

FOKUS GEBRAUCHTE – Mähdrescher

Gute Gebrauchte werden knapp

Auf der einen Seite setzt sich das Größenwachstum bei Mähdreschern weiter fort. Auf der anderen Seite waren zahlreiche Absatzmärkte – darunter auch der deutsche – in den vergangenen Jahren rückläufig. Wie sich diese Entwicklungen auf den Handel von gebrauchten Mähdreschern auswirken, wollte der Eilbote von Bernd Figgemeier, Verkaufsleiter beim New Holland Händler Agrartechnik Vertrieb Sachsen, wissen.



In der Halle der Firma Agrartechnik Vertrieb Sachsen präsentieren sich neben fabrikneuen Mähdreschern und Vorsätzen auch gebrauchte in frischem Glanz.

eilbote: Der deutsche Mähdreschermarkt bewegt sich weiter in einem schwierigen Umfeld. Hat auch der Gebrauchtmaschinenabsatz unter den vergangenen Dürresommern gelitten?

Bernd Figgemeier: Ein bestimmender Einflussfaktor für den schwachen Markt sind die niedrigen Erzeugerpreise, die dazu führen, dass die Kunden geplante Investitionen verschieben und ihre Maschinen länger nutzen. Natürlich war auch die trockene Witterung mit entsprechenden Ertragseinbußen ein großes Problem. Sicher wird es noch einige Zeit dauern, bis auch die Wasserspeicher in den tieferen Bodenschichten wieder aufgefüllt sind. Angesichts der schönwetterbedingt großen Zeitfenster kamen die Landwirte in den letzten Jahren entspannt durch die Ernteperioden und benötigten keine zusätzlichen Mähdrescherkapazitäten.

Aber auch fehlendes Personal und die Straffung der Mitarbeiterstrukturen schüren auf vielen Betrieben die Nachfrage nach größeren und leistungsstärkeren Erntemaschinen. Manchmal ersetzt ein neues Topmodell gleich drei alte Mähdrescher auf einem Betrieb, wodurch natürlich auch der Absatz an Neumaschinen sinkt.



Zur Person

Bernd Figgemeier ist Vertriebsleiter bei der Agrartechnik Sachsen mit Sitz in Ebersbach im sächsischen Landkreis Meißen.

Der 61-Jährige ist bereits seit 1992 beim New Holland Vertriebspartner tätig, der mit knapp 150 Mitarbeitern an acht Standorten im Freistaat Sachsen und im südlichen Brandenburg vertreten ist. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt auf dem Vertrieb und Service der Hauptmarke New Holland und weiteren Herstellern wie Horsch, Krone und GEA. Die landwirtschaftlichen Betriebe im Vertriebsgebiet sind überwiegend großstrukturiert, nicht selten bewirtschaften sie mehr als 3.000 Hektar. Schwerpunkte sind Ackerbau, aber auch Grünlandwirtschaft und Milchproduktion wie zum Beispiel im Erzgebirge und im Zittauer Gebirge.

Kontakt:

Bernd Figgemeier

Agrartechnik Vertrieb Sachsen GmbH

D-01561 Ebersbach

Tel. (03 52 08) 8 65 -13

Fax (03 52 08) 8 65 - 30

Mobil: 0171- 5 56 96 40

bernd.figgemeier@agrartechnik-sachsen.de

www.agrartechnik-sachsen.de

Wie beurteilen Sie das aktuelle Marktumfeld und Preisniveau bei gebrauchten Mähdreschern?

Unser Lager an neuen und gebrauchten Mähdreschern wurde in 2020/21 relativ gut geräumt. Auch andere Fachbetriebe haben gut verkauft. Es verstärkt sich der Eindruck, dass nicht mehr in allen Leistungs- und Preisklassen eine große Auswahl da ist und dass gebrauchte Mähdrescher langsam knapp werden. Bisher war das Preisniveau eher niedrig, und viele Mähdrescheraufkäufer warteten auf Schnäppchen. Doch nun scheint es, als müssten wir im Verkauf nicht mehr jeder Rabatforderung entgegenkommen und Preisnachlässe einräumen.

Die Rohstoffpreise und Frachtraten steigen. Die Berichte über Lieferengpässe häufen sich. Werden sich vor diesem Hintergrund potenzielle Neumaschinenkunden für gebrauchte Maschinen interessieren?

Das ist durchaus vorstellbar. Auch wir haben bereits Auftragsbestätigungen von unserem Lieferanten erhalten, die sehr späte Liefertermine erst zur Erntesaison vorsehen. Hier laufen bereits Nachverhandlungen. Sollte es dennoch zu Wartezeiten kommen, können wir natürlich unseren Kunden zur Überbrückung entsprechende Maschinen aus unserem Bestand anbieten. So machen wir es aktuell auch schon bei Drilltechnik und Bodenbearbeitungsgeräten.

Was sind generell die Hauptmotive für die Investition in einen gebrauchten Mähdrescher?

Interessenten, die für eine Neumaschine keine volle Auslastung erwarten können, schauen gern auf den Gebrauchtmittelmarkt. Bei manchen passt ein fabrikneuer Mähdrescher einfach nicht zur Betriebsgröße. Zudem sind auch die Preise der neuen Mähdrescher stark gestiegen.

Wieviel Hektar dreschen die Mähdrescher im Vertriebsgebiet der Agrartechnik Sachsen durchschnittlich im Jahr?

Manche Maschinen dreschen nur 250 Hektar im Jahr, andere schaffen dagegen bis zu 850 Hektar. Dabei muss man aber wissen, dass der Körnermaisbau in unserem Vertriebsgebiet, das Sachsen und Südbrandenburg umfasst, keine große Rolle spielt. Dagegen gibt es große Unterschiede in den verschiedenen Regionen, was die Ertragsfähigkeit der Böden angeht. Insbesondere auf den sandigen Standorten wie in Südbrandenburg werden größere Schnittbreiten eingesetzt.

Welche Ausstattungsmerkmale sind bei neuen Mähdreschern gefragt?

Der Trend bei Neumaschinen geht in unserem Vertriebsgebiet weiter zu höherer Durchsatzleistung. Gefragt sind besonders die Typen CR 10.90 und CR 9.90, also die großen Rotordrescher von New Holland, die immer häufiger mit bodenschonenden Raupenlaufwerken ausgestattet sind. Die Raupen bieten bei StVZO-konformer Transportbreite einfach eine größere Aufstandsfläche. Zudem dämpft ihre hydraulische Federung Unebenheiten und erleichtert insbesondere bei großen Vorsätzen die Schneidwerksführung.

Ebenso sind Assistenzsysteme gefragt, wie zum Beispiel die automatische Mähdrescher-Einstellung IntelliSense, die die Bedienung erleichtern und auch weniger versierten Fahrern erlauben, die Leistung der Erntemaschinen besser auszuschöpfen. Diese Systeme sind aber noch relativ neu und daher kaum ein Thema bei den Gebrauchtmaschinen.

Auf welchen Maschinen liegt der Fokus der deutschen Interessenten im Segment gebrauchter Mähdrescher?

Während unsere Neumaschinenkunden vorwiegend Rotordrescher nachfragen, lassen sich im Gebrauchtsegment Schüttlermaschinen besser verkaufen, die in der Regel auch mit kleineren Schneidwerken ausgestattet sind. Gebrauchte Rotormaschinen mit großen Schneidwerken sind dagegen oft schwer zu vermarkten und erleiden somit einen höheren Wertverlust. Bei uns in Sachsen und Brandenburg werden die Mähdrescher mit großen Schneidwerken gefahren, während die Gebrauchtmaschineninteressenten aus dem Westen eher kleinere Schneidwerke suchen – also lieber 7,63 Meter statt 9,15 oder gar 10,70 Meter. Allerdings haben wir mittlerweile keine kleineren Schneidwerke mehr in unserem Bestand, auf die wir bei Bedarf zurückgreifen könnten – und auch auf dem Markt gibt es nichts mehr zu tauschen. Das ist der Grund dafür, dass wir stets größere Schneidwerke am Lager haben, die dann oft der Reparaturüberbrückung dienen, zum Beispiel, wenn ein Brunnenring „erwischt“ wurde.

Welche Eigenschaften muss ein schnelldrehender Gebrauchtmähdrescher haben?

Bei unserer Hausmarke New Holland erfreuen sich vor allem die CX-Schüttlermaschinen, die mit Siebkastenausgleich und einem „kleinen“ Schneidwerk mit 6,10 oder 7,63 Meter Breite ausgestattet sind, im Gebrauchtsegment großer Beliebtheit. Diese Maschinen stehen nicht lange bei uns in Ebersbach. Gefragt sind auch Fünfschüttler, die wir aber in der Regel nicht anbieten können, weil sie in unserem Vertriebsgebiet kaum im Einsatz sind. Nicht ganz leicht ist es dagegen, Maschinen mit 12,50-Meter-Vorsätzen an den Mann zu bringen.

Wie wichtig ist es, für den Gebrauchttechnikkunden eine gewisse Maschinenauswahl vorzuhalten? Kaufen Sie auch gebrauchte Mähdrescher zu?

Mit einer größeren Auswahl kann man natürlich auch Kunden besser anlocken. Dennoch ist der Ankauf von Gebraucht-technik für uns eigentlich kein Thema: Er ist sehr zeitintensiv, sodass uns dafür die personellen Kapazitäten fehlen, und verursacht mitunter hohe Transportkosten. Zudem sind in unserem Vertriebsgebiet bereits viele Aufkäufer unterwegs. Uns reicht das, was wir an Gebrauchtmaschinen in Zahlung nehmen. Diese gebrauchten Mähdrescher präsentieren wir zentral in unserer Gebrauchtmaschinenhalle in Ebersbach – die Mähdrescher auf der einen und die Vorsätze auf der anderen Seite. Hier sind sie vor der Witterung geschützt und machen auch bei potenziellen Kunden optisch einen guten Eindruck.

Welche Bedeutung hat der persönliche Kontakt im digitalen Zeitalter?

Der ist nach wie vor sehr wichtig. Ich bin jetzt schon 29 Jahre dabei und kann sagen, dass persönliche Beziehungen nach wie vor sehr wichtig sind. Die Gebrauchtmaschinenbörsen im Internet sind zwar wichtige Plattformen, um das eigene Angebot zu präsentieren. Dennoch gibt es nach wie vor Interessenten, die direkt Kontakt zu uns aufnehmen, wenn sie bestimmte Gebrauchtmaschinen suchen. Einfach, weil sie uns kennen. Zum Beispiel pflegen wir bereits langjährige Beziehungen zu New Holland Händlern in Tschechien.

Apropos, welche Bedeutung hat das Exportgeschäft im Mähdrescher-Gebrauchtsegment?

Die meisten Maschinen bleiben in Deutschland. Wenn es aber um den Export geht, so sind Polen, Tschechien und Slowenien die wichtigsten Märkte für uns.

Früher haben wir recht viele Maschinen nach Belgien und Frankreich verkauft. Auch heute kommen von dort noch Anfragen, aber Geschäfte können in der Regel nicht realisiert werden. Grund dafür sind die tendenziell niedrigen Preise für Gebrauchttechnik dort. Zudem werden die Mähdrescher häufig mit Maispflückern eingesetzt, so dass die Getreidevorsätze hierbleiben. Außerdem sind die Frachtkosten relativ hoch. Im Vergleich dazu betragen die Transportkosten ins nahe gelegene Tschechien etwa nur ein Fünftel davon.

Allerdings ist auch in Tschechien die Nachfrage nach gebrauchten Mähdreschern zurückgegangen. Und oft verlangen die Tschechen wie die Franzosen nach breiten 900er-Reifen. Da müssen wir leider passen, weil die Maschinen hier meistens mit der Dimension 710/70R42 bereift sind.

Insbesondere Mähdrescher, die im Gegengeschäft zurückgenommen werden, binden mitunter sehr viel Liquidität. Wie schaffen Sie es, beim Inzahlungnahme-Geschäft eine objektive Preiskalkulation zu erstellen?

Eine relativ hohe Umschlagshäufigkeit erleichtert das Mähdreschergeschäft. Als New Holland Händler nehmen wir natürlich auch oft Mähdrescher unserer Hausmarke in Zahlung. Sie haben ein sehr gutes Image, was die Leistung und Kornqualität betrifft. Bei anderen Fabrikaten haben wir es oft nicht so leicht. Zur Bewertung der Inzahlungnahmen nutzen wir die Gebrauchtmaschinenbörsen und stützen uns auf unsere und die Erfahrungen anderer Händler.

Hilfreich bei der Vermarktung ist ein mobiles Gebrauchtmaschinentool mit integrierter Maschinen- und Kontaktverwaltung, mit dem wir darüber hinaus verschiedene Internetportale bespielen können.