

FOKUS GEBRAUCHTE

„Was Sotheby für die Kunst ist, sind wir für mobile Maschinen“

Auf der März-Auktion von Ritchie Bros. in Meppen standen 2.115 Positionen 2.062 registrierten Bietern gegenüber. 1.600 Kaufwillige und interessierte Gäste verfolgten in der Auktionshalle das Geschehen live. Mehr als 8.000 weitere begleiteten als Bieter oder Interessenten die Auktion live im Internet. Der eilbote war vor Ort dabei, warf einen spannenden Blick hinter die Kulissen und sprach mit Ausrichtern und Kunden.



© Pawelzik

Die Besucher verfolgen die Gebote im Meppener Auktionstheater.



Anja Arens empfängt die Besucher zur Registrierung. Natascha Gerdes behält im Back-Office die Organisation im Blick. Wer bei

7 Uhr: Gewerbegebiet Berliner Straße 2 in Meppen. An einem langen Schalter stehen Frauen und Männer in orangenen Poloshirts und schwarzen Sweatshirtjacken an Bildschirmen. „Ihre Steuernummer bitte“, fragt Anja Arens mit einem für den frühen Morgen sehr freundlichen Lächeln den Landmaschinenhändler aus den Niederlanden. Frau Arens arbeitet in der Registrierung der großen Landmaschinenauktion im emsländischen Meppen. Wer heute vor Ort mitbieten will, kommt an Frau Arens und ihrem Team nicht vorbei. Jeder, der über eine gewerbliche oder landwirtschaftliche Steuernummer verfügt, darf mitsteigern. Privatpersonen sind nicht zugelassen. Zusätzlich muss sich jeder Teilnehmer mit einem Personaldokument ausweisen. Frau Arens gibt die Angaben in den Rechner ein, im Hintergrund läuft eine Prüfung der Daten. Ist alles o.k., bekommt der Besucher den Auktionskatalog überreicht. Dieser ist mit einer groß aufgedruckten Nummer und einem Pin-Code für ihn personalisiert und ab jetzt an diesen Bieter aus den Niederlanden gebunden.

Heute ist Donnerstag. Seit drei Tagen können Interessenten die Maschinen besichtigen. Um sie probeweise zu starten, gibt es bei Frau Arens und ihren Kolleginnen leihweise die Schlüssel aus dem großen Schlüsselraum. Über 750 Schlüssel mit orangenen Anhängern hängen in Reihenfolge der Lot-Nummern an großen mobilen Tableaus. Auf dem Auktionsgelände können Kunden die Maschine starten, etwas vor- und zurücksetzen sowie die Hydraulikfunktionen testen. Eine rasante Probefahrt über das Gelände ist aber nicht möglich.

8.00 Uhr: René Richter und seine vier Mitarbeiter haben für diese Woche über 2100 Maschinen sowie verschiedenste Aggregate und Komponenten in Reih und Glied auf dem 17 Hektar großen grau geschotterten Auktionsgelände aufgestellt. Die Reihenfolge entspricht genau dem zeitlichen Ablauf, in dem die Maschinen versteigert werden. Die Technik ist nach Maschinenart und Marke geordnet. Lange auf dem Boden gespannte Schnüre sorgen dafür, dass alle Traktoren, Mähdrescher, Ladewagen und Häcksler exakt in einer Flucht stehen. René Richter ist ausgebildeter Kfz-Meister aus Haren. Er ist seit 2011 im Ritchie Bros. Team dabei und jetzt als Yard-Manager für die Maschinenlogistik auf dem Platz verantwortlich.

Alle selbstfahrenden Maschinen, außer Bagger, fahren über die Rampe des Auktionstheaters. Sie müssen rechtzeitig vor ihrem Auftritt gestartet werden und sich der Warteschlange anschließen. Für diese Fahrerjobs stehen 25 Helfer von der Agravis Technik bereit. Richters Aufgabe ist heute eine der wichtigsten. Wird die im Katalog festgelegte Reihenfolge der Maschinen unterbrochen, stört das den Rhythmus der Auktion. Bei bis zu 50 pro Stunde zu versteigernde Maschinen muss alles perfekt laufen, sonst fällt die Spannungskurve ab.

Kommt eine Maschine aus eigener Kraft nicht in Gang, saust ein per Funk gerufener Gator mit Fremdstarteinrichtung zur Wiederbelebung herbei. Hinter Richter und seinem Team liegen vier extrem arbeitsreiche Wochen. Sie haben die in Meppen angelieferten Maschinen abgeladen, ihre Grundfunktionen geprüft und 50 bis 70 Fotos je Maschine angefertigt. Ziel ist, dass sich auch ein Interessent im Internet anhand dieser Fotos und der Beschreibung der technischen Details ein Bild von der Maschine machen kann.

Richters Ziel: Jede Maschine möglichst nur dreimal bewegen. Nach dem Abladen fährt man sie in einen bereits vorher bestimmten Aufstellungsraum.

Sind kurz vor Auktionsbeginn alle Maschinen auf dem Platz komplett, folgt die Endaufstellung, das „Line-Up“. Am Montag nach der Auktion kommen die ersten Lkw zur Abholung der Maschinen. „Wir helfen dann bei der Verladung. Sendungen nach Übersee verstauen wir auch in Container“ und alle 2115 Maschinen werden den Platz spätestens nach 21 Tagen wieder verlassen, erläutert der routinierte und dadurch auch am Auktionstag entspannte Yard-Manager.



Yard Manager René Richter ist mit seinem Team für das akkurate Line-Up von über 2.000 Maschinen auf dem Platz verantwortlich.

Ritchie Bros. – Der Gebrauchtmaschinenanalyst

Welcher Maschinenmix ist optimal für die Auktion? An welchem Auktionsplatz bringt der junge Claas Lexion 580 den höchsten Erlös? Wie ist aktuell die europäische Marktsituation für gebrauchte Feldhäcksler?



Marktanalyst Darren Prior.



Ralf Harders leitet das gesamte Meppener Auktionsteam.



Der Kanadier Stephen Barrie ist einer von drei Auktionatoren in Meppen.

Ritchie Bros. – Gute Youngtimer sind gesucht

Stephan Kersting sitzt im oberen Bereich der Tribüne im Meppener Auktionstheater von Ritchie Bros.. Er hat diesen Platz mit Bedacht gewählt. Ein guter Blickkontakt zum Bidcatcher ist wichtig, so der 23-Jährige. In seinen Händen hält er den Auktionskatalog mit Kurzbeschreibungen der Maschinen. Hinter einigen Positionen hat sich Kersting Notizen gemacht.



Max Wegemann ist heute auch als Bidcatcher aktiv.



Stephan Kersting bietet mit.

Die Fäden in der Hand

8.30 Uhr: In einem nur zehn Quadratmeter großen Büro hinter der Registrierung laufen bei Natascha Gerdes alle Fäden der Organisation zusammen. Auf ihrem Bildschirm hat sie den Überblick der angelieferten Maschinen, der registrierten Bieter vor Ort und Online. Als Customer Service Managerin, als Kundenbetreuerin, hat sie alle Fahrzeugpapiere unter Kontrolle und im feuerfesten Schrank unter Verschluss. Jetzt, eine halbe Stunde vor Auktionsbeginn, ist in ihrem Durchgangsbüro eine Menge los, die Kollegen vom Schalfer haben einige Rückfragen. Die Stimmung ist geschäftig aber ohne Hektik.

Wer bei Ritchie Bros. in Meppen anruft, hat höchstwahrscheinlich Sonja Rinné am Telefon. Die ausgebildete Bankerin hilft bei Kundenfragen weiter – auf Englisch oder Deutsch. Wie registriere ich mich online? Wo finde ich noch ein Hotelzimmer? Wann kann ich die Maschine abholen? Dies ist nur eine Auswahl der Fragen, die Frau Rinné freundlich beantwortet. „Mir macht der Job im internationalen Umfeld riesigen Spaß. Die Kunden sind sehr freundlich und locker drauf“, berichtet die vielseitige Back Office-Kraft, die bereits acht Jahre bei Ritchie Bros. arbeitet.

Das 27-köpfige Ritchie Bros. Team, das heute die Auktion organisiert, setzt sich aus Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen der verschiedenen Ritchie Bros. Standorte in Europa zusammen. Andersherum reist auch das Meppener Team z.B. in das niederländische Moerdijk oder auch nach Ocana, Spanien, um die Kollegen vor Ort bei deren Auktionen zu unterstützen.

9.00 Uhr: Das Auktionstheater füllt sich allmählich. Die Auktion startet erst mit Kompaktmaschinen, bis die größeren Traktoren auflaufen, dauert es ca. noch bis 11 Uhr. Auf großen Bildschirmen werden mehrere Fotos der zu versteigernden Maschine mit Lot-Nummer und den technischen Angaben aus dem Katalog eingeblendet. Die gleiche Maschine fährt dann live auch auf die Rampe. Auf Displays ist der aktuelle gefragte Preis eingeblendet, die Ziffern ändern sich rasant. Bei gut 50 pro Stunde versteigerten Maschinen kann man sich ungefähr den Rhythmus vorstellen.

Schrittmacher ist Auktionator Stephen Barrie. Der 40-Jährige kommt aus Montreal in Kanada. Kanada ist auch der Hauptsitz von Ritchie Bros. Barrie gehört zu dem zwanzigköpfigen Auktionsteam, das weltweit mobile Maschinen und andere Investitionsgüter versteigert. Bereits sein Vater war Auktionator, Stephan besuchte mit 18 eine Auktionsschule. Seit zwölf Jahren ist der Vater von drei Jungs im Alter von 7, 9 und 11 Jahren bei Ritchie Bros. angestellt und weltweit unterwegs. „Als Auktionator fühle ich mich verantwortlich für die Maschinen, die mir anvertraut sind. Mein Ziel ist, hierfür den besten Erlös zu erreichen.“ Barrie gibt mit seinem sonoren Zahlen-Sing-Sang den Rhythmus der Veranstaltung vor. Englische Worte und Zahlen kommen in hoher Geschwindigkeit aus den Lautsprechern, für ungeübte Ohren schwer zu verstehen. Ab und zu hebt Barrie die Stimme, um mit einem „Sold!“ den Verkauf abzuschließen. Einen Auktionshammer sucht man in der Kabine, in der Barrie und sein Schreiber, der „Clerk“, sitzen, vergebens. Dafür gibt es eine Kiste mit Mentholbonbons und anderen Halsaufräumern. Nach 45 Minuten gibt es eine Ablöse für den Auktionator. Heute sind es drei, die sich den Tag über abwechseln. „Viel Wasser trinken und Schlaf“, so lautet Barries Antwort auf meine Frage, wie er sich auf so einen anstrengenden Tag vorbereitet. Abends, wenn alles gelaufen ist, freut er sich jetzt schon auf „German Food and Beer!“

Darren Prior ist bei Ritchie Bros. der Spezialist für diese Fragestellungen. Der 54-Jährige ist vier Jahre bei Ritchie Bros., vorher sammelte er bei Caterpillar Vertriebserfahrung mit Baumaschinen. Prior lebt in England unweit von Liverpool. Er verfolgt die weltweiten Ströme von gebrauchten Bau- und Landmaschinen. Er gibt den Ländergesellschaften von Ritchie Bros. Empfehlungen, wie die Marktlage für die verschiedenen Maschinengattungen aktuell aussieht. Bei Ritchie Bros. Auktionen sieht man zunehmend auch größere Mengen von Neumaschinen oder auch neuen Komponenten, wie z.B. Reifen, von Herstellern aus Europa und Asien. Darren Prior ist Ratgeber, wenn es um größere Lots, wie eine ganze Vorführflotte oder mehrere sehr werthaltige Maschinen geht. Abhängig vom Einzelfall vereinbart Ritchie Bros. bei Übernahme von Maschinenparks, z.B. von einem Lohnunternehmer, auch einen Garantiepreis. Liegt der Auktionserlös dann über diesem Preis, teilen sich Auktionshaus und Einsteller den Überschuss zur Hälfte. Für die im Vorfeld eines solchen Deals erforderliche Wertermittlung ist Prior ein wichtiger Berater. „Das Angebot eines Mindestpreises ist die Ausnahme und abhängig vom Maschinenzustand und Umfang des Geschäfts. Interessenten sollten uns aber auf diese Möglichkeit ansprechen. Wem das Risiko der Liveauktion ohne Mindestpreis zu hoch ist, dem bieten wir mit unseren Online-Auktionsplattformen MarketPlace e und Iron Planet auch Vermarktungsalternativen mit Mindestpreis“, so Regional Sales Manager der Ritchie Bros. Deutschland GmbH, Max Wegemann.

Am Dienstag war er bereits in Meppen, hat sich als Bieter registriert und mit zwei Kumpeln bei einem Rundgang über den Platz die für ihn interessanten Maschinen genau unter die Lupe genommen. Der Landmaschinenmechatroniker repariert und handelt als Ein-Mann-Unternehmen Landtechnik in Marl, Nordrhein Westfalen. Kersting ist hier in Meppen auf der Suche nach zwei Schleppern für die er zu Hause Interessenten hat. Auf der anderen Seite hat er zwei Traktoren, einen älteren John Deere und einen Claas, hier zur Versteigerung angeliefert. Als Verkäufer muss man 15 Prozent vom Auktionserlös als Provision an Ritchie Bros. zahlen.

Kauft man eine Maschine, so sind bis 5.000 Euro Verkaufspreis 10 Prozent, von 5.000 bis 33.500 Euro 3,85 Prozent vom Auktionsbetrag und darüber pauschal 1.290 Euro an Ritchie Bros. zu zahlen. Eine Garantie gibt es für die Maschine nicht.

Hat sich Stephan Kersting bei den für ihn spannenden Maschinen vorher ein Limit gesetzt, bis zu dem er mitbieten will? „Schon – da ich mein eigener Chef bin, handhabe ich es manchmal auch flexibel“, antwortet der Jungunternehmer mit einem Schmunzeln. Kersting hätte theoretisch auch von zu Hause online mitbieten können, er findet das Mitsteigern vor Ort aber spannender.

Kersting hat heute zwei Traktoren und einen Pkw in Meppen ersteigert. Auf die Frage, wie er die Preisgestaltung der Maschinen beurteilt, antwortet er: „Unterm Strich passt es!“ Der ersteigerte Case IH Magnum hat jedenfalls bereits eine Woche nach Erwerb als Mietschlepper einen Acker gepflügt.

11.00 Uhr: Barrie hat die ganze Zeit seine drei Bidcatcher im Fokus. Jeder von ihnen hat einen der drei Blöcke im Auktionstheater im Blick und gibt Gebote aus dem Publikum per Handzeichen zu erkennen. „Das erfordert eine ungeheure Konzentration“, berichtet Max Wegemann, nachdem er nach einer Stunde von seinem Bidcatcher Podium absteigt. Der Bidcatcher, der Gebotsfänger, muss die Bieter in der Menge identifizieren und einen Blickkontakt mit ihnen aufbauen. „Manche Bieter nicken nur leicht mit dem Kopf, da braucht es schon Erfahrung, die Ernsthaftigkeit einzuordnen.“ Wegemann ist als Regional Sales Manager D-A-CH Landtechnik bei Ritchie Bros. einer der Verantwortlichen der Landtechnikauktionen in Meppen. Mit seinem Team von drei Territory-Managern hat er einen bedeutenden Teil der Maschinen auf dem Platz bei Händlern akquiriert. Es ist jetzt kurz vor zwölf Uhr, die ersten Fendt Traktoren rollen über die Rampe. Das Auktionstheater ist jetzt bis auf den letzten Platz gefüllt. Wegemann ist sehr zufrieden mit dem Auktionsverlauf und der großen Zahl registrierter Bieter. Er ist seit 2016 Regional Sales Manager der Ritchie Bros. Deutschland GmbH in Meppen.

Der 52-Jährige ist verantwortlich für die Aktivitäten des Ritchie Bros. Teams, das die Landtechnikkunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät. Wegemann kennt den Landmaschinenhandel aus seiner Tätigkeit als Claas Verkaufsleiter bei Stefan Gruber. Danach sammelte er bei Hako sechs Jahre Erfahrungen in der Kommunaltechnik. Ihn begeistert das gute Klima im gesamten europäischen Ritchie Bros. Team. „Durch die Geschäftssprache Englisch sind wir bereits alle per Du. Wir helfen uns gegenseitig und bezeichnen uns selbst als Orange Family“, so Wegemann. Orange ist die Firmenfarbe.

13.00 Uhr: Henrik Wöste blickt gespannt auf den Monitor im Aufenthaltsraum. Durch die verspiegelte Glasscheibe kann man von diesem Raum von außen ungesehen das Geschehen im Auktionstheater gut beobachten. Über Lautsprecher ist der Gesang des Auktionators zu verfolgen. Aktuell laufen Maschinen eines von Wöstes Kunden über die Rampe. Als Territory-Manager für Ritchie Bros. betreut er Händler und Maschinenhersteller. Trotz jahrelanger Routine fiebert Wöste an Auktionstagen hoffnungsvoll mit, dass seine Kundenmaschinen im Schnitt passende Erlöse erzielen.

16.00 Uhr: Auch Ralf Harders Büroscheiben sind Richtung Auktionsplatz abgedunkelt, sie erlauben nur die Sicht von drinnen auf den Platz. „Hier laufen viele Leute vorbei, die Maschinen besichtigen – da muss mir nicht jeder auf meinen Schreibtisch gucken“, begründet dies der 60-Jährige lachend. Zum Büroflur hin ist das Glas aber transparent. Ein 50 cm großes Fragezeichen ist dort aufgeklebt. „Jeder aus meinem Team, kann mit seinen Fragen zu mir kommen“, erläutert er die Bedeutung dieses Aufklebers. Harders gehört in Europa zum Urgestein von Ritchie Bros.. Firmengründer Dave Ritchie selbst hat ihn vor zwanzig Jahren eingestellt. Nach mehreren Positionen auf europäischer Ebene ist Harders heute Regional Operations Manager (ROM) von Ritchie Bros. in der D-A-CH Region, d.h. er ist mit seinem Team für den reibungslosen Ablauf in Meppen verantwortlich. Gemeinsam mit der Agravis organisierte er im Jahr 2004 die erste Ritchie-Landmaschinenauktion in Meppen. Durch den Zuwachs von Jahr zu Jahr beschloss Ritchie Bros. 2009 ein eigenes Auktionsgelände und Theater in unmittelbarer Nachbarschaft zur Agravis in Meppen zu bauen. „Nach einem halben Jahr waren wir fertig, eröffnet haben wir das neue Gelände 2010“, erinnert sich Harders, stolz auf die Leistung seines Teams. „Alle können hier fast alles“, lobt er das Engagement seiner Leute. Trotz jahrzehntelanger Auktionsroutine ist Harders heute gespannt konzentriert. Was ist für ihn heute die größte Herausforderung? „Wir bewegen auf dem Platz über 500 Maschinen, zwischen denen laufen auf dem Gelände 1.600 Personen herum. Mein größter Wunsch ist, dass wir an diesem Auktionstag und auch beim Verladen danach unfallfrei bleiben.“

19.00 Uhr: Der Hammer für Lot-Nr. 551 fällt und das letzte „Sold!“ für heute erschallt. 551 Lots wurden „live“ versteigert, die restlichen 1.564 Lots wechselten online in der Zeitauktion den Besitzer. Den ganzen Tag über schon weisen sich die neuen Besitzer der ersteigerten Maschinen am Tresen der Registrierung aus und erhalten dort eine Proforma Rechnung. Parallel geht an sie die Rechnung per E-Mail raus. „98 Prozent der Ersteigerer zahlen schnellstmöglich, um die Maschinen rasch abholen zu können“, berichtet Natascha Gerdes beim Kassensturz und Rechnungslauf.

20.30 Uhr: Ralf Harders schließt das Tor des Auktionsgeländes ab. 600 Käufer, davon 367 online, ersteigerten in Meppen 2.115 Lots. Und wie war das Preisniveau? „Wenn die Käufer mir sagen, die Maschinen waren zu teuer, dann war das eine gute Auktion“, so Max Wegemanns verschmitztes Fazit.

21.00 Uhr: Der Auktionstag geht zu Ende. Die konzentrierte Anspannung im Team löst sich. Im Meppener Gasthaus Robben beschließen die Ritchie Bros. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen gemeinsam eine erfolgreiche Veranstaltung bei „German Food and Beer“...