden. D.h. wir machen eine relativ intensive Registrierung, in dem wir per Post, per e-Mail, per Unterschrift den Kunden bestätigen lassen, so dass kein Kind oder Spaßvogel aus dem Ausland hier handeln kann. Das Nächste sind Besichtigungen, Qualitätssicherungen von Maschinen z.B. auch bei Exklusivauktionen. Die Zustellung per Post gewährleistet, dass die e-Mail-Adresse auch mit der postalischen Adresse übereinstimmt, nur mit beiden zusammen können Sie handeln. Passwort, Benutzerkennung und Verschlüsselung sind weitere Sicherheitsmaßnahmen. Dazu kommen Techniken wie fire walls, die versuchen sollen, Hackerangriffe zu verhindern, Spiegelung der Daten, damit nichts verloren geht, weil natürlich ein PC einmal ausfallen kann oder ein Netz zusammenbricht. Eine weitere Sicherheit, dass Sie Ihr Geld auch bekommen, wenn Sie etwas verkaufen, ist, ein Treuhandkonto zu nutzen.

3.2 Treuhandkonto

Sie kennen es sicher, das Zug-um-Zug-Geschäft. Die Ware, die angeboten wird, wird erst freigegeben, wenn das Geld auf einem Unterkonto eingegangen ist, wenn die Ware angekommen ist und von dem Einkäufer als o.k. befunden wird. Das entspricht mehr oder weniger einem Bargeschäft. Wir wissen natürlich, dass Bargeschäfte nicht unbedingt Standard in der Landwirtschaft sind und haben daher weitere Sicherungsmechanismen vorgesehen, wie Waren-Kredit-Versicherungen, aber auch einfache Bonitätsprüfungen mit Partnern zusammen. Die meisten fangen einfach damit an, dass Sie kleinere Testkäufe machen und dann peu à peu sich den kritischen Summen annähern. Dann sehen Sie auch, wer ein sog. schwarzes Schaf ist. Den würden wir sofort von unserer Plattform verbannen, damit sich ein stabiler Kundenstamm entwickelt. Er gewährleistet keine hundertprozentige Sicherheit, aber im klassischen Geschäft können Sie auch einmal an ein zahlungsunfähiges Schlachtunternehmen geraten. Die Zürcher Versicherung sichert dieses ganze System, ein weiterer Schutz aus unserer Sicht.

3.3 Logistik

Das nächste Problem ist Logistik. Logistik ist in unserer Branche ein großer Kostenfaktor. Wir müssen Systeme finden, die online Preise anbieten für den Transport eines Produktes von A nach B. Wir haben eine erste Stufe gefunden mit Partnern, die Ihnen online eine Fracht kalkulieren, aber auch dort werden wir noch weiter entwickeln. In Zukunft wird es dort auch online-Frachtbörsen geben, wo Sie direkt buchen können, per Mail hin und her. Das ist wichtig, weil Sie mit Gegenfrachten ganz andere Konditionen herausbekommen, als wenn Sie eine Tabelle hinterlegen. Das funktioniert aber erst wirklich, wenn sehr viel Liquidität auf einem Marktplatz stattgefunden hat und die Preise für die Fracht einer großen Menge kalkuliert werden können.