

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

Auch die SDF Group kann glänzende Zahlen vorweisen

SDF Group: Rekordzahlen für Umsatz und Rendite im Geschäftsjahr 2022

E-Farm: Startup erhält über Serie-B-Finanzierungsrunde 11 Millionen Euro

Technik Talk Podcast: mit [Dr. Nicolas Lohr](#)

Liebe Leserinnen und Leser,

wie der eine oder andere von Ihnen wahrscheinlich über meine Posts bei LinkedIn, Instagram und Facebook mitbekommen hat, ging es für mich am Pfingstmontag mit dem Flieger nach Indien, genauer nach Mumbai: zur Auftaktveranstaltung von [Tractor of the Year](#) - „Let the challenge begin“ - sind rund 50 europäische Journalisten und Vertreter der Traktorenhersteller nach Mumbai angereist. Ich hatte ja in einer zurückliegenden Ausgabe erläutert, dass aus jedem der 25 eingebundenen Länder immer nur ein Media-Unternehmen mit einem Juror vertreten ist - und für Deutschland sind wir es exklusiv vom Trecker Talk.

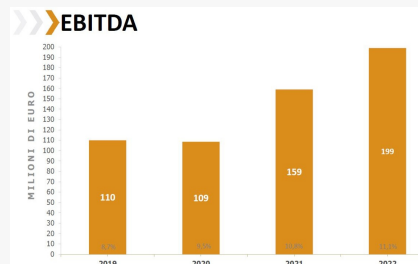
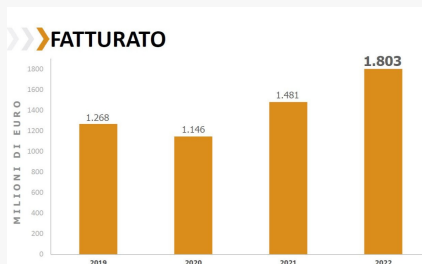


Die Auftaktveranstaltung von [Tractor of the Year](#) - „Let the challenge begin“ fand in Mumbai in Indien statt. (Foto: Dänzer)

Heute um 6 Uhr morgens bin ich wieder in München gelandet und schnurstracks nach Hause gefahren, damit Sie nicht noch länger auf die aktuelle Ausgabe des

Trecker Talk warten müssen. Es ist ja eine altbekannte Weisheit ist, dass wer eine Reise macht, anschließend viel zu erzählen hat. In ganz besonderem Maße gilt dies für Indien! Es ist ein Land der Gegensätze: extrem arm vis versa extrem reich! In Posts auf den sozialen Medien und natürlich hier im Trecker Talk werden ich noch zu gegebener Zeit von der Reise berichten. Sie dürfen sich schon jetzt auf interessante Geschichten freuen.

SDF Group steigert Umsatz auf 1,8 Milliarden Euro und Gewinn auf 199 Millionen Euro



Durch den Verkauf von 40.207 Traktoren und Erntemaschinen konnte die SDF Group den Umsatz um 22 % auf 1.803 Mio. € und den Gewinn auf 199 Mio. € steigern. (Fotos: Dänzer, Werkbilder)

Wie das italienische Familienunternehmen im Besitz der Familie Carroza in dieser Woche verlautbarte, habe der Aufsichtsrat die konsolidierten Ergebnisse für das Jahr 2022 genehmigt. Trotz der Folgen des Konflikts in der Ukraine, der sich auf die Beschaffung von Komponenten und die Energiekosten ausgewirkt habe, könne das Unternehmen im Jahr 2022 sowohl prozentual als auch in absoluten Zahlen ein noch nie dagewesenes Wachstum bei Umsatz und EBITDA verzeichnen.

Im Einzelnen würden sich die Umsatzerlöse, die durch den Verkauf von 40.207 Traktoren und Erntemaschinen erzielt worden seien, auf 1.803 Mio. € belaufen – ein Anstieg um 22 % gegenüber 1.481 Mio. € im Jahr 2021 und um 42 % gegenüber 1.268 Mio. € im Jahr 2019, dem Jahr vor der Pandemie.

Ein Allzeithoch sei auch beim Ebitda zu vermelden, das im Jahr 2022 199 Millionen respektive 11,1 % erreichte, gegenüber 10,8 % im Jahr 2021. Die Nettofinanzposition schloss mit einer Verschuldung von 75 Mio. EUR, 47 Mio.

EUR weniger als im Vorjahr (-38 %).

Das signifikante Umsatzwachstum im Jahr 2022 sei das Ergebnis des Strategieplans 2020-2025, der unter anderem auf die Produktion von technologisch immer fortschrittlicheren Traktoren und Landmaschinen abziele sowie eine stärkere Durchdringung der außereuropäischen Märkte. Letztere würden inzwischen 37 % des Umsatzes ausmachen.

Die technologische Erneuerung der Produktpalette und die Einführung neuer Modelle im High-End-Segment hätten zu einem Anstieg des Durchschnittswerts der verkauften Traktoren (+24%) geführt. Dieser Anstieg sei nur zum Teil auf die inflationsbedingte Anpassung der Verkaufspreise (+10%) zurückzuführen und gehe mit einem Anstieg der Produktionsmengen um 5% einher.



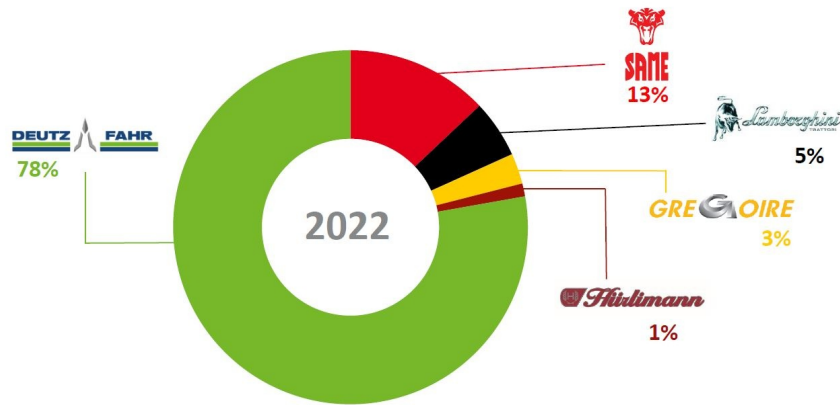


Durch die Mehrheitsübernahme des französischen Startups VitiBot mit Sitz in Reims im Sommer 2022 habe man die Weinbausparte mit der Marke Gregoire stärken können. Das Unternehmen führe mit Bakus, einem zu 100 % elektrischen und autonomen Straddle Traktor, den aufstrebenden Markt der Weinbergpflege-Robotik an. (Fotos: Dänzer, Werkbild)

Zu den Wachstumsfaktoren würden auch die verstärkte Konzentration auf den Weinsektor zählen. In diesem habe SDF seine Präsenz dank des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an VitiBot im Juli 2022 weiter verstärkt. Bei letzterem handle es sich um ein französisches Unternehmen, das auf elektrische und autonom gesteuerte Robotertechnik für die Arbeit im Weinberg spezialisiert sei.

Die Zahl der Mitarbeiter sei in Italien auf 1.462 (+9% gegenüber 2021) und weltweit auf insgesamt 4.462 (+7%) gestiegen. Im Übrigen habe man für den Hauptsitz in Treviglio alle Voraussetzungen geschaffen, um das Projekt "SAME Campus" in Angriff zu nehmen. Das Projekt soll bis zum Jahr 2027 mit einem Investitionsvolumen von rund 25 Millionen Euro realisiert werden und beinhalte den Bau eines Parkplatzes für Arbeitnehmer, neue Umkleieräume und neue Bürogebäude mit einer Gesamtfläche von 4.000 Quadratmetern.

FATTURATO PER MARCHIO



Den Hauptumsatz erzielt die SDF Group mit den Produkten der Marke Deutz-Fahr. (Foto: Werkbild)

Starkes internationales Wachstum

Die Einführung neuer Produkte, unterstützt durch wirksame kommerzielle Strategien und ein effizientes Management, hat es SDF ermöglicht, ein beträchtliches Wachstum in Europa zu erzielen, wo der Umsatz 1.132 Millionen Euro erreicht hat (+16% gegenüber 2021), und die außereuropäischen Märkte mit noch größerer Intensität zu dominieren, insbesondere in China und der Türkei, wo das Unternehmen mit eigenen Produktionsstätten tätig ist.

Die Eröffnung der Tochtergesellschaft in der Ukraine hat trotz des anhaltenden Konflikts positive Ergebnisse gebracht. Der Marktanteil von SDF hat sich im Jahr 2022 bei rund 15% stabilisiert, ein starker Anstieg gegenüber dem historischen Durchschnitt von 5% in den letzten Jahren.

In der Türkei verbesserte SDF seinen Marktanteil von 9,7 % im Jahr 2021 auf 11% im Jahr 2022 (+13,2%) und erzielte einen Umsatz von 194 Mio. EUR (+34% gegenüber dem Umsatz von 2021). Die Leistung des türkischen Standorts ging einher mit Investitionen in die Produktionsanlage und einem deutlichen Anstieg der Mitarbeiterzahl von 269 Mitarbeitern im Jahr 2021 auf 456 im Jahr 2022.

In China wurde die Verbreitung der Marke DEUTZ-FAHR durch die Einführung neuer Modelle der mittleren Leistungsklasse (50-90 PS) und die Konsolidierung der oberen Leistungsklasse (>200 PS) weiter gestärkt. Diese Aktivitäten trugen dazu bei, den Absatz im Jahr 2021 um 44 % zu steigern, so dass im Jahr 2022 ein Umsatz von 151 Millionen Euro erzielt werden kann.

In den anderen Ländern außerhalb des Kontinents, wie Australien, Neuseeland und Nordamerika, in die SDF seine Produkte exportiert, erreichte der Umsatz 326 Millionen Euro, eine Steigerung von 30 % gegenüber 2021.

ANZEIGE



E-Farm erhält 11 Millionen Euro zusätzliches Kapital



Dr. Nicolas Lohr gründete im Jahr 2015 in Hamburg das Start-up E-Farm, das sich auf den internationalen Online-Verkauf von Gebrauchsmaschinen europäischer Vertragshändler spezialisiert hat. (Foto: E-Farm)

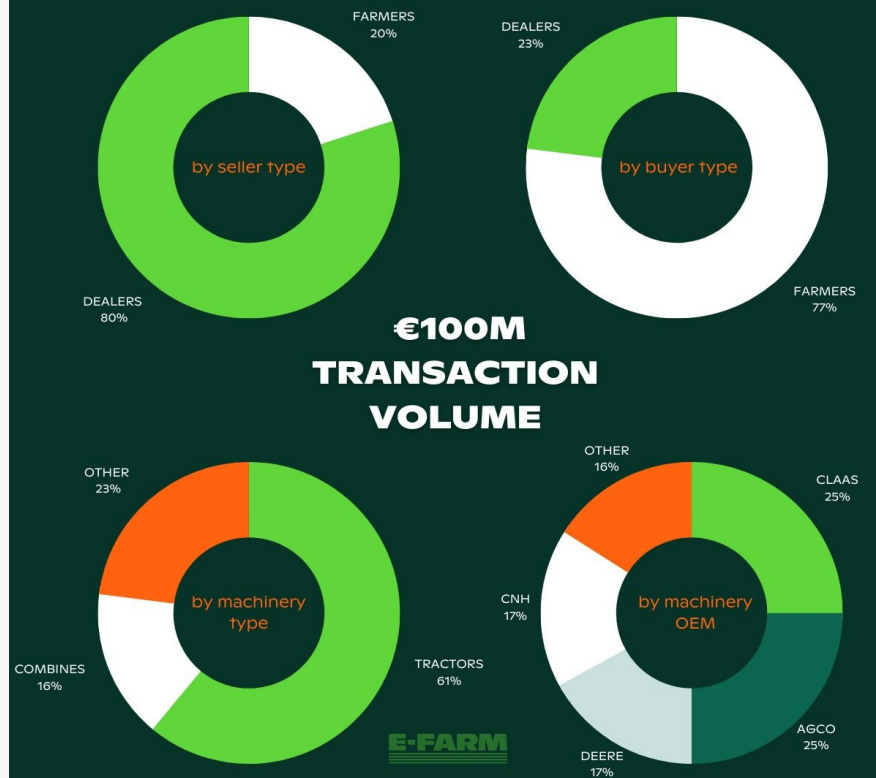
Das 2015 von Dr. Nicolas Lohr in Hamburg gegründete Start-up E-Farm hat sich auf den internationalen Online-Verkauf von Gebrauchsmaschinen europäischer Vertragshändler spezialisiert. Mittlerweile sollen bereits deutlich mehr als 1.000 Vertragshändler markenübergreifend und aus ganz Europa mit E-Farm zusammenarbeiten.

Von Anfang an war das Traditionsunternehmen Cremer als Investor dabei. So richtig aufhorchen hat E-Farm aber erstmals, als man in 2019 bekanntgab, dass sich Claas als Minderheitsgesellschafter beteiligt habe. Im Herbst 2020 konnte E-Farm eine zweite Finanzierungsrunde über 4,5 Millionen Euro abschließen. Zu der Investorengruppe gehörte erneut Claas.

Jetzt hat E-Farm in einer Serie-B-Finanzierungsrunde noch einmal insgesamt 11 Millionen Euro erhalten. Beteiligt sind dieses Mal die schwedische Investmentgesellschaft byWIT, Amathaon Capital aus München und wiederum Claas.

Als Gründer Nicolas Lohr seine Idee in die Tat umsetzte, stellte er fest, dass die bestehenden Möglichkeiten zum An- und Verkauf solcher Produkte durch intransparente Preise, Mängel, Handelsschwierigkeiten und teilweise sogar Betrug gekennzeichnet waren. Als Alternative strebte er ein Geschäftsmodell mit persönlichem Service, Zahlungs- und Transportsicherheit, Kosteneffizienz und einer neutralen Maschineninspektion inklusive Garantioptionen an. Das Konzept scheint sich bewährt zu haben: E-Farm beschäftigt inzwischen mehr als 60 Mitarbeiter und konnte vor zwei Monaten ein Transaktionsvolumen von 100 Millionen Euro vermelden.

TRANSACTION CHARACTERISTICS IN GMV



Vor zwei Monaten vermeldete E-Farm einen besonderen Meilenstein: Mit einem Transaktionsvolumen von 100 Mio. € hatte man ein Allzeithoch erreicht. Mit mehr als 2.350 Maschinentransaktionen auf mehr als 70 Märkten weltweit seien diese Transaktionen erreicht worden. (Fotos: Werkbild)

Podcast mit Dr. Nicolas Lohr



Die Folge 17 des Technik-Talk-Podcast mit Dr. Nicolas Lohr kann über den nachfolgenden Link abgerufen werden: <https://newideasthinktank.de/podcast/>. (Foto: Werkbild)

Bereits in dem im Sommer letzten Jahres aufgenommenen Podcast wollte ich von Dr. Nicolas Lohr wissen, was E-Farm so interessant für Investoren macht und warum sich Claas beteiligt hat.

Der Fragenkatalog beinhaltete unter anderem auch diverse Fragen hinsichtlich des Geschäftsmodells:

- Wie sind Sie auf die Idee gekommen?
- Wie funktioniert denn das Geschäftsmodell?

- Wie läuft so ein Online-Geschäft genau ab? Wie lange dauert der Verkaufsprozess im Schnitt?
- Sichern Sie die Käufe irgendwie ab?
- Ein großes Problem bei internationalen Geschäften ist die Sprachbarriere. Wie sieht da Ihre Lösung aus?
- Was unterscheidet E-Farm von den klassischen Landtechnikbörsen wie Traktorpool oder Technikbörse?
- Warum arbeiten so viele Händler mit Ihnen zusammen?
- Wie sieht Ihr Gewinnmodell aus? Rein basierend auf der Spanne zwischen An- und Verkauf?
- Wofür benötigt E-Farm das ganze Geld der Investoren und wer außer Claas gehört noch dazu?
- Soweit ich weiß, steht bei Ihnen aktuell wieder eine Finanzierungsrunde an? Mit welchen Investoren reden Sie und wie ist der aktuelle Stand?

Ein wesentlicher Teil des Podcast-Talks beschäftigt sich mit der aktuellen Geschäftssituation:

- Wie viele Maschinen werden Sie 2022 verkaufen und wie viel Umsatz erzielen? Was für ein Wachstum schaffen Sie?
- Von wo nach wo verkaufen Sie denn die Maschinen?
- Gibt es irgendwelche präferierten Maschinentypen oder Marken auf der Plattform?
- Welchen Einfluss hat Covid auf das Geschäft?
- Wie gehen Sie mit der aktuellen Knappheit am Markt um?
- Wann wird E-Farm profitabel am Markt agieren?
- Welche strukturellen Marktveränderung erwarten Sie?
- Welche weiteren Online-Trends stellen Sie fest?
- Was sind die großen Themen, an denen E-Farm gerade arbeitet?
- Wie sieht Ihre Sicht auf die Zukunft aus?

Der Podcast ist definitiv hörenswert und sowohl über die Homepage des [New Ideas Think Tank](#) als auch alle bekannten Podcast-Plattformen abrufbar, beispielsweise bei [Spotify](#).

Ihr






DMS365

Die passgenaue Komplettlösung für Maschinenhändler

Maschinenabwicklung | Vertrieb | Ersatzteilwesen
Serviceabwicklung | Finanzmanagement



Ein Produkt von
TRASER Software
Wir vernetzen die Branche
www.traser-software.de

#sogehtdigitalisierung
#nutzenwasmöglichst
#mitderbranchefürdiebranche



Wie hat Ihnen der Trecker Talk gefallen?

[Hier](#) haben Sie die Möglichkeit, uns Rückmeldung zu geben.

Vielen Dank für das Lesen unserer heutigen Ausgabe!

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder Kritik für uns? Schreiben Sie uns eine [Nachricht](#).
Wurde Ihnen dieser Newsletter weitergeleitet? Hier finden Sie den [Link zur Anmeldung](#).

Fügen Sie bitte die E-Mail-Adresse kontakt@newideasthinktank.de Ihrem Adressbuch oder der Liste sicherer Absender hinzu. Dadurch stellen Sie sicher, dass unsere Mail Sie auch in Zukunft erreicht.

Informationen zum Datenschutz finden Sie [hier](#).

Dieser Newsletter wurde an {{ contact.EMAIL }} gesendet. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).

Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MSTV: Dieter Dänzer
New Ideas Think Tank GmbH, Leidenberg 2, 91610 Insingen, Internet: newideasthinktank.de
Geschäftsführer: Klaus-Dieter Dänzer & Ilja Führer
AG Ansbach HRB 7317