Neue Kanäle für Gebrauchte

Immer mehr Gebrauchttechnik findet ihren Käufer online. Auch der Finanzierungsspezialist DLL bietet ein Internetportal für Gebrauchtmaschinen an. „Mit unserer Remarketing-Plattform können wir neue Käuferschichten erschließen“, berichtet Marco Portugall von DLL im eilbote-Gespräch.

eilbote: Seit Ende 2018 betreibt DLL in Deutschland eine Online-Händlerplattform für Gebrauchtmaschinen. Wie passt das zusammen – Finanzierungsspezialist und Maschinenhandel?

Marco Portugall: DLL ist ein Finanzierungsdienstleister, der unter anderem Land- und Baumaschinen finanziert. Die Maschinen in unserem Portfolio kommen aus zwei Quellen: Zum einen sind es Maschinen, die DLL aus verschiedenen Gründen zurück in den Markt bringen muss. Zum anderen sind es Leasingrückläufer. Letztere machen zwar derzeit nicht mehr als fünf Prozent am gesamten Volumen aus, doch auch im Bereich Landtechnik wird diese Finanzierungsform langsam beliebter.

Es gibt auch noch eine dritte Quelle, die das DLL-Gebrauchtmaschinenangebot speist...

...genau, das Asset Trading. DLL verkauft nicht nur Technik aus dem eigenen Portfolio, sondern kauft auch aktiv Maschinen an und vermarktet diese über das DLL-Portal usedequipmentsales.dllgroup.com.

Eine Finanzierungsgesellschaft, die Gebrauchttechnik kauft?

Der Hintergrund ist, dass Händler oft hochpreisige Gebrauchtmaschinen in Zahlung nehmen müssen, wenn sie ein Neugeschäft abschließen wollen. Hier kann die DLL helfen, indem sie dem Händler die zurückgenommene Maschine abkauft. Somit muss der Händler die Inzahlungnahme nicht stemmen und hat größeren finanziellen Freiraum für das Neumaschinengeschäft.

Wie läuft das Asset Trading ab?

Wenn der Händler einen Bestand hat, der verkauft werden soll, schickt er uns Fotos von den Maschinen, die technischen Eckdaten und einen umfangreichen Zustandsbericht. Wir gehen davon aus, dass die jeweiligen Maschinen in dem Zustand sind, wie der Händler ihn beschreibt. Geht es um größere oder mehrere Maschinen, fahren unsere Spezialisten selbst raus. Wir geben innerhalb von zwei, drei Tagen ein Preisangebot ab. Kommt es zu einem Abschluss, bezahlen wir die Kaufsumme und holen die Maschine innerhalb einer Woche ab.

Marco Portugall betreut das Remarketing & Asset Management beim Düsseldorfer Finanzierungsspezialisten De Lage Landen Leasing. In Zusammenarbeit mit der DLL-Vertriebsmannschaft kümmert sich der Betriebswirt um die Verwaltung und das Remarketing von gebrauchter Land- und Baumaschinentechnik.

DLL bietet Herstellern und Händlern in verschiedenen Branchen von der Landwirtschaft bis zur Bürotechnik Asset-basierte Leasing- und Finanzierungslösungen. Mit mehr als 5.000 Mitarbeitern und einer breiten Palette von Produkten und Dienstleistungen ist das Unternehmen in über 30 Ländern präsent.

1969 wurde das Unternehmen als hundertprozentige Tochtergesellschaft der niederländischen Rabobank-Gruppe gegründet. Heute zählt DLL mit einem Finanzierungsportfolio von über 25 Milliarden Euro zu den führenden Anbietern von Finanzierungslösungen weltweit.

Kontakt

Marco Portugall

De Lage Landen Leasing GmbH

D-40549 Düsseldorf

Telefon 01 72 - 6 82 89 46

<link>marco.portugall@dllgroup.com

<link http: www.dllgroup.com>www.dllgroup.com

Zur Person

FENDT

Marco Portugall (l.) mit seinem Kollegen Özkan Özdemir.

Und die Preise...

... sind Händlereinkaufspreise. Die Endkundenmarge zahlen wir nicht. In der Regel vermarkten wir die Maschinen auch an den Handel.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht kann es für den Händler sinnvoll sein, eine Gebrauchtmaschine schnell, mitunter sogar mit Verlust, zu verkaufen.

Tatsächlich handelt es sich in vielen Fällen um Maschinen, für die der Händler nur schwer einen Endkunden findet. Er entscheidet sich dann für den Verkauf, um die Maschinen vom Hof bzw. aus der Bilanz zu bekommen. Häufig ist auch der Abverkauf von in Zahlung genommenen Fremdfabrikaten schwierig und kann lange Standzeiten einbringen. Die beste Lösung ist hier oft der schnelle Verkauf der Gebrauchtmaschine.

Wo bleiben die Maschinen nach dem Einkauf? Sie können sie ja nicht vor Ihrem Sitz in Düsseldorf vor der Tür parken.

Für die Maschinen aus dem Asset Trading haben wir einen Lagerplatz in der Nähe von Amsterdam, unser so genanntes Bonded Warehouse. Aber auch in Deutschland wird es in Zukunft einen weiteren Standort geben.

Wie ist das Verhältnis zwischen Portfolio und Asset Trading?

Schätzungsweise im Moment 50:50. Derzeit erhalten wir relativ viele Maschinen von Kunden zurück, die ihre Finanzierungsverträge nicht mehr erfüllen können. Das war schon mal anders, so dass wir uns entschlossen, das Angebot zu erweitern und Maschinen zuzukaufen, um Interessenten eine entsprechende Sortiments- tiefe bieten zu können.

Wie viele Maschinen stehen aktuell in der DLL-Datenbank?

Allein an Landmaschinen sind es momentan europaweit knapp 70 Stück. Die meisten Maschinen kommen aus den Niederlanden sowie Deutschland, Frankreich, Polen, Spanien und UK.

Welche Maschinen kauft DLL?

Unser Portfolio erstreckt sich über verschiedenste Maschinengattungen. Die Händler dienen uns natürlich eher hochpreisige Gebrauchtmaschinen an. Falls Bedarf ist, übernehmen wir auch günstigere Maschinen. Sie müssen aber werthaltig sein, denn wir kaufen nicht jede Maschine ein. Unser Fokus beim Ankauf liegt vor allem auf jungen Gebrauchten – CE-zertifiziert und nicht älter als sieben Jahre. Außerdem müssen sie in einem guten Zustand sein und dürfen keine erheblichen Schäden aufweisen.

Wer kauft über das DLL-Internet-Portal?

Die Kundschaft ist relativ divers. Es sind vor allem Händler – insbesondere diejenigen, die uns kennen, weil wir mit ihnen im Bereich der Absatzfinanzierung zusammenarbeiten –, aber auch Endkunden und reine Gebrauchtmaschinenhändler im In- und Ausland. Insbesondere für kostenbewusste Unternehmen sind Maschinen aus der Wiedervermarktung sehr attraktiv.

Können Sie mit der Remarketing-Plattform neue Käuferschichten erschließen?

Obwohl die Website erst vor einem Jahr gelauncht wurde, ist sie bereits relativ bekannt. Wir haben vor allem viel Zuwachs bei Endkunden erhalten. Die Maschinen werden aber auch auf den bekannten Internet-Plattformen für Gebrauchtmaschinen angeboten

Welches Umsatzvolumen erzielen Sie durch den Verkauf der angekauften Gebrauchtmaschinen?

Beim Asset Trading haben wir innerhalb der letzten zwei Jahre einen Umsatz von 1,5 Millionen erzielt. Es ist jedoch nicht die Hauptintention, damit Geld zu verdienen. Vielmehr geht es darum, ein größeres Maschinenangebot und eine höhere Frequenz auf der Website zu schaffen, um sie im Markt bekannter zu machen. Dadurch wollen wir unsere Bestandshändler unterstützen und ihnen einen Zusatznutzen – einen Added Value – bieten.

Hilft es auch dem Leasingnehmer, der finanzielle Probleme hat?

Wenn wir die Maschinen über unser Remarketing gut verkaufen, profitiert auch der Kunde, der die Finanzierungsraten nicht stemmen kann. Je besser wir die Maschine verkaufen, desto besser ist es für den säumigen Kunden, weil wir dann weniger offene Forderungen gegen ihn haben. Beispiel: Wir müssen einen Finanzierungsvertrag kündigen und einen Schlepper mit einem Buchwert von 80.000 Euro zurücknehmen. Wenn wir diesen Schlepper für 50.000 Euro verkaufen, dann müsste der Kunde noch die Differenz von 30.000 Euro aufbringen. Erzielen wir stattdessen 80.000 oder sogar 100.000 Euro für den Schlepper, dann bekommt der Kunde den Mehrerlös ausgezahlt.

Die letzten Dürresommer haben die landwirtschaftlichen Betriebe in Deutschland auch wirtschaftlich belastet.

Damit haben die Händler und auch wir zu kämpfen. Aktuell merken wir, dass insgesamt mehr Rückstand auftritt. Dennoch – das hat auch eine Umfrage auf der Agritechnica ergeben – möchten Landwirte in den nächsten Jahren mehr investieren. Die Branche steht also nicht still, sondern ist schon positiv gestimmt.