

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

JAK ZARABIAĆ NA KUPNIE I SPRZEDAŻY CIĄGNIKÓW ORAZ MASZYN ROLNICZYCH

Jak oceniać stan techniczny, dokumentację,
koszty napraw i sezonowy popyt na maszyny



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Wybór właściwego segmentu rynku	8
Rozdział 2 - Jak wyszukiwać okazje i odróżniać cenę niską od dobrej	12
Rozdział 3 - Oględziny ciągnika przed zakupem	16
Rozdział 4 - Jak oceniać maszyny rolnicze i elementy robocze.....	19
Rozdział 5 - Dokumentacja, pochodzenie i zgodność maszyny	23
Rozdział 6 - Jak kalkulować naprawy i maksymalną cenę zakupu	27
Rozdział 7 - Transport, załadunek i bezpieczne przejęcie maszyny	31
Rozdział 8 - Naprawy, serwis i ulepszenia, które zwiększają wartość	34
Rozdział 9 - Sezonowość popytu i właściwy moment sprzedaży	38
Rozdział 10 - Wycena maszyny i ustalanie ceny sprzedaży	42
Rozdział 11 - Ogłoszenie, zdjęcia i prezentacja maszyny	46
Rozdział 12 - Kontakt z kupującym, oględziny i negocjacje	49
Rozdział 13 - Finalizacja sprzedaży, płatność i przekazanie maszyny	53
Rozdział 14 - Magazynowanie, zabezpieczenie i kontrola zapasu	56
Rozdział 15 - Zarządzanie ryzykiem i ochrona kapitału.....	59

Rozdział 16 - Budowanie powtarzalnego systemu zakupów i sprzedaży	62
Rozdział 17 - Skalowanie handlu i rozwijanie sieci dostawców	65
Rozdział 18 - Najczęstsze błędy i analiza nieudanych transakcji	68
Rozdział 19 - Reputacja, relacje i przewaga długoterminowa	71
Rozdział 20 - Od pierwszej transakcji do powtarzalnego modelu działania.....	74

INTRO

Flipping ciągników i maszyn rolniczych różni się od handlu samochodami, elektroniką czy narzędziami przede wszystkim skalą pojedynczej decyzji. Jedna dobra transakcja może mieć większy potencjał niż sprzedaż wielu drobniejszych przedmiotów, ale jeden poważny błąd również może pochłonąć znaczną część budżetu. W tej branży nie wystarczy znaleźć maszyny wystawionej taniej od podobnych ofert. Trzeba wiedzieć, dlaczego jest tania, ile rzeczywiście będzie kosztowało doprowadzenie jej do stanu atrakcyjnego dla kupującego oraz czy istnieje wystarczająco duży rynek, aby sprzedać ją bez wielomiesięcznego zamrażania kapitału.

Maszyna rolnicza jest narzędziem pracy, dlatego kupujący patrzy na nią inaczej niż klient wybierający samochód osobowy. Wygląd ma znaczenie, ale ważniejsze są zdolność do wykonywania konkretnego zadania, historia użytkowania, kompletność, dostępność części, kompatybilność z posiadanym gospodarstwem i przewidywalność dalszej eksploatacji. Rolnik może zaakceptować zarysowania, wyblakły lakier czy zużyte elementy wnętrza kabiny, a jednocześnie odrzucić maszynę z niejasnym stanem hydrauliki, problemami ze skrzynią biegów albo brakującą dokumentacją. Sprzedający powinien więc inwestować przede wszystkim w poprawę rzeczywistej wartości użytkowej i wiarygodności oferty, a nie w kosmetykę mającą odwracać uwagę od problemów.

Rynek obejmuje znacznie więcej niż same ciągniki. Można handlować ładowaczami, prasami, kosiarkami, rozsiewaczami, opryskiwaczami, agregatami uprawowymi, pługami, przyczepami, siewnikami, maszynami zielonkowymi

i wieloma typami specjalistycznego sprzętu. Każda grupa ma własne punkty krytyczne, sezon sprzedażowy, sposób transportu i typowego klienta. Początkujący sprzedawca nie powinien próbować znać wszystkiego jednocześnie. Znacznie bezpieczniej jest zacząć od kilku kategorii, nauczyć się ich typowych wad, sposobów wyceny i zachowania cen, a dopiero później poszerzać zakres działalności.

Najważniejszą umiejętnością w tej książce będzie odróżnianie maszyny taniej od maszyny niedowartościowanej. Tania maszyna może wymagać naprawy wartej dużą część jej wartości, mieć nietypową konfigurację, brakować jej kluczowego wyposażenia albo być trudna do odsprzedaży w danym regionie. Maszyna niedowartościowana to sprzęt, którego problem jest możliwy do zrozumienia i rozsądnego skalkulowania, podczas gdy cena zakupu pozostawia wystarczający margines na transport, diagnostykę, części, profesjonalne naprawy, przygotowanie sprzedażowe i ryzyko nieprzewidzianych kosztów. To właśnie ta różnica będzie fundamentem większości dobrych decyzji zakupowych.

Oględziny przed zakupem powinny być procesem, a nie spontanicznym spacerem wokół maszyny. W przypadku ciągnika znaczenie mogą mieć między innymi rozruch, praca silnika, skrzynia biegów, układ napędowy, hydraulika, podnośnik, wał odbioru mocy, układ kierowniczy, hamulce, ogumienie, elektronika, szczelność oraz zgodność rzeczywistego wyposażenia z opisem. W maszynach towarzyszących lista kontrolna będzie inna i może obejmować ramę, łożyska, przekładnie, wały, elementy robocze, przewody hydrauliczne, mechanizmy składania, aparaty wysiewające albo układy sterujące. Sprzedawca może wykonywać bezpieczne oględziny i podstawowe testy

użytkowe, ale diagnostykę wymagającą specjalistycznych narzędzi oraz naprawy układów stwarzających zagrożenie powinien pozostawiać osobom posiadającym odpowiednie kwalifikacje.

Dokumentacja jest częścią wartości maszyny. Numer identyfikacyjny, dowód pochodzenia, dokumenty własności, instrukcje, książki serwisowe, faktury za naprawy, wykaz wykonanych prac i dokumentacja wyposażenia mogą znacząco ułatwić zarówno ocenę zakupu, jak i późniejszą sprzedaż. Brak dokumentów nie zawsze oznacza problem dyskwalifikujący, ale powinien zwiększać ostrożność i wpływać na wycenę ryzyka. Nigdy nie warto kupować sprzętu tylko dlatego, że cena wygląda wyjątkowo atrakcyjnie, jeżeli sprzedający nie potrafi przekonująco wykazać prawa do jego sprzedaży lub podstawowych informacji o jego pochodzeniu.

Koszt naprawy trzeba traktować szerzej niż cenę części. Do rachunku mogą wejść diagnostyka, robocizna, transport do warsztatu, materiały eksploatacyjne, oczekiwanie na części, praca podwykonawcy oraz dodatkowe usterki ujawnione po rozpoczęciu naprawy. Dlatego kalkulacja nie powinna opierać się na założeniu, że wszystko uda się zrobić samodzielnie i najtańszą możliwą metodą. W przypadku układów hamulcowych, hydraulicznych, elektrycznych, napędowych i innych elementów mogących wpływać na bezpieczeństwo niewłaściwa naprawa może stworzyć znacznie większy problem niż sama strata finansowa. Rolą flipera jest prawidłowo rozpoznać granicę pomiędzy prostym przygotowaniem maszyny a pracą, która powinna zostać powierzona fachowcowi.

Istotną częścią strategii jest sezonowość. Popyt na określony sprzęt często rośnie wtedy, gdy kupujący

zaczynają przygotowywać się do konkretnych prac polowych, a nie dopiero wtedy, gdy maszyna jest pilnie potrzebna. Kosiarka, prasa, siewnik czy rozsiewacz mogą mieć zupełnie inne okno sprzedażowe, a niektóre maszyny łatwiej kupować poza sezonem niż w okresie największego zainteresowania. Nie oznacza to jednak, że każdą okazję należy przechowywać przez wiele miesięcy. Koszt kapitału, powierzchni, zabezpieczenia sprzętu i ryzyko dalszego pogorszenia stanu muszą być częścią decyzji o tym, czy warto czekać na lepszy moment sprzedaży.

Przed zakupem warto umieć odpowiedzieć na kilka podstawowych pytań: - Kto jest najbardziej prawdopodobnym kolejnym nabywcą tej maszyny? - Jakie zastosowanie będzie dla niego najważniejsze? - Jakie wady mogą całkowicie zablokować sprzedaż? - Jakich kosztów nie jestem jeszcze w stanie dokładnie oszacować? - Czy części i serwis są realnie dostępne? - Ile może kosztować transport w obu kierunkach? - Jak długo rozsądnie mogę trzymać tę maszynę? - Jaka cena sprzedaży jest realistyczna bez zakładania idealnego scenariusza?

Dobra oferta sprzedażowa powinna ograniczać niepewność kupującego. Warto pokazać maszynę z różnych stron, sfotografować elementy robocze, ogumienie, kabinę, zaczepy, złącza, miejsca typowego zużycia oraz oznaczenia potrzebne do poprawnej identyfikacji modelu i wyposażenia. Opis powinien jasno rozdzielać to, co zostało sprawdzone, od tego, czego sprzedający nie potrafi potwierdzić. Jeżeli istnieje znana wada, należy ją ujawnić zamiast liczyć, że kupujący jej nie zauważy. W długim okresie reputacja osoby sprzedającej uczciwie opisane maszyny może mieć większą wartość niż dodatkowy zarobek osiągnięty przez przemilczenie jednego problemu.

Ta książka prowadzi przez cały proces od wyboru specjalizacji i wyszukiwania okazji, przez oględziny, dokumentację, kalkulację kosztów, transport, przygotowanie techniczne i kosmetyczne, aż po wycenę, tworzenie ogłoszenia, negocjacje i sprzedaż. Kolejne rozdziały będą koncentrowały się nie na teorii handlu, ale na decyzjach, które trzeba podejmować przy rzeczywistej maszynie i rzeczywistej ofercie. Celem nie jest znalezienie sposobu na kupowanie każdego taniego ciągnika, lecz zbudowanie systemu pozwalającego szybko odrzucać złe transakcje i dokładniej analizować te, które mają sens. W flippingu maszyn rolniczych pieniądze często zarabia się nie wtedy, gdy sprzedaje się sprzęt, ale kilka dni lub tygodni wcześniej, gdy podejmuje się właściwą decyzję o jego zakupie.

Rozdział 1 - Wybór właściwego segmentu rynku

Rynek ciągników i maszyn rolniczych jest zbyt szeroki, aby początkujący sprzedawca skutecznie analizował każdą kategorię jednocześnie. Inaczej wycenia się prostą maszynę mechaniczną, inaczej starszy ciągnik, a jeszcze inaczej nowoczesny sprzęt z rozbudowaną elektroniką i hydrauliką. Dobrym początkiem jest wybranie jednego lub dwóch segmentów, które można obserwować regularnie i zrozumieć ich typowe problemy. Dzięki temu łatwiej rozpoznać, czy konkretna oferta jest rzeczywiście atrakcyjna, czy tylko wygląda tanio na tle przypadkowo dobranych ogłoszeń.

Najprostszy segment nie zawsze oznacza najtańszy sprzęt, lecz taki, którego stan można stosunkowo łatwo ocenić. Maszyny z prostą konstrukcją mechaniczną mają często mniej ukrytych systemów, których awaria może radykalnie zmienić ekonomikę transakcji. Pługi, część agregatów uprawowych, proste przyczepy czy niektóre kosiarki pozwalają początkującemu skupić się na stanie ramy, elementów roboczych, łożysk, przekładni i kompletności. W przypadku ciągnika liczba potencjalnie kosztownych układów jest większa, dlatego wymaga on szerszej wiedzy oraz większego marginesu bezpieczeństwa w kalkulacji.

Wybierając kategorię, trzeba patrzeć nie tylko na łatwość zakupu, lecz także na liczbę potencjalnych kupujących. Popularna maszyna o typowej szerokości roboczej, mocy lub sposobie zaczepiania może mieć większy rynek niż sprzęt bardzo specjalistyczny. Wąska nisza bywa atrakcyjna, jeśli sprzedawca dobrze zna klientów i potrafi do nich dotrzeć, ale dla początkującego oznacza zwykle dłuższy czas sprzedaży.

Sprzęt musi więc być analizowany nie tylko pod kątem wartości technicznej, ale również płynności rynku.

Dobrym kryterium wyboru segmentu jest powtarzalność. Jeżeli podobne maszyny pojawiają się regularnie w ogłoszeniach, łatwiej zauważyć różnice cenowe, wyposażeniowe i jakościowe. Po pewnym czasie można rozpoznać, jakie konfiguracje sprzedają się szybko, które wersje są mniej poszukiwane i jakie wady pojawiają się najczęściej. Wiedza tego rodzaju jest znacznie cenniejsza niż pojedyncza informacja o tym, za ile ktoś wystawił jedną maszynę.

Warto również analizować logistykę danego segmentu. Niewielki rozsiewacz, pług lub maszyna zawieszana może być znacznie prostsza do odebrania i magazynowania niż duży kombajn, przyczepa czy szeroki agregat. Im większy sprzęt, tym bardziej transport wpływa na całkowity koszt zakupu i późniejszej sprzedaży. Jeśli nie masz własnego bezpiecznego sposobu przewozu, przed zakupem powinieneś wiedzieć, kto może zrealizować transport i jak jego koszt wpłynie na maksymalną cenę zakupu.

Kolejnym kryterium jest dostępność części i fachowej obsługi. Nawet atrakcyjnie wyceniona maszyna może być złym zakupem, jeśli podstawowe części są trudno dostępne albo diagnostyka wymaga rzadkiego wyposażenia serwisowego. Warto sprawdzać, czy w rozsądnej odległości działają warsztaty znające dany typ sprzętu oraz czy najczęściej zużywające się elementy można normalnie zamówić. Nie trzeba samodzielnie wykonywać skomplikowanych napraw, ale trzeba umieć oszacować, czy ich wykonanie jest realne.

Przy wyborze segmentu trzeba także zdecydować, jakiego rodzaju poprawę wartości zamierzasz oferować. W jednym

przypadku może to być głównie dokładne czyszczenie, kompletowanie brakujących elementów i uczciwa dokumentacja stanu. W innym potrzebna będzie wymiana typowych części eksploatacyjnych przez odpowiednią osobę, usunięcie wycieków lub naprawa zużytych mechanizmów. Strategia powinna opierać się na pracach, które można przewidzieć i kontrolować, a nie na zakupie przypadkowych maszyn z nadzieją, że poważne problemy okażą się tanie.

Nie należy automatycznie wybierać segmentu, w którym ceny jednostkowe są najwyższe. Duży obrót na jednej transakcji może wyglądać atrakcyjnie, ale jednocześnie zwiększa koncentrację ryzyka. Jeśli większość dostępnego kapitału zostanie zamrożona w jednej maszynie, opóźniona sprzedaż lub kosztowna usterka może zatrzymać kolejne zakupy. Lepszy segment to taki, w którym poziom ryzyka odpowiada posiadanemu budżetowi, wiedzy, możliwościom transportowym i zapleczu.

Przed podjęciem decyzji warto przez pewien czas prowadzić własną bazę obserwowanych ofert. Zapisuj model, rocznik jeśli jest wiarygodnie podany, wyposażenie, deklarowany stan, cenę, lokalizację i datę publikacji. Zwracaj uwagę na to, które ogłoszenia szybko znikają, które wracają z niższą ceną i jakie cechy powtarzają się w maszynach długo pozostających na rynku. Taka obserwacja nie daje pewności co do rzeczywistej ceny transakcyjnej, ale pomaga zrozumieć relacje między konfiguracją, stanem i oczekiwaniami sprzedających.

Najlepsza pierwsza specjalizacja to zwykle segment wystarczająco prosty, popularny i lokalnie dostępny. Powinieneś znać typowego kupującego, podstawowe punkty kontrolne, realne problemy transportowe i najważniejsze