



Datei:
4c
% 75

*Der Verkauf ist
perfekt, der Transport
organisiert: Über das
Internet können Sie
Ihre Gebrauchtmachine
optimal präsentieren.
Fotos: Einhoff*

Wie Sie Ihren Gebrauchten optimal anbieten

Die Internetbörse traktorpool boomt. Damit steigt auch die Konkurrenz bei den Angeboten. Wir zeigen, wie Sie Ihre Gebrauchtmachine im Netz optimal präsentieren.

Wie werde ich meinen alten Schlepper am besten los, gibt's noch Geld für den ausgemusterten Dreischar hinter der Scheune und interessiert sich jemand für den kleinen Sechstonner? Die meisten Praktiker setzen beim Verkauf von Gebrauchtmachines längst auf die Internet-Plattform traktorpool.

Die Homepage www.traktorpool.de wird über 500000-mal pro Monat besucht. Mit einem Angebotsbestand von fast 50000 Maschinen hat sich die Ma-

schinenbörse traktorpool mittlerweile europaweit zum Marktführer entwickelt. Geht hier eigene Angebot nicht in der Flut der Gebrauchtmachines unter?

Damit das mit Ihrer Maschine nicht passiert, sollten Sie schon etwas Werbung machen. Je professioneller Sie Ihre Gebrauchtmachine anbieten, desto größer die Chance, dass Sie schnell Interessenten finden und den gewünschten Preis erzielen.

Maschine möglichst genau beschreiben

Das Einstellen von Maschinen ist keine Hexerei. Klicken Sie im Internet unter www.traktorpool.de einfach auf das Feld „Angebot eingeben“. Jetzt arbeiten Sie sich in den Kategorien bis zu Ihrer Maschine durch: Wenn Sie z.B. eine Kreisellegge verkaufen wollen, über „Bodenbearbeitung“ bis zu „Zapfwellengeräte“. Jetzt öffnet sich die Eingabeliste, die sich einfach ausfüllen lässt. Achten Sie aber auf die genaue Bezeichnung ihrer Ma-

chine: Wenn Sie einen Kreiselgrubber zu verkaufen haben, schreiben Sie nicht Kreiselegge.

In das Feld „Sonstige Extras“ tragen Sie Reparaturen oder besonderes Zubehör der Maschine ein. Je exakter Sie Ihr Angebot beschreiben, desto besser. Zum Schluss einfach die Eingabeliste abschicken – fertig.

Das Inserat wird jetzt für 28 Tage gelistet. Sind Sie top agrar- oder profi-Abonnent kostet Ihre Anzeige 6,50 €. Haben Sie kein Abo, liegt der Preis bei 7,50 €. Für 5 € gibt's weitere 28 Tage Nachschlag. Gezahlt wird einfach per Bankeinzug bzw. online über Kreditkarte.

Im Prinzip können Sie alle Landmaschinen anbieten. Auch alte, kleine oder seltene Maschinen finden hier Käufer – vielleicht im Ausland. Die Börse ist mittlerweile auch in Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, Dänemark, Großbritannien und Polen aktiv und Ihre Angaben aus der Eingabeliste werden – bis auf das Feld „Sonstige Extras“ – automatisch in die jeweilige Sprache übersetzt.

Kein Angebot ohne Fotos!

Verzichten Sie nicht auf ein Bild der Maschine: Angebote ohne Bild werden kaum angeklickt. Je geschickter Sie Ihre Maschine aufnehmen, desto größer ist die Werbewirkung.

■ Waschen Sie die Maschine vor dem Fototermin. Ein sauberer Schlepper wirkt immer besser als eine verdreckte Öldose.

■ Bei abgehängten Maschinen hängen Sie die Gelenkwelle, Schläuche und Kabel ordentlich auf. Das sieht besser aus, als wenn alles kreuz und quer auf dem Boden herumliegt.

■ Mit dem Licht im Rücken, kann jedes Foto glücken! Machen Sie also keine stimmungsvollen Gegenlichtaufnahmen und vermeiden Sie grelles Licht. Die besten Fotos gelingen bei leicht bewölktem Wetter oder im Schatten. Natürlich darf es nicht zu dunkel sein.

■ Holen Sie die Maschine zum Fotografieren aus der Halle. Auf dem Foto sollte möglichst nur die Maschine zu sehen sein und zwar bildfüllend. Vermeiden Sie also einen unruhigen Hintergrund und nutzen Sie den Bildrahmen Ihrer Kamera voll aus. Eventuell stellen Sie die Maschine mitten auf ein Feld oder eine Wiese.

■ Fotografieren Sie Maschinen möglichst nicht im Schnee. Wenn Sie diese Maschine erst im Frühjahr anbieten oder Ihr Angebot etwas länger online ist, sehen die Interessenten das sofort. Das verschlechtert Ihre Verhandlungsposition. Das gleiche gilt auch für ein eingblendetes Datum am Bildrand.

■ Schlepper können Sie besser aus einer tiefen Perspektive fotografieren. Diese Bilder wirken dadurch dynamischer. Fotografieren Sie in der Diagonalen und nicht stumpf von der Seite oder von vorne. Diagonal fotografierte Maschinen wirken eindrucksvoller und der Interessent kann sich mehr Details ansehen.

■ Geklappte Maschine möglichst einmal mit voller Arbeitsbreite ablichten.

■ Zu jedem Angebot können Sie maximal drei Bilder einstellen. Nutzen Sie diese Möglichkeit voll aus. Die Bilder hängen Sie einfach per Mausclick unter „Fotos“ an die Eingabeliste.

■ Für die Fotos reicht eine einfache Digitalkamera. Damit sich die jpg-Bilder später im Internet schnell aufbauen, darf die Datenmenge auf keinen Fall zu groß sein: Vor dem Fotografieren der Maschine stellen Sie die Kamera deshalb auf



Der Schlepper steht eingekuescht, die anderen Maschinen lenken ab, das Bild ist zu dunkel.



Gegenlicht, dreckiger Pflug, hohes Unkraut, unordentliche Ölschläuche: Schlechter geht es kaum!



Eingeklappt, unruhiger Hintergrund, viel Umgebung auf dem Bild: Der Grubber ist kaum zu erkennen.

eine niedrige Auflösung ein (1 Megapixel, 72 dpi oder 1152 x 864 Pixel sind das Limit). Bilder, die größer als 100 KB sind, können nicht verarbeitet werden.

Wenn Sie die Digitalkamera nicht anders einstellen können, müssen Sie das Bild später am Computer „herunterrechnen“.

Bei den meisten Windows-Programmen reicht dazu ein Doppelclick auf das Bild und Sie können die Eigenschaften des Bildes bearbeiten (z.B. Menüpunkt „Bild bearbeiten“ oder „Bild ändern“).



Durch die Perspektive von unten und die eingeschlagene Lenkung wirkt der Schlepper größer und dynamischer.



Der gleiche Pflug besser präsentiert. Nur der Anbaubock könnte sauberer sein und der unruhige Hintergrund stört etwas.



Ausgeklappt und gut zu sehen. Nur die Stoppeln verbergen etwas die Schare (die leider nicht blank sind).

Was darf die gebrauchte Maschine noch kosten?

Neben Ihrer Anschrift sind bei der Angeboteingabe „Hersteller“ und „Preis“ Pflichtangaben. Füllen Sie diese Felder unbedingt aus. Sonst nimmt Traktorpool die Anzeige automatisch nicht an.

Das größte Problem: Wie taxieren Sie den „richtigen“ Preis für die Maschine? Vor allem wenn Sie selten mit Gebrauchsmaschinen dealen, ist das alles andere als einfach.

Theoretisch könnten Sie tricksen, einen symbolischen Preis eintippen (z.B. 300 € für einen Schlepper) und mit dem Interes-

senten später über den realen Preis verhandeln. Die Maschine steht dann zwar weit vorne in der nach Preis sortierten Ergebnisliste. Wenn Sie dem Käufer dann aber am Telefon beichten müssen, dass Sie etwas geschummelt haben, dürfte das Ihre Verhandlungsposition nicht unbedingt stärken. Weil Mondpreise kaum im Inter-

esse der Benutzer sind, hat das Traktorpool-Team oft auch Mindestpreise hinterlegt. Also besser den echten Preis nennen!

Wenn Sie nach einer angemessenen Größenordnung suchen, vergleichen Sie einfach die aktuell in Traktorpool gelisteten Maschinen. Bei gängigen Schleppern kein Problem. Schwieriger wird's, wenn nur wenig gleiche Angebote online sind.

Hierfür gibt es jetzt einen neuen Service von Traktorpool: Auf der Homepage können Sie kostenlos die Preise der passenden Angebote aus den letzten vier Jahren vergleichen. Auch wenn Sie aus diesen Zahlen nicht die wirklich gezahlten Preise erfahren, mit der deutlich größeren Menge von Maschinen ergibt sich oft ein genaueres Bild.

Keine Panik, wenn Sie zu hoch gegriffen haben und sich deshalb zu-nächst niemand meldet: Sie können den Preis wäh-

rend der gesamten Laufzeit des Inserats unter dem Menüpunkt „Angebot ändern“ jederzeit korrigieren.

Seien Sie erreichbar!

Wenn Sie ein Angebot eingestellt haben, müssen Sie erreichbar sein. Je mehr Kontaktmöglichkeiten Sie angeben, desto höher sind Ihre Verkaufschancen. Also

möglichst jeden Tag Ihre E-Mails abrufen und am besten auch Ihre Handy-Nummer angeben. Viele Anfragen kommen abends und am Wochenende, wenn die Landwirte sich Zeit nehmen in Ruhe im Angebot zu stöbern. Einen einfachen Kaufvertrag können Sie übrigens als top-agrar-Leser unter www.topagrar.com „Lerserservice“, „04/2004“ als pdf-Dokument laden und ausdrucken. G. Höner

Wir halten fest

Die optimale Präsentation verhindert, dass Ihre Maschine im riesigen Angebot untergeht:

- Beschreiben Sie Ihre Maschine möglichst vollständig und ehrlich.

■ Legen Sie einen realistischen Preis fest. Suchen Sie dazu nach ähnlichen Maschinen in der Traktorpool-Datenbank.

■ Machen Sie möglichst gute Fotos von Ihrem Angebot.

■ Seien Sie immer erreichbar, wenn Ihr Angebot online ist – auch abends und am Wochenende.

Und der Transport?



Ein Interessent hat sich gemeldet und der Kauf ist perfekt. Bleibt noch die Frage, wie kommt die Maschine am besten zum Käufer?

Durch das Internet können sich Käufer aus ganz Deutschland oder dem benachbarten Ausland für Ihr Angebot interessieren. Schließen Sie den Kauf ab, bleibt nur noch das Transportproblem.

Wer letztlich den Transport bezahlt, wird meist direkt beim Kauf ausgehandelt. Oft übernehmen die Käufer die Kos-

ten. Egal wer zahlt: Damit die Maschine reibungslos ankommt, müssen beide Hand in Hand arbeiten. Dabei gibt es unterschiedliche Möglichkeiten:

Transport auf eigener Achse: Die Maschine kann selbst zum Käufer fahren bzw. wird per Schlepper transportiert. Je nach Geduld des Fahrers und Geschwin-

Helpen Sie beim Laden: Schwere Geräte können die Speditionen kaum ohne Ihre Hilfe auf- oder abladen.

digkeit des Schleppers lassen sich so vielleicht 200 oder 300 km überbrücken, wobei lange Straßenfahrten nicht jedermanns Sache sind und neben der Zeit auch die Dieselposten berücksichtigt werden müssen.

Transport per Pkw: Für Geräte, die nicht allzu schwer sind, reicht auch ein offener Pkw-Anhänger. Diese Anhänger kann man fast überall leihen. Die Preise für Auto- oder Plattformanhänger liegen im



Bei Fachspeditionen können Sie sicher sein, dass Ihre Maschine heil ankommt: Die Fracht ist versichert.

Schnitt bei 40 bis 50 € pro Tag. Je nach Anhänger und Zugfahrzeug liegt die Nutzlast zwischen 1,5 bis 2,5 t – mehr geht auf diesem Weg kaum.

Professioneller Transport per Spedition

Spedition: Entscheiden Sie sich am besten sofort für eine Fachspedition mit speziellen Fahrzeugen. Wer schon mal versucht hat, eine 3 m Säkombination ohne Kran auf einen Standard-Lkw zu bugsieren, weiß warum.

So setzen Fachspeditionen, wie z.B. Fehrenkötter aus Ladbergen, fast ausschließlich niedrige Plateau-Züge ein, die sich durch weit ausschließbare Rampen nahezu ebenerdig beladen lassen. Links zu einigen Fachspeditionen finden Sie übrigens in der Bannerwerbung auf der Traktorpool-Homepage.

Die Speditionen sind nicht so teuer, wie man vermuten möchte. So kostet z.B. der Transport eines 150 PS-Schleppers von München nach Flensburg inklusive Maut zwischen 500 und 600 €. Pauschale Transportpreise, z.B. Kosten pro km und t, können die Speditionen kaum nennen. In der Praxis sind für den Preis unter anderem folgende Größen entscheidend:

- Maße, Gewicht, event., Übergröße
- Zeitraum
- Entfernung und Region
- Verladung
- örtliche Verhältnisse

Abmessungen: Der Spediteur braucht alle Maße und das Gewicht. Bei Landmaschinenspediteuren reicht oft auch die Typenangabe. Für Fachspeditionen sind Breiten bis 3 m und Höhen bis ca. 3,10 m im Normalfall kein Problem.

Für mehr als 3,20 m breite Maschinen werden Sondergenehmigungen fällig.

Wenn die Höhe von 3,10 m überschritten wird, müssen evtl. spezielle Tiefbett-Züge eingesetzt werden, was extra kostet. Deshalb hohe Maschinen wie Spritzen oder geklappte Kombination für den Transport wenn möglich herunterbauen (z.B. Gestängeauflage umschrauben, Ausleger abbauen).

Zeitraum: Je länger der Spediteur Zeit hat, den Transport zu disponieren, desto besser. So kann er den Lkw besser auslasten. Ideal sind zwei Wochen. Viele Transporteure honorieren das mit leichten Preisnachlässen. Lieferungen innerhalb einer Woche sind normalerweise auch kein Problem. Wenn die Maschine in weniger als fünf Arbeitstagen auf dem Hof des Käufers stehen soll, wird's deutlich teurer.

Entfernung: Logisch – je weiter die Maschine transportiert wird, desto mehr kostet der Transport. Aber neben der Entfernung spielt auch die Region eine Rolle. Was entlang von Haupttrouten liegt, lässt sich günstiger transportieren, als z.B. eine Maschine aus Ostfriesland die in den hintersten Winkel des Bayerischen Waldes soll.

Verladung: Im Idealfall fährt die Maschine aus eigener Kraft auf den Lkw. Teurer wird's, wenn die Fracht per Winde oder Kran auf den Lkw gewuchtet werden muss. Ein Kraneinsatz kostet im Schnitt 100 € und ist nicht die Lösung aller Probleme. Denn die Hubkraft bzw. Reichweite der Kräne sind begrenzt. Der Fahrer wird damit also nicht einen Fünfscharpflug auf den Hänger setzen können.

In diesem Fall müssen Sie helfen und die Maschinen per Schlepper auf den Lkw fahren. Sie sollten das aber möglichst nur bei Spezialtransportern mit sehr flach ansteigenden Rampen wagen. Je besser die Lkw auf die Landmaschinen abgestimmt ist, desto geringer die Gefahr, dass beim Laden etwas schief läuft. Der Gefahrenübergang aus Sicht der Versicherung ist übrigens die Lkw-Rampe: Während des Transports sind Ihre Maschinen versichert.

Örtliche Verhältnisse: Stellen Sie sicher, dass Lade- und Entladestelle per Lkw zu erreichen sind. Bergbauernhöfe oder Betriebe hinter niedrigen Durchfahrten, Brücken mit geringer Tragkraft oder unbefestigten Wegen kann der Laster nur schwer ansteuern. Stellen Sie sicher, dass die Maschine bereit steht und jemand zu Hause ist, wenn der Lkw kommt. Eventuell vereinbaren Sie mit der Spedition, dass der Fahrer eine Stunde vorher anruft.

Abrechnung: Weil die Spediteure nicht selten schlechte Erfahrungen gemacht haben wir bei neuen Privatkunden meist in bar abgerechnet. Der Fahrer bekommt das Geld und händigt Ihnen einen ordnungsgemäßen Beleg aus. -gh-