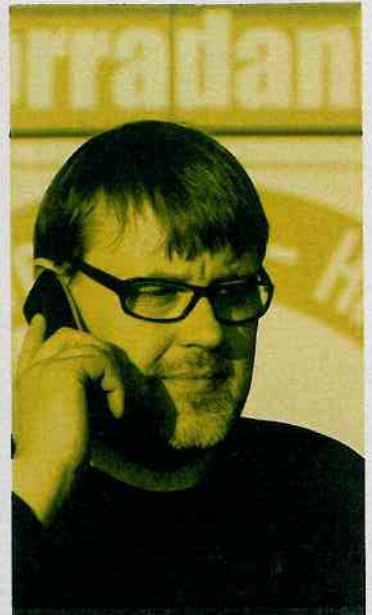




Nick, the Checker



Frank, the Boss

DIE PROFIS

„Kaufe alles“ – solche Versprechungen von gewerblichen Händlern finden sich regelmäßig in Anzeigenseiten. Wie diese Geschäfte mit Gebrauchsmaschinen funktionieren, wollte MOTORRAD genauer wissen und erlebte einen Tag an der Seite von echten Profi-Ankäufern.

Text und Fotos von
Thorsten Dentges

Bad Iburg im Osnabrücker Land, eine Siedlung mit Einfamilienhäusern, gepflasterten Spielstraßen, aufgeräumten Gärten. Nick Demann rollt mit einem Mercedes-Transporter auf die Auffahrt. Unter einem Carport steht eine Yamaha Drag Star 650 in Orange. Bevor Nick aussteigt, schaut er auf ein Blatt Papier: „Baujahr 2000, Kilometer 12 940, kein Unfall, Preisvorstellung 4300 Euro.“ Anbei der Ausdruck einer E-Mail an den Verkäufer mit dem Vermerk: „Leider können wir Ihnen nur einen marktüblichen Preis von 2950 Euro anbieten.“ Die Schwacke-Liste taxiert 3000 Euro. Ein Mann tritt aus der Haustür: der Besitzer der Gebrauchmaschine. Er wirkt gestresst. Schon am Telefon reagierte er gereizt auf Nicks Ankündigung, sich etwas zu verspäten. Bis dahin hatte Nick etwa 700 Kilometer hinter sich – große Einkaufsrunde durch halb Deutschland. Eine Auslieferung, fünf potenzielle Ankäufe, Start sieben Uhr morgens, kaum Pausen, jetzt ist es sechs Uhr abends. Ein normaler Arbeitstag im Leben eines professionellen Motorradankäufers.

Nick, 30 Jahre alt, über 1,90 Meter groß, ein Schrank von Mann, ist nicht gestresst. Dafür aber besorgt, dass dieser Ankauf in die Hose geht. Denn erstens stimmt die Chemie mit dem Anbieter nicht, und zweitens stimmen die Angaben nicht. Auf der rechten Seite stechen Schleifspuren an Spiegel, Lenker, Rasten und Auspuff ins Auge. Unfallfrei? Wer's glaubt. Außerdem aufgeblühte Aluflächen, rostige Kardanwelle, dilettantische Bohrlöcher

im Schalldämpfer. Der Profi sieht nach wenigen Sekunden: Hier muss ordentlich Hand angelegt werden, um den Cruiser wieder frisch zu machen. Der Anbieter beschwört aufgeregt, keinen Unfall gehabt zu haben und an den schlecht gepflegten Teilen sei der Vorbesitzer Schuld. Der hat das Motorrad aber nur kurz besessen und kaum 1000 Kilometer abgespult. Die Widersprüche häufen sich.

Szenenwechsel: Im Laden von „Ankauf-A30“, einem Gebrauchtmotorradhandel in Melle, direkt an der Autobahn, bewundert ein Vater mit seiner kecken Teenager-Tochter, beide in voller Bikermontur, eine strahlend weiße Drag Star. Das am Lenker baumelnde Preisschild wandert durch die Finger. 4900 Euro. Die Tochter peilt derweil ein klasse dastehendes Naked Bike an: „Oh Papa, die finde ich schön!“ Der Vater prüft das Preisschild: „5300 Euro, GSX 1400. Kenne ich gar nicht, sieht aber wirklich fein

aus“, wendet er sich an einen Verkäufer im Laden. Dieser wirbt für die bullige Maschine, erklärt den Unterschied zur Drag Star und macht die Maschine für eine Probefahrt startklar.

Währenddessen berichtet Frank Buermann, 43, Chef des Ladens und Arbeitgeber von Nick Demann, dem mobilen Ankäufer: „Die Masse macht's. Im Laden steht eine große Auswahl an guten Maschinen, aber an die musst du erst mal rankommen. Für Schrott und wenig attraktive Maschinen habe ich spezialisierte Händler, die mir auf Absprache die Dinger abnehmen.“ Von anderen Händlern kaufe er selbst aber auch einiges an – ganze Pakete bestehend aus mehreren Maschinen, die ansonsten deren Ladenräume blockieren würden. Typisch seien Markenhändler, zum Beispiel einheitlich dekorierte Harley-, Ducati- oder KTM-Stores, bei denen gebrauchte Fremdfabrikate aus Fernost als pfui gelten. Andere

„800 Euro Gewinn an jeder Maschine müssen sein“

Frank Buermann, Chef von „Ankauf-A30“, begann seinen Handel in einer Scheune



Probefahrt möglich: Im Laden von „Ankauf-A30“ macht ein Mitarbeiter die Gebrauchte zum Ausflug fertig



Einkaufsbummel: Am Samstag brummt das Geschäft. Die Vielfalt an Maschinen lockt Interessenten von weit her

Report: Motorrad-Ankäufer

Händler wiederum möchten zum Saisonstart ihre Kriegskasse füllen und deshalb alle Winterschläfer schnellstmöglich abstoßen. „Wie auch immer, alles geht über den Preis“, sagt Buermann.

In Bad Iburg unterbreitet Ankäufer Nick sein Angebot: 2400 Euro würde er für die angeranzte Drag Star geben, maximal 2500. Der Verkäufer wird laut: „Dein Chef hat mir mehr versprochen. Komm jetzt, keine Spielchen, mit mir nicht. Ich weiß nämlich, wie ihr tickt!“ Nick versucht ihm ruhig zu vermitteln, dass das höhere Angebot sich auf eine einwandfreie Gebrauchte bezieht, was hier ja nicht der Fall wäre. Wutentbrannt schiebt der Anbieter sein Motorrad weg, die Stimmung ist jetzt komplett im Eimer. Nick steigt in den Transporter, zündet sich eine Zigarette an und fährt ergebnislos von Hof.

„Kein guter Tag“, resümiert er. Hinten im Laderaum stehen nur zwei Maschinen, eine fahrtüchtige, aber etwas ramponierte Suzuki GS 500 E, die er am Vormittag für 580 Euro im Bergischen Land aufgetan hat und welche wohl mit minimalem Aufpreis weitergeschoben wird, sowie eine astrein gepflegte Honda CBF 600, die er für 3300 Euro in Gronau an der holländischen Grenze schießen konnte. Im Gegensatz zum Drag Star-Debakel funkten im Fall der Honda Anbieter und Ankäufer auf einer Wellenlänge. Als frisch gebackener Großvater offerierte der umgängliche Grenzbeamte die CBF im Namen der Tochter, die als junge Mutter Geld für eine Kinderzimmereinrichtung benötigt. Die Gebrauchte stand noch besser da, als in der E-Mail beschrieben. Keine Kratzer, alles geputzt, Papiere und Serviceheft picobello. Ankäufer Nick

schätzte sofort ein, dass dieses Motorrad im Laden auch für über vier Mille schnell weggeht. Solche Maschinen sind hochattraktiv. Für Ladenbesucher des „Ankauf-A30“, die nur rund die Hälfte vom Neupreis investieren müssen, und für Chef Buermann, der sie einfach nur mit Preisschild postieren muss und sonst mit dem Teil minimal Stress hat.

Der Verkäufer in Gronau lud zum Unterzeichnen des Kaufvertrags in die gute Stube und bot, sichtlich erleichtert, dass der Deal kurz und schmerzlos über die Bühne ging, ein Getränk an. Nach einem Plausch über die Schmuggelaktivitäten in der Gegend schüttelte er Nick lachend die Hand, und die Honda verschwand im Laderaum. „So muss es laufen“, erinnert sich Nick an den netten Handel ein paar Stunden zuvor. Er ist noch etwas zerknittert vom geplatzten Geschäft in Bad Iburg. Auf dem Heimweg plaudert er jedoch wieder munter drauf los: „Beim Besichtigungstermin

gehört etwas Weinen und Jammern zum Geschäft, aber man sollte nicht übertreiben.“ Den Job mache er nun schon seit zehn Jahren, und ihm gefalle es, permanent auf Achse zu sein – zum Glück sei aber nicht jede Tour so lang wie heute. Mit dem Transporter habe er allein in den vergangenen drei Jahren rund 350.000 Kilometer abgespult, jedes Jahr Hunderte von Gebrauchtmotoren besichtigt. In Deutschland rauf und runter, Holland, Belgien, Italien, aber südlich der Alpen, gäbe es viel Schrott, da lohne die weite Anfahrt kaum.

Ärgerlich sei, wenn Umwege entstehen durch Maschinen, die sich als Möhren herausstellten. Doppelter Mist, wenn auch noch die Verhandlungen scheitern – außer Spesen sei dann nichts gewesen. „Na ja, du hast alles dabei, von Jung bis Alt, Mann, Frau, Nette und Spinner“, berichtet der gelernte Brunnenbauer, „die alle gut einschätzen zu können, das macht mir Spaß.“

„Etwas Weinen und Jammern gehört zum Geschäft“

Nick Demann, seit zehn Jahren Profi-Ankäufer



Angefixt, aber keine fixe Kunden – Vater und Tochter lassen sich bei der Suche nach einer passenden Maschine viel Zeit



30 Meter hoher Werbeturm, kaum zu übersehen. Je mehr angebotene Maschinen, desto besser für das Geschäft

Wobei: „Menschen gut einzuschätzen“ bedeutet für einen Profi-Ankäufer, Mittel und Wege zu finden, die Gebrauchte zum günstigsten Preis herauszuleiern. Nick erzählt weiter: „Manchmal musst du einfach stehen bleiben und stumm abwarten, so lange, bis der Verkäufer reagiert. Das kann schon mal ein paar Minuten dauern. Viele Verkäufer halten das gar nicht aus und gehen schon von allein mit dem Preis runter.“

Bei den Verhandlungen um eine Suzuki Intruder 800 in Ibbenbüren oder eine Honda CBF 1000 in Wuppertal am Nachmittag funktionierte diese Strategie nicht. Die Anbieter hatten klare Preisvorstellungen und außerdem keinen Druck, das Motorrad loszuschlagen. Recht gelassen ließen sie Nick abblitzen mit dem Hinweis, sie würden ihre Maschinen dann doch lieber in die Zeitung setzen. „Viele wundern sich später, wie viele Nerven so etwas kosten kann“, erklärt Nick. Teure Annoncen schalten, Termine mit Interessenten ausmachen, dann häufig versetzt werden, aufdringliche Was-ist-letzter-Preis-Anfrager abwimmeln und, und, und.

Allerdings geben Profis wie Frank und Nick auch zu, dass durch Internet-Plattformen wie mobile.de oder motoscout24.de der Ankauf-Markt für sie schwieriger geworden sei, weil gerade jüngere Besitzer ihre Gebrauchte lieber selbst ins Netz einstellen. Zwar gäbe es nach wie vor genügend Leute, denen ein schneller und reibungsloser Ablauf lieber sei als ein paar Hunderter mehr in der Tasche. Nick: „Das sind häufig Ärzte, Anwälte und andere Betuchtere, die in der Freizeit keine Lust auf den Kontakt mit fremden Menschen haben.“ Aber denjenigen, die sich schon

intensiv mit dem Gebrauchtmarkt via Internet beschäftigt hätten, sei preislich schwer beizukommen.

„800 Euro Gewinn an jeder Maschine müssen sein“, erklärt Frank Buermann. Rund 200 Euro gehen dann für Steuern weg, anteilig muss er die Lohnkosten für drei Festangestellte und zwei Freie einrechnen, genau wie die Hallenmiete, Kosten für Werbung (allein schon rund 8000 Euro pro Monat), Büro, Transporter, Sprit, und als Händler unterliegt er der Gewährleistungspflicht. Dementsprechend steht er bei technisch faulen Eiern finanziell gerade. Und da ein Gebrauchthandel keine Wohltätigkeitsorganisation ist, geht es bei einem Wirtschaftsunternehmen um maximalen Gewinn. „Na klar, es geht um Geld“, so sehen es auch die Ankäufer. Nick: „Die Leute müssen manchmal schweren Herzens ihr Motorrad wegtun, weil sie jeden Euro brauchen. Und dann komme ich und verhandle noch rum. Natürlich bin ich in dem Moment der Arsch der Nation.“ Er zündet sich eine Kippe an und ist froh über seinen Feierabend.

In Melle rauschen auf der A 30 weiterhin die Autos an Frank Buermanns Werbeturm vorbei („Wir kaufen hier Motorräder – Von Top... bis Schrott...“). Vater und Tochter sind auf ihrer 125er schon längst vom Hof gefahren, sie wollten noch weiter zu einem anderen Händler und schauen, was der so zu bieten hat. Die weiße Drag Star und die GSX 1400 fanden kurze Zeit später andere Käufer.

WWW.MOTORRADONLINE.DE

Weitere Tipps zum Gebrauchtkauf unter www.motorradonline.de/gebrauchtcheck

8 TIPPS

VOM PROFI:

ANKAUFEN – So klappt's am besten

1. Steht eine Maschine schon seit Wochen in den Anzeigen, und laut Anbieter waren schon viele Interessenten da, die „zwar noch überlegen, aber eigentlich schon gekauft haben“, kann man sich weitere Mühen sparen – die Flop-Wahrscheinlichkeit liegt bei annähernd hundert Prozent.
2. Trotzdem mutig sein bei „abgehängenen“ Angeboten! Wenn aufgrund eines offensichtlich zu hohen Preises Interessenten bisher fern geblieben sind, einfach per Mail oder Anruf seine persönliche – ruhig etwas freche – Preisvorstellung nett und höflich unterbreiten. Erstaunlich, wie die Hunderter purzeln können. Fragen kostet nichts!
3. Mit jedem Kilometer zum Objekt der Begierde steigt der Erfolgsdruck. Daumenregel: Spontan lohnt eine Besichtigung nur bei Anfahrten unter 50 Kilometern.
4. Besichtigung, Teil 2: Im Vorfeld genau sondieren, ob sich eine längere Anfahrt wirklich lohnt. Dazu unbedingt genaue Infos anfordern. Das können zum Beispiel hochauflösende Detailbilder oder Kopien von Fahrzeugpapieren, Werkstattrechnungen oder TÜV-Berichten sein, die sich ohne großen Aufwand per E-Mail (jpg- oder pdf-Formate) zuschicken lassen. Im Idealfall zwei oder sogar drei Besichtigungen auf einen Tag legen.
5. Zeit einplanen. Am besten mit dem Anbieter vorher gut absprechen und etwaige Verspätungen früh genug mitteilen. Und nicht kirre machen lassen, wenn der Verkäufer zur Eile drängt – er hat ganz sicher genügend Zeit, schließlich will er das Motorrad ja loswerden!
6. Per „Du“ sein. Unter Motorradfahrern nach wie vor angemessen, auch, wenn man sich fremd ist. Bei Verhandlungen geht es per Du für beide Seiten deutlich entspannter zu. Klebrig und allzu jovial sollte man allerdings nicht auftreten.
7. Ambiente checken, denn daraus lassen sich schon viele Rückschlüsse auf die Gebrauchmaschine ziehen. Steht das Motorrad neben einem Schutthaufen, schieft an die Laterne gelehnt oder in hinterster Schuppenhecke? Schlecht. Oder aber blank geputzt und beleuchtet wie ein Schrein in der Garage? Gut. Ist es zu nah an einer Wand geparkt, sollte man es zumindest so umstellen können, dass eine Rundum-Begehung (bei Tageslicht!) möglich ist.
8. Goldene Regel: Es besteht keine Kaufpflicht! Also emotional lösen und nur dann zuschlagen, wenn die Maschine einwandfrei dasteht und die eigene, vorab festgelegte Preisobergrenze nicht um einen Euro überschritten wird. Im Zweifel das Motorrad lieber stehen lassen – es ist kein herrenloses Heimtier, das man schweren Herzens zurücklässt. Andere gute Angebote kommen bestimmt.



Geld auf den Tisch: Nach erfolgreichem Deal bekommt der Kunde den Kaufpreis bar auf die Kralle. Ein reibungsloser Ablauf ist Nick wichtig