



Zweiter Frühling

Handel mit gebrauchten Schleppern | Der Kauf von Gebrauchtmaschinen ist Vertrauenssache. Seit über 50 Jahren vertrauen besonders Waldbesitzer und Jäger dem Wissen und Können der Firma Goos. Die Landmaschinenwerkstatt hat sich auf den Handel mit Gebrauchstraktoren der unteren PS-Klasse spezialisiert.

Ein Fendt Farmer 106S mit Allrad und Industriefrontlader sei genau das Richtige, spricht Albert Goos in sein Handy. Nachdem er auch die Betriebsstunden, den Zustand der Reifen und die Preisvorstellung des Verkäufers weiß, steht für ihn fest: Den schaut er sich an, schließlich sei dieser Traktor genau das, was seine Kunden suchen. Albert Goos aus Keidenzell, etwa 30 Kilometer westlich von Nürnberg ist ein Experte in Sachen gebrauchte Traktoren. Seit 1955 besteht der vom Vater gegründete Landmaschinenhandel, der



Bereits seit 1955 sind Gebrauchstraktoren der Schwerpunkt in der Landmaschinenwerkstatt Goos. Heute leitet Albert Goos den Betrieb.

sich schon zu dieser Zeit besonders auf gebrauchte Schlepper für den Forst- und Jagdeinsatz spezialisiert hat. Pro Jahr verkauft Albert Goos etwa 100 gebrauchte Traktoren, die in der eigenen Werkstatt zuvor technisch und optisch auf Vordermann gebracht werden. Außerdem ist er Vertragshändler für Case

IH und vertreibt neue Traktoren bis etwa 80 PS. „Unser Hauptkundenstamm liegt im Umkreis von etwa 200 Kilometer“, sagt der Firmeninhaber. Einzelne Maschinen liefert er mit dem eigenen Lkw aber im gesamten Bundesgebiet aus. Außerdem holt er defekte Schlepper ab und bringt diese repariert wieder zum Kunden.

Spielsachen für echte Männer

Die gebrauchten Traktoren kauft er von Privat aber auch anderen Händlern, mit denen er zum Teil schon langjährige Geschäftsbeziehungen hat. „Es wird zunehmend schwerer genügend Maschinen bis etwa 80 PS zu bekommen“, macht Goos die Erfahrung. Denn seit einigen Jahren stellt er einen regelrechten Boom beim Hobby Waldarbeit fest. „Die Arbeit in der Natur ist für viele ein Glücksgefühl und eine willkommene Abwechslung zum Arbeitsalltag in Büro oder Fabrik“, beschreibt der Landmaschinenmechaniker-Meister diese Entwicklung.

Alle Traktoren durchlaufen bei Goos eine umfassende Prüfung und wenn nötig führt er und sein Team die Reparaturen durch. Dazu gehört das Abdich-

ten von Motor, Getriebe und Hydraulik genauso wie eine neue Lackierung, neue Reifen oder ein neuer Fahrersitz. Mit der gesetzlichen Gewährleistungspflicht hat er keine Probleme. Schließlich zeigte er sich seine Kunden gegenüber schon lange vor deren Inkrafttreten Kulant und übernahm ein Jahr Gewähr für seine verkauften Schlepper. Denn, so sagt er: „Unsere Kunden wollen keine Ölsardinen, die den Hof verschmutzen, sondern technisch und optisch einwandfreie Produkte.“ Dies hat natürlich seinen Preis, der sich aber angesichts des fast neu-



Die Firma Goos bringt pro Jahr etwa 100 Gebrauchstraktoren wieder optisch und technisch auf Vordermann.



Fotos: Masur

Oben: Goos liefert die aufgearbeiteten Traktoren (Foto unten) mit seinem eigenen Lkw bundesweit aus.

wertigen Zustandes bezahlt macht. Wenn ein Kunde bei einem Fahrzeug der Marke Fendt um einen Preisnachlass verhandeln will, stößt er bei Albert Goos auf taube Ohren: „Das ist echte, deutsche Wertarbeit – und die Käufer wissen das – wenn dieser den Schlepper nicht kauft, kommt morgen ein anderer, der bereit ist das Geld zu zahlen.“ Schließlich sei für viele der Traktor ein Prestigeobjekt, bei dem der Preis eine Nebenrolle spiele.

Kommen Kunden auf den Hof, so gibt er diesen den Traktorschlüssel und lässt sie in Ruhe erst einmal selbst die Maschine begutachten und Probe fahren. „Es ist wichtig, dass man nicht von Anfang an daneben steht, so dass sich die Käufer selbst ein Bild von der Maschine machen und sich beraten können.“

Saisongeschäft Traktoren

Vom Handel mit Forsttechnik und Kleingeräten will der Gebrauchtmaschinenhändler nichts wissen: „Im Umkreis haben wir so viele Wettbewerber, die solche Dinge anbieten, so dass beim Verkauf finanziell kaum etwas übrig bleiben würde.“ Die Werkstatt mit ihm und einem zweiten Meister, zwei Gesellen und zwei Auszubildenden sei auch so gut ausgelastet. Besonders ist dies in der Zeit von Oktober bis Mai zu spüren. Da gehen die Waldbauern ihrem Hobby nach und kaufen auch Traktoren. Nach den Weihnachtstagen, wenn Fabrik- und Büroarbeiter zuhause sind, inseriert er groß in der Zeitung und während andere zuhause sind, öffnet er die Ausstellungshalle und berät oder verkauft fleißig. Außerdem nutzt er das Internet für einen eigenen Firmenauftritt und Gebrauchtmaschinenportale wie technikboerse.com um seine Produkte zu bewerben. Eine hohe Bedeutung hat die Mund zu Mund Propaganda bei Goos. Für die Flaute während der Sommermonate hat er sich ein weiteres Standbein aufgebaut. Er handelt mit Motorrädern und Quads.

Keine Konkurrenz aus Fernost

„Besonders beliebt sind Schlepper mit Allradantrieb und Frontlader“, macht

der Landmaschinenmechaniker die Erfahrung. Häufig kommt es deshalb vor, dass er einen Frontlader von Stoll nachrüstet. Aber auch kleinere Maschinen mit Hinterradantrieb sind gefragt, so dass diese nicht lange auf dem Hof stehen.

Angst vor Konkurrenz mit billigen Produkten aus Fernost hat der Fachmann nicht: „Die Qualität der Teile ist oft sehr minderwertig, die Ersatzteillogistik unzureichend und der Wiederverkaufswert gleich null.“ Albert Goos ist überzeugt, dass sich diese Hersteller in Deutschland nicht durchsetzen. „Ähnliches hatten wir schon vor Jahren. Damals kamen die Traktoren von Belarus, Zetor oder Torpedo, einem Deutz-Nachbau, sogar noch aus Europa. Heute sieht man diese nicht mehr.“ (fm)



In der Ausstellungshalle präsentieren sich die Traktoren wie neu. Die Käufer kommen mittlerweile aus dem gesamten Bundesgebiet.