

FOKUS GEBRAUCHTE – Mietrückläufer

Bereicherung fürs Geschäft

Mager & Wedemeyer hat ein neues Mietkonzept für Neutraktoren ins Leben gerufen. Wie der Gebrauchtmaschinenhandel vom Abverkauf der Mietrückläufer profitieren kann und wie es derzeit im Gebrauchtmarkt läuft, wollte der eilbote von Norman Tietz wissen.



WEDEMEYER
WEDEMEYER



WEDEMEYER

Norman Tietz: „In diesem Jahr recht wechselhaftes Geschäft.“

eilbote: Haben Sie die Trockenheit zu spüren bekommen?

Norman Tietz: Grundsätzlich läuft das Geschäft in diesem Jahr relativ wechselhaft: Auf ruhige Wochen folgen immer einige aktivere Wochen – und umgekehrt. Die schwierigen Wetterbedingungen, die mit Ernteeinbußen und Futterknappheit einhergehen, treffen nicht nur die Landwirte. Natürlich spürt auch der Landmaschinenhandel die Auswirkungen. Doch seit Mitte August hat insbesondere das Geschäft mit gebrauchten Traktoren wieder deutlich an Fahrt aufgenommen.

Welche Landwirte investieren?

Die Futterbaubetriebe versuchen, eher auf Sicht zu investieren. Sie haben den Kopf nicht in den Sand gesteckt, sondern gewöhnen sich an zunehmende Preisschwankungen und stellen sich darauf ein.

Besser läuft es derzeit auf den Schweinebetrieben. Hier können wir merken, dass sie verstärkt in mobile Technik wie Traktoren investieren.

Seit dem Frühjahr bietet Mager & Wedemeyer die Traktoren-Langzeitmiete an. Welche Bedeutung hat sie für das Gebrauchtmaschinengeschäft?

Was mögliche Auswirkungen auf den Gebrauchtmaschinenbereich angeht, so können wir diese derzeit nur perspektivisch abschätzen. Unser Mietkonzept findet aber bisher regen Zuspruch bei den Kunden. Sie können Traktoren über einen festen Zeitraum mieten, um sie anschließend zurückzugeben oder gegen neue, frische einzutauschen.

Es werden also nur Neumaschinen vermietet?

Genau, sie tauchen dann im weiteren Verlauf, spätestens nach drei Jahren, wieder bei uns als Gebrauchte auf. Die Vermietung von Neumaschinen ist im Vergleich zu Gebrauchten sicherer zu kalkulieren. Im Gegensatz zu gebrauchten Mietmaschinen können mögliche Risiken über Garantien besser abgesichert werden. Letztlich soll es für alle Beteiligten passen.

Sie vermieten bisher nur Traktoren Ihrer Hausmarke Case IH...

... es gibt bereits Überlegungen, das Mietkonzept auf andere Bereiche auszuweiten. Aktuell liegen die Mietschlepper hauptsächlich im „Brot und Butter“-Leistungsbereich zwischen 120 und 250 PS. Wir gehen davon aus, dass diese Maschinen die wirtschaftlich erforderliche Laufleistung erreichen und im Nachgang entsprechend abzusetzen sind.

Gibt es besondere Ausstattungsoptionen?

Natürlich muss die Grundausstattung passen; es sind keine Sparversionen! Besondere Extras, wie zum Beispiel

Reifendruckregelanlagen, müssen individuell verhandelt werden. Sie sollten nach Ablauf des Mietzeitraums natürlich auch einen gewissen Mehrwert darstellen.

Während die Maschinen selbst über eine relativ hohe Wertstabilität verfügen, unterliegt die Sonderausstattung einem höheren Wertverlust...

...deswegen kann man nicht eins zu eins rechnen und darf bei speziellen Extras nicht die gleiche Wertverlaufskurve betrachten.

Anders als beim Leasing kommt die Mietmaschine am Ende der Laufzeit garantiert zurück.

Beim Leasing hat der Landwirt am Laufzeitende ein Restwertrisiko, wodurch möglicherweise weitere Kosten auf ihn zukommen. Dadurch, dass wir die Maschinen nach Ablauf der Mietzeit garantiert zurücknehmen, nehmen wir ihm dieses Risiko ab. Für manche Kunden ist die Miete auch deshalb interessant, weil sie die Maschine nicht in der Bilanz aktivieren müssen und sie als Aufwand den Gewinn mindert.

Kann auch das Gebrauchtmaschinengeschäft profitieren?

Die Maschinen werden mit einem Wartungspaket vermietet. Dadurch wissen wir, was zurückkommt und haben auf Sicht gute gebrauchte Maschinen. Somit können wir unsere Kunden aktiv begleiten und diejenigen, die etwas junges Gebrauchttes suchen, rechtzeitig eine entsprechende Maschine ankündigen. Wir erhalten dadurch mehr Sicherheit und Verlässlichkeit.

Mitunter sind die Ankaufpreise bei Inzahlungnahmen unrealistisch hoch, weil sie über das Neumaschinengeschäft entscheiden. Dagegen können Sie zukünftig bei den Mietrückläufern mit realen Restwerten kalkulieren.

Tatsächlich haben wir mehr Sicherheit bei der Kalkulation des Restwerts. Schon allein deshalb, weil wir die Wartung- und Reparaturhistorie der jeweiligen Maschine kennen. Zudem ist der Zustand, wie die Maschine aus der Miete zurückkommen muss, definiert. Das bezieht sich zum einen auf die Optik. Zum anderen ist der technische Zustand im Grunde durch die Wartung bzw. über die Garantie abgesichert. So können wir nach dreijähriger Vermietung gepflegte Maschinen mit einer lückenlosen Wartungshistorie zurücknehmen.

Schrecken die vielen Stunden auf der Uhr mögliche Interessenten?

Nein, einfach weil die Laufleistung transparent und kein Geheimnis ist. Weil die Maschine laufen musste, kann man davon ausgehen, dass sie gepflegt wurde – auch im Zusammenhang mit dem Wartungspaket. Maschinen, die in kurzer Zeit eine Menge Stunden machen, sind nicht uninteressant. Umgekehrt kann eine zehn Jahre alte Maschine mit 3.000 Stunden ganz andere Mängel aufweisen. Einfach, weil sie relativ wenig genutzt wurde...

...hinzu kommt die technische Alterung...

...genau! Dagegen haben wir am Mietende ein attraktives Produkt, das wir zu einem vernünftigen Preis anbieten können. Ich bin sicher, dass wir somit auch Neukunden für diese Gebrauchtten gewinnen können – insbesondere in unserer Region.



Das M&W-Gebrauchtmaschinenzentrum liegt direkt an der A1, Abfahrt Oyten bei Bremen. Mager & Wedemeyer Mager & Wedemeyer

Zur Person

Norman Tietz arbeitet für den Case IH-Händler Mager & Wedemeyer mit Hauptsitz im niedersächsischen Oyten.



Der 37-Jährige leitet seit mehreren Jahren den Vertrieb von Gebrauchttechnik. Im Gebrauchtmaschinenzentrum an der Autobahn A1 direkt am Bremer Kreuz verkauft er gemeinsam mit drei Kollegen gebrauchte Landtechnik und Zubehör aller Art verschiedenster Hersteller.

Kontakt

Norman Tietz
Mager & Wedemeyer
Gebrauchtmaschinenzentrum
D-28876 Oyten
Tel. 04207 - 605-128
Fax: 04207 - 605-225
<link>n.tietz@muw.de
<link http: gebrauchte.muw.de>gebrauchte.muw.de