

Gebrauchte rücken stärker in den Fokus

Aktuell ist beim Neumaschinenkauf mitunter Geduld vonnöten. Aufgrund längerer Lieferzeiten schauen sich manche Kaufinteressenten daher verstärkt bei den Gebrauchten um, hat Marco Portugall festgestellt. Im eilbote-Interview berichtet der Remarketing-Experte vom Finanzierungsspezialisten DLL über aktuelle Entwicklungen im Bereich Weiterverwertung und Finanzierung von Landmaschinen.



 DLL Group



usedequipmentsales.dllgroup.com/dl



Aktuell sind 42 Landmaschinen im Bestand der DLL und auf der Website einsehbar.

eilbote: Herr Portugall, Sie sind bei DLL verantwortlich für die Wiedervermarktung von Gebrauchtmaschinen in der DACH-Region. Wie hat sich Ihr Arbeitsalltag in der Corona-Pandemie verändert?

Marco Portugall: Mein Arbeitsalltag hat sich insofern verändert, als ich meine direkten Arbeitskollegen und Kunden nur noch in Video-Calls sehe. Das Kundenverhalten im Bereich Wiedervermarktung von Landmaschinen hat sich durch die Corona-Pandemie allerdings wenig verändert. Teilweise merken wir bei Maschinen, die wir vermarkten, eine große Nachfrage, weshalb wir auch Preisanpassungen vornehmen können. Das liegt daran, dass manche Hersteller extreme Lieferzeiten bei Neumaschinen haben. Da profitieren unsere Kunden, denn unsere Gebrauchtmaschinen sind sofort verfügbar.

Die Landwirtschaft ist bislang relativ unbeschadet durch die Pandemie gekommen. Dennoch ist die Stimmung von großen Unsicherheiten geprägt. Führt das zu einem veränderten Investitionsverhalten?

Das stimmt, eine Talfahrt in der Agrarbranche ist weitestgehend ausgeblieben, sodass auch die Geschäftslage für uns im Großen und Ganzen gleichgeblieben ist. Im Kundenkontakt hat sich allerdings gezeigt, dass Unsicherheit – nicht nur durch die Pandemie – dazu führt, dass mehr Flexibilität gewünscht ist. Das bedeutet weniger Fokus auf Eigentum und stattdessen mehr Interesse an nutzungsbasierten und flexiblen Finanzierungsmodellen.

Welche Konzepte der Absatzfinanzierung von Landmaschinen gibt es heute?

Wir bieten unseren Kunden Absatzfinanzierungslösungen, die es ihnen ermöglichen, ihren Kunden wettbewerbsfähige Programme anzubieten, die auf ihre Branche, Produkte und Preissegmente zugeschnitten sind. Zu den Finanzierungsformen gehören Darlehen mit standardisierten sowie individualisierten Ratenzahlungsplänen, Leasing und Miete. Lieferanten können sich dadurch differenzieren, dass sie es ihren Kunden ermöglichen, Geräte und Technologien mit flexiblen Zahlungsmöglichkeiten zu finanzieren, um die Zahlungen besser an den Ertragsfluss anzupassen.

Stoßen diese Finanzierungslösungen auf zunehmende Resonanz in der Landwirtschaft?

Grundsätzlich ist die Finanzierungsquote über die unterschiedlichen Kanäle schon recht hoch. Aufgrund steigender Kapitalintensität, volatiler Märkte und sich verändernder Rahmenbedingungen steigt der Finanzierungsbedarf tendenziell weiter an. Je höher die Anschaffungssumme, desto wahrscheinlicher ist die Finanzierung. Nutzungskonzepte werden interessanter. Allerdings überwiegt nach wie vor das Darlehen als bevorzugte Finanzierungsvariante in der Landtechnik. Aktuell überlagern Inflationsängste und Negativzinsen diesen Trend und führen dazu, dass Kunden zumindest temporär mehr aus der vorhandenen Liquidität investieren.

Als besonders flexible Finanzierungslösung hat DLL das „Fair Market Value Leasing“ konzipiert. Was sind mögliche Vorteile für Händler und Leasingnehmer?

Fair Market Value Leasing ist eine relativ flexible, nutzenbasierte Finanzierungslösung: Weg vom Eigentum, hin zu bedarfsbezogener Nutzung. Am Vertragsende hat der Kunde die volle Flexibilität. Er gibt das Equipment zurück

und steigt auf modernste Technologie um. Im Einzelfall kann er die Laufzeit verlängern oder die Maschine zum aktuellen Marktpreis erwerben. Hersteller und Händler können ihren Kunden mit Fair Market Value Leasing verschiedene Optionen während und nach der Vertragslaufzeit bieten. So stärken sie ihre Geschäftsbeziehung und verkürzen gleichzeitig die Verkaufszyklen. Darüber hinaus ermöglichen ihnen Reparatur- und Wartungsvereinbarungen zusätzliche Einnahmen. Das Gebrauchtgeschäft wird aktiv gefördert, denn künftig wissen Hersteller und Händler genau, wann welche Objekte zur Wiedervermarktung zur Verfügung stehen.

Wie läuft die Wiedervermarktung ab? Wann kommen Sie als Remarketing-Spezialist ins Spiel?

Wir kommen als DLL da ins Spiel, wo traditionelle Banken und Kreditgeber nicht bereit sind, das Risiko der Finanzierung von Gebrauchtmaschinen zu übernehmen. Durch unser tiefes Branchen-Know-how kennen wir den Markt und auch die Geräte, die unsere Kunden verkaufen wollen. Die Wiedervermarktbarkeit bestimmt die Gestaltung des Restwertes. Mit unserer Erfahrung, unserer Marktstellung und unseren langjährigen Partnern agieren wir zudem in einem Netzwerk, das es uns ermöglicht, auch für gebrauchte Geräte wettbewerbsfähige Finanzierungsprogramme zu gestalten.

Welche Kanäle stehen Ihnen für die Wiedervermarktung zur Verfügung? Wie hat sich die DLL-Gebrauchttechnikplattform entwickelt?

Seit Ende 2018 betreiben wir eine internationale Online-Plattform für Gebrauchtmaschinen, über die wir das Geschäft zentral steuern. Die Maschinen aus dem Portfolio kommen aus verschiedenen Quellen: Zum einen sind es Maschinen, die nach Ablauf eines Leasingvertrages wieder an DLL zurückgegeben werden; es können aber auch Maschinen sein, die DLL aus verschiedenen anderen Gründen zurück in den Markt bringen muss. Zum anderen kommen die Maschinen aus dem Asset Trading. Aktuell haben wir 42 Maschinen im Bestand, 75 Prozent davon stammen aus unserem Portfolio, 25 Prozent aus dem Asset Trading. Die Plattform hat sich in den letzten Monaten und Jahren sehr gut entwickelt. Aus Deutschland besuchen viele Benutzer die Website. Die durchschnittliche Zeit, die ein Besucher auf der Plattform verbringt, ist vier Minuten. Demnach schaut der Benutzer sich auch um und stöbert durch unsere Gebrauchten.

Mitunter sind in Zahlung genommene Maschinen schwer zu vermarkten und binden Liquidität und Stellfläche. Wie kann DLL hier den Landmaschinen-Fachhandel unterstützen?

Händler müssen oft hochpreisige Gebrauchtmaschinen in Zahlung nehmen, wenn sie ein Neugeschäft abschließen möchten. Hier unterstützt DLL, indem wir die zurückgewonnene Maschine abkaufen, und der Händler die Anzahlung nicht mehr verantworten muss und gleichzeitig die Liquidität wieder steigert, um das Neumaschinengeschäft voranzutreiben. Nach dem Ankauf lagern wir die Geräte auf unserem Lagerplatz in Mönchengladbach, bis sich ein neuer Käufer gefunden hat.



Zur Person

Marco Portugall ist seit 2017 für den internationalen Finanzierungsspezialisten DLL tätig. Hier verantwortet er das Remarketing-Team in der DACH-Region, das auf den Wiederverkauf von gebrauchter Land- und Baumaschinenteknik spezialisiert ist.

DLL wurde 1969 gegründet und ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der niederländischen Rabobank Group. Heute beschäftigt das Unternehmen mehr als 5.100 Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern und zählt mit einem Portfolio von über 35 Milliarden Euro an Wirtschaftsgütern zu den führenden Anbietern von Finanzierungslösungen weltweit.

DLL arbeitet mit Herstellern, Händlern und Lieferanten in verschiedenen Branchen zusammen, die von der Landwirtschaft bis hin zur Bürotechnik reichen, und bietet ihnen Asset-basierte Leasing- und Finanzierungslösungen.

Kontakt

Marco Portugall
De Lage Landen Leasing GmbH
D-40549 Düsseldorf
Telefon 01 72-6 82 89 46
marco.portugall@dllgroup.com
www.dllgroup.com