

# Der Hammer fällt zu guten Preisen

Der Run auf Gebrauchttechnik hält weiter an. Das spiegelt sich auch in den Online-Auktionen von Ritchie Bros. wider. Wie Regionalvertriebsleiter Dr. Enrico Sieber im eilbote-Gespräch berichtet, liegen die Zuschlagspreise weitaus höher als in den Vorjahren. Allerdings ist die Zahl der Versteigerungsobjekte niedriger.



In normalen Jahren ist der Auktionsplatz in Meppen gut gefüllt ...

**eilbote: Wie schätzen Sie aktuell den Gebrauchtmaschinenmarkt ein?**

**Dr. Enrico Sieber:** Ich bin seit fast 20 Jahren im Landmaschinenhandel tätig – davon allein 15 Jahre im Gebrauchtmaschinenbereich. In dieser Zeit habe ich nie einen so florierenden Gebrauchtmaschinenmarkt wie zurzeit erlebt. Die Bestände der Händler sind zum Teil auf ein Minimum reduziert, und Lieferanten haben ihre Kommissionsware minimiert. Hinzu kommen verlängerte Lieferzeiten für Neumaschinen und aktuell recht gute Erzeugerpreise. Zudem sorgen die Förderprogramme für den Maschinenneukauf für Bewegung am Markt. Und natürlich haben die feuchten Witterungsverhältnisse den Trend zur Eigenmechanisierung begünstigt.

Vor diesem Hintergrund gibt es einen starken Run auf Gebrauchtmaschinen – und das querbeet, also über alle Produktgruppen hinweg.

**Davon konnte sicher auch die letzte Online-Auktion am 23. und 24. September profitieren?**

Die Online-Auktion in Meppen hat das hohe Preisniveau bei gebrauchter Landtechnik noch einmal bestätigt. Trotz der herbstlichen Jahreszeit haben sehr viele Händler und Großkunden eingekauft; und auch Endkunden haben zahlreich zugeschlagen und damit die hohe Preisstabilität begünstigt. Im Schnitt lag das Preisniveau der letzten Auktion zwischen zehn und 15 Prozent über dem der vergangenen September-Auktionen. Der positive Preistrend in diesem Jahr hat sich also weiter fortgesetzt. Doch allmählich – so glaube ich – haben wir wohl den Peak bei den Gebrauchtmaschinenpreisen erreicht ...

**... weil sich die Liefersituation etwas entspannt?**

Der anhaltende Knoten in den Lieferketten löst sich allmählich, sodass sich wieder ein normaler Abfluss bei den Neumaschinen einstellen wird und damit mehr Gebrauchtmaschinen auf den Markt kommen. Daher rechne ich zu Beginn des nächsten Jahres wieder mit wachsenden Beständen bei den Händlern. Gleichzeitig erwarte ich eine stabile Neutechniknachfrage, weil reichlich Geld im Markt ist, sodass vermehrt in fabrikneue Maschinen investiert wird – die dann wieder schneller lieferbar sind.

**Auf der letzten Auktion waren im Vergleich zum Vorjahr nur halb so viele Versteigerungsobjekte vertreten. Woran lag das?**

Der Gebrauchtmaschinenbestand ist geschrumpft. Die Lager der Händler sind leer. Es gibt zurzeit keinen „Überfluss“ an Gebrauchtmaschinen. Die Kunden zeigen eine größere Bereitschaft, Gebrauchtmaschinen zu kaufen, was wohl in erster Linie auf die Lieferverzögerungen bei Neumaschinen zurückzuführen ist. Die weltweiten Transportwege waren stark gestört. Großtechnik aus Übersee zu importieren, hat die Lieferanten daher enorm gefordert.



## Zur Person



... doch wegen der Lieferprobleme bei Neumaschinen gibt es zurzeit deutliche Lücken.

Dr. Enrico Sieber ist Regionalvertriebsleiter bei Ritchie Bros. Seit einem Jahr leitet der 45-jährige promovierte Diplom-Agraringenieur die landtechnischen Vertriebsaktivitäten des weltweit bekannten Auktionshauses in der DACH-Region.

Ritchie Bros. stellt seit über 60 Jahren Plattformen bereit, auf denen sich Käufer und Verkäufer weltweit zusammenfinden. Heute ist Ritchie Bros. Auctioneers mit Hauptsitz im kanadischen Vancouver der weltweit größte industrielle Auktionator für Baumaschinen, Landtechnik und Lkw. Dabei bietet Ritchie Bros. Gebraucht- und Neutechnik in uneingeschränkt öffentlichen Auktionen an sowie in wöchentlichen Sonderauktionen bei IronPlanet und auf diversen Online-Plattformen.

Kontakt:  
Dr. Enrico Sieber  
Ritchie Bros. Deutschland GmbH  
D-49716 Meppen  
[esieber@ritchiebros.com](mailto:esieber@ritchiebros.com)  
Mobil 0170 - 9 22 32 90

## **Wie wirkt sich das auf Ihr Geschäft aus?**

Eine Medaille hat immer zwei Seiten. Wenn das Gebrauchtmachinesgeschäft wie aktuell gut läuft, tut sich der Handel auf der einen Seite tendenziell schwerer, Maschinen über eine Auktion ohne Mindestpreis zu vermarkten. Schließlich scheut er das Restrisiko bei der Wertfindung. Aber auf der anderen Seite werden hochwertigere Maschinen eingestellt, für die wir auch die entsprechende Kundschaft finden. Wir stellen fest, dass das Preisniveau aktuell sehr hoch ist: Gefragte Ware wird im Auktionsprozess zum Teil deutlich höherpreisig verkauft als auf Handelsebene. Daher ist die Auktion im Moment knapper Maschinenbestände kein schlechtes Instrument für den Abverkauf.

## **Welche Länder haben besonders nachgefragt?**

Wir konnten eine hohe Nachfrage aus Südamerika verzeichnen. Auch China ist ein stark wachsender Markt, wo wir quer über alle Produktgruppen zunehmend Kundschaft haben. Neben den Interessenten aus Fernost sind natürlich auch die klassischen osteuropäischen Länder regelmäßig in der Bieterschaft vertreten. Auch Afrika ist ein stabiler Absatzmarkt – wenn auch auf relativ niedrigem Niveau. Die Internationalität wächst weiter. Schließlich ist Ritchie Bros. mit seinen Auktionsplätzen auf der ganzen Welt vertreten und sehr bekannt.

## **Die gestiegenen Frachtkosten sind kein Problem?**

Sie spielen lediglich eine untergeordnete Rolle. Und das gilt insbesondere für Käufer aus den Regionen, in denen es wenig Produktionsstandorte gibt und zum Teil keine oder nur gering entwickelte Händlernetze vorhanden sind.

## **Der Vorteil der Auktion ist die große Reichweite?**

Die absolute Stärke von Ritchie Bros. ist der globale Vertrieb. Zudem bieten wir unseren Auktions-Einstellern eine proaktive Vermarktung und somit eine gewisse Preissicherheit. Wir versuchen, unsere Einsteller zu beraten, welche Modelle auf unseren Auktionen gut gehen oder welche eher schwierig zu vermarkten sind. Wir haben ja Auktionen ohne Mindestpreis, das heißt, theoretisch könnte ein Rübenroder für einen Euro über den Tisch gehen. Das passiert aber nicht, weil Ritchie alles dafür tut, damit am Auktionstag mindestens zwei relevante Bieter für die Maschine dabei sind, die sich um das Objekt duellieren. Schon allein deshalb können wir in den Auktionen ein gutes Preisniveau halten, und haben im Normalfall pro Auktion zwischen 2.500 und 4.000 Bieter.

## **Die Käufer kaufen auch online mit einem guten Gefühl?**

Zum einen verhält sich Ritchie Bros. in dem Auktionsgeschehen absolut markenneutral. Zum anderen gewinnen die Kunden Sicherheit dadurch, dass alle Verkaufsobjekte vorher auf einem Ritchie-Platz inspiziert werden können, wo sie zudem von unseren Experten neutral bewertet und ihre Ausstattungsmerkmale genau dokumentiert werden. Damit entspricht die versteigerte Ware absolut ihren Beschreibungen.

## **Die sogenannten Viewing-Days finden in Meppen, Leipzig und Wackersdorf statt?**

Ursprünglich wurden alle Maschinen auf dem 17 Hektar großen Gelände in Meppen ausgestellt. Doch vor einem Jahr haben wir begonnen, diese Präsentation zu entzerren. Ein Grund dafür war der Corona-bedingte Wechsel von der Präsenz- zur Internetauktion. Ein weiterer, den Transport- aufwand zu reduzieren. Gerade großrahmige Maschinen wie Grubber mit großen Arbeitsbreiten oder Selbstfahrer gehen relativ häufig Richtung Osteuropa. Vor diesem Hintergrund macht es natürlich keinen Sinn, wenn ein sächsischer Händler seinen Gülletrac erst zur Auktion bis nach Meppen fährt und der ukrainische Käufer die gleiche Strecke nach der Auktion wieder zurücklegen muss. Deswegen haben wir uns entschieden, in verschiedenen Regionen sogenannte Satelliten-Yards aufzubauen, was auf positive Resonanz von Seiten der Einsteller als auch der Käufer stößt.

## **Es gibt noch immer viele Vorurteile gegenüber dem Auktionsprinzip ...**

... wir hören oft, dass die Auktionspreise niedrig seien. Doch die Preise bildet der Markt. Ritchie versucht, neutral als Auktionsunternehmen zu handeln. Wir bringen unsere Expertise ein, um viele Käufer zu bekommen. Ich denke, jeder Händler hat Maschinen, die über diesen Kanal gut und vorteilhaft für sein Unternehmen abfließen können.

## **Dennoch gibt es wohl Preisunterschiede.**

Es gibt sicher ein Preisdelta zwischen Auktions- und Händlerware. Der Händler erzielt mit seinen Hausmarken in seinem Einzugsgebiet oft etwas höhere Preise als auf dem internationalen Markt, allein schon deshalb, weil er mit seinem Service hinter der verkauften Maschine steht. Allerdings sieht das bei Wettbewerbsfabrikaten schon wieder anders aus.

Und dennoch: Wenn ein Händler einen höheren Erlös für die gleiche Maschine in seinem Vertriebsgebiet erzielt, jedoch seine Vertriebskosten, die Standzeit, die internen Aufwendungen und mögliche spätere Mängelbeseitigungen in seine Kalkulation miteinbezieht, so fällt der betriebswirtschaftliche Unterschied zwischen Auktion und Direktgeschäft mitunter gering aus. Zudem erhält der Lieferant 21 Tage nach dem Auktionstag das Geld, und die Maschinen sind definitiv aus seinem Bestand raus.

**Seit Ausbruch der Corona-Pandemie im März 2020 wickelt Ritchie Bros. seine Auktionen vollständig online ab. Sind auch Präsenzauktionen wieder in Planung?**

Natürlich ist eine Live-Auktion ein toller Branchentreff und bietet eine super Möglichkeit, um das Ohr am Markt zu haben. Dennoch wird Ritchie Bros. vorerst an den Online-Auktionen festhalten und hat für das nächste Jahr wieder vier Termine in Meppen geplant.

Die nächste Online-Auktion findet übrigens am 24. November statt. Dann kommen im Minutentakt wieder zahlreiche Land- und Baumaschinen digital unter den Hammer.