

Zuschüsse drücken Gebrauchtpreise

Das Interesse am neuen Förderprogramm war so groß, dass der erste Topf bereits am Starttag der Antragsannahme komplett leergeschöpft wurde. Gefüllt war er mit 72,5 Millionen Euro, die im ersten Halbjahr 2021 in die Investition neuer Maschinen zur exakten Ausbringung von Dünger und Pflanzenschutzmitteln fließen sollen. Wie sich die Förderung auf den Markt für gebrauchte Feldspritzen auswirkt, hat der eilbote mit Christian Pieper diskutiert, dessen Firma Agripp auf Pflanzenschutztechnik spezialisiert ist.



Landwirte haben aktuell überzogene Preisvorstellungen bei Inzahlungnahmen von gebrauchter Pflanzenschutztechnik.

Die Nachfrage nach Mitteln aus der so genannten „Bauernmilliarde“ war so hoch, dass vorerst keine weiteren Anträge auf Zuschuss für Maschinen gestellt werden können. Haben Sie auch einen Run auf neue Pflanzenschutztechnik erlebt?

Christian Pieper: Auch in unserer Kundschaft war das Interesse an dem neuen Förderprogramm sehr groß. Wir erhielten unglaublich viele Anfragen von Landwirten und Lohnunternehmern; das Telefon stand nicht mehr still. Bis zum 11. Januar, dem Start der Antragstellungen, haben wir mehr Angebote geschrieben als wir es normalerweise nach einer Agritechnica täten. Nach dem ergangenen Antragsstopp erhalten wir viele Rückmeldungen von Kunden: Nicht alle haben es geschafft, erfolgreich einen Zuschuss-Antrag bei der Landwirtschaftlichen Rentenbank einzureichen.

Was sind die Mindestanforderungen an eine Feldspritze, um die Investitionsförderung in Anspruch nehmen zu können?

Grundvoraussetzung ist natürlich eine JKI-Anerkennung. Darüber hinaus müssen die Geräte über eine automatische Innenreinigung verfügen sowie mit automatischer Gestängesteuerung und automatischer Teilbreitenschaltung ausgerüstet sein.

Haben Sie Befürchtungen, dass die Zuschüsse auf den Markt für gebrauchte Pflanzenschutztechnik durchschlagen könnten?

Es war lange Zeit unklar, in welchen Tranchen und Plafonds die insgesamt 816 Millionen Euro Bundeszuschüsse bereitgestellt werden sollten. Meine Befürchtung war, dass Landwirte und Lohnunternehmen die Neuinvestition in eine Feldspritze vorziehen würden und es damit auch zu Verwerfungen am Gebrauchtmaschinenmarkt kommen würde. Nun aber ist die erste Fördertranche in kürzester Zeit ausgeschöpft und die Antragstellung vorerst gestoppt. Dadurch entspannt sich die Lage am Gebrauchtmaschinenmarkt. Es scheint jetzt nicht mehr so, als würde er komplett überflutet werden.

Gebrauchte Pflanzenschutztechnik drückt aber jetzt schon auf den Markt?

Der Druck ist bereits zu spüren. Derzeit werden vermehrt gebrauchte Feldspritzen in diverse Internetbörsen eingestellt – wohl in der Hoffnung, diese schnell verkaufen zu können. Viele Angebote weisen eine 10,7-prozentige Umsatzsteuer aus, kommen also direkt von Landwirten. Aber was die Preise angeht, die für die gebrauchten Feldspritzen auf den bekannten Internetbörsen aufgerufen werden, so sind die Wunschvorstellungen recht hoch. Sie gehen vielfach an der Realität vorbei und sind aus meiner Sicht eher Angebots- als tatsächlich realisierbare Verkaufspreise. Zum Beispiel werden für fünf Jahre alte Maschinen Nettopreise aufgerufen, die den Neupreisen inklusive 40-prozentigem Zuschuss entsprechen. Wer kauft zu diesen Traumpreisen? – Interessenten werden abwarten.

Dennoch orientieren sich Ihre Neumaschinenkunden, die ihre Altgeräte in Zahlung geben wollen, an diesen „Traumpreisen“...

...diesen Zahn muss man den Kunden ganz vorsichtig ziehen. Das gelingt manchmal, aber manchmal auch nicht. Letztlich weiß der Kunde jedoch genau, welchen maximalen Preis er selbst für die eigene Maschine zahlen würde und akzeptiert oft auch ein entsprechendes Angebot. Grundsätzlich hat er ja auch die Möglichkeit, seine Maschine auf eigene Rechnung zu verkaufen.

Zur Person



Christian Pieper ist Mitinhaber des Familienbetriebes Agripp im nordrhein-westfälischen Welter. Hier dreht sich alles um moderne Pflanzenschutztechnik. Seit fast 15 Jahren ist der Landmaschinen-Fachbetrieb mit eigener Werkstatt Importeur für den tschechischen Spritzenhersteller Agrio, dessen Produktprogramm von der Anhängespritze über die Aufbauspritze bis hin zum Selbstfahrer reicht. Von Welter aus koordiniert Agripp den Verkauf und Service der tschechischen Pflanzenschutztechnik in weiten Teilen von Deutschland und stellt die Ersatzteilversorgung sicher. Das Familienunternehmen beschäftigt insgesamt sieben Mitarbeiter.

Kontakt:

Christian Pieper, Agripp GmbH & Co.KG
D-59514 Welter, Tel. (0 23 84) 26 83,
Fax (0 23 84) 59 54, info@agripp.de
www.agripp.de

Werden die gebrauchten Feldspritzen, die aufgrund des Förderprogramms zusätzlich auf den Markt kommen, das Preisniveau weiter senken?

Natürlich. Nehmen wir eine junge gebrauchte Feldspritze, die ein Landwirt vor vier Jahren für 80.000 Euro neu angeschafft hat. Regulär hätte sie jetzt – je nach Fabrikat und Ausstattung – einen Wert von etwa 50.000 Euro. Dennoch bringt sie aktuell deutlich weniger ein, weil sich die Endkunden dank Zuschuss bereits für rund 50.000 Euro eine neue Maschine zulegen können.

Daher muss man vor allem bei jungen Gebrauchtmaschinen einen zusätzlichen Restwertverlust bis hin zu 40 Prozent – also dem maximalen Investitionszuschuss auf Neutechnik – kalkulieren. Bei älteren Maschinen, die in Zahlung genommen werden, fällt die zusätzliche Abwertung zum normalen Wertverlust natürlich geringer aus. Bei einer 15 Jahre alten Maschine sind es vielleicht 10 bis 5 Prozent.

Allerdings ist es schwierig, die weitere Entwicklung des Gebrauchtmaschinenmarktes zu prognostizieren. Stand heute ist noch unklar, wie viele neue Spritzen im Zuge des Förderprogramms gekauft werden. Steigt der Markt um 10, 20 oder sogar 50 Prozent? Es hängt davon ab, wann der Bund weitere Fördermittel bereitstellt.

Ist es für einen Fachbetrieb überhaupt interessant, gebrauchte Feldspritzen aufzuarbeiten, wenn neue Geräte dank Förderung mit einem Abschlag von 40 Prozent zu haben sind?

Die Kosten für eine ISOBUS-Nachrüstung liegen je nach Maschine, Vorrüstung und Kundenwunsch zwischen 8.000 und 15.000 Euro. Wenn der Landwirt zunächst 25.000 Euro in eine Gebrauchtspritze investieren und weitere 15.000 Euro für die Umrüstung berappen muss, wird er sich den Kauf gut überlegen. Schließlich könnte er dank Zuschuss bereits für 50.000 Euro gleich eine neue Maschine kaufen.

Dagegen lohnt eine „kleine“ Aufrüstung oder Umrüstung im mittleren Preissegment – also zwischen 20.000 und 35.000 Euro – eigentlich immer, weil diese Feldspritzen gut zu vermarkten sind. Natürlich kommt es dabei auf die Ausstattung an: Wenn eine Spritze über Section Control oder eine automatische Gestängesteuerung verfügt, sind das schon mal gute Verkaufsargumente.

Sicher haben Sie in den vergangenen Wochen zahlreiche Inzahlungnahme-Angebote für Interessenten geschrieben, die die Förderung mitnehmen wollten?

Kunden haben mir Beschreibungen und Bilder ihrer Maschinen geschickt, auf deren Basis ich zunächst einen vorläufigen Schätzpreis ermittelte – zeitlich war einfach nicht mehr drin. Es ist aber auch deshalb kein Problem, weil Agripp auf Pflanzenschutztechnik spezialisiert ist und den Fokus darauf hat. Daher kennen wir die möglichen Schwachstellen der jeweiligen Fabrikate und natürlich auch den Markt. Bei Bedarf nehmen wir die genaue Bewertung später bei einer Besichtigung der Maschine vor.

Exportieren Sie viele der Gebrauchten, die Sie in Zahlung nehmen?

Ausländische Kunden könnten in Deutschland recht günstig gute gebrauchte Pflanzenschutztechnik kaufen. Allerdings erhalten zum Beispiel polnische Landwirte ebenfalls eine Investitionsförderung – und das schon seit Jahren, mit nur kurzer Unterbrechung. Warum also sollte der polnische Landwirt in Deutschland eine gebrauchte Feldspritze kaufen, wenn er günstiger eine neue in Polen erwerben kann? Die Niederländer fragen schon mal an – allerdings sind Geschäfte oft schwierig, weil sie andere Technik einsetzen. Zum Beispiel sind ihre Maschinen in der Regel mit hydraulischen Bremsanlagen ausgestattet. Und auch die Franzosen tun sich schwer mit gebrauchter Technik aus Deutschland...

...das heißt, Sie verkaufen die Gebrauchten tendenziell eher in Deutschland?

Mein Motto lautet: Es gibt für jede Maschine einen Kunden in Deutschland, und der ist auch schon geboren...
(lacht)

Agripp ist ein Spezialist für Pflanzenschutztechnik und bietet einen umfangreichen Service, wovon natürlich auch unser Gebrauchtmaschinengeschäft profitiert: Wenn der Kunde Dreifachdüsenkörper will, die angebotene Spritze aber nur Einfachdüsenkörper hat, dann tauschen wir sie kurzerhand aus! Letztlich ist Gebrauchtmaschinenkauf immer Vertrauenssache. Und wenn die Gebrauchtmaschine zudem in einem preislich vertretbaren Zustand ist, dann ist sie auch gut zu vermarkten.