

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

# JAK ZARABIAĆ NA KUPNIE, NAPRAWIE I SPRZEDAŻY SPRZĘTU OGRODOWEGO

Jak tanio kupować **kosiarki, podkaszarki i inne**  
urządzenia, **usuwać typowe usterki**  
i **sprzedawać w sezonie**



# JACK FLIPWELL

# SPIS TREŚCI

|                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| INTRO .....                                                                                 | 1   |
| Rozdział 1 - Jak działa rynek używanego sprzętu<br>ogrodowego .....                         | 20  |
| Rozdział 2 - Co kupować, a czego unikać .....                                               | 30  |
| Rozdział 3 - Sezonowość i najlepszy moment na zakup oraz<br>sprzedaż .....                  | 43  |
| Rozdział 4 - Gdzie szukać okazji.....                                                       | 55  |
| Rozdział 5 - Jak analizować ogłoszenie przed kontaktem ze<br>sprzedającym .....             | 70  |
| Rozdział 6 - Inspekcja sprzętu przed zakupem .....                                          | 85  |
| Rozdział 7 - Negocjowanie ceny i ustalanie maksymalnego<br>budżetu.....                     | 103 |
| Rozdział 8 - Kosiarki elektryczne i podstawowe urządzenia<br>sieciowe.....                  | 116 |
| Rozdział 9 - Sprzęt akumulatorowy i ocena baterii .....                                     | 134 |
| Rozdział 10 - Kosiarki i urządzenia spalinowe.....                                          | 149 |
| Rozdział 11 - Podkaszarki, kosy, dmuchawy i mniejsze<br>urządzenia .....                    | 173 |
| Rozdział 12 - Wertykulatory, glebogryzarki, rozdrabniacze i<br>sprzęt specjalistyczny ..... | 189 |
| Rozdział 13 - Czyszczenie, konserwacja i bezpieczne<br>przygotowanie do sprzedaży .....     | 212 |
| Rozdział 14 - Drobne naprawy, części i decyzja: naprawiać<br>czy odpuścić .....             | 233 |
| Rozdział 15 - Kalkulacja pełnego kosztu i realnej marży ...                                 | 260 |

|                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------|-----|
| Rozdział 16 - Zdjęcia, opis i przygotowanie skutecznego ogłoszenia ..... | 279 |
| Rozdział 17 - Wycena i strategia sprzedaży lokalnej.....                 | 305 |
| Rozdział 18 - Magazynowanie, transport i zarządzanie zapasem .....       | 325 |
| Rozdział 19 - Błędy, reklamacje, ryzyko i nieudane flipy.                | 355 |
| Rozdział 20 - Jak zbudować powtarzalny biznes na sprzęcie ogrodowym..... | 373 |

# INTRO

Sprzęt ogrodowy jest jedną z tych kategorii rynku wtórnego, w których brud, brak podstawowej konserwacji i niewielka usterka potrafią całkowicie zmienić postrzeganą wartość przedmiotu. Kosiarka, która nie chce uruchomić się po zimie, może zostać wystawiona jako "uszkodzona", mimo że problem czasem wynika z podstawowych zaniedbań eksploatacyjnych. Podkaszarka z zabrudzoną głowicą, tępy nóż, zapchany kosz, stare paliwo, wyczerpany akumulator albo uszkodzony przewód sprawiają, że właściciel przestaje widzieć w urządzeniu narzędzie, a zaczyna widzieć problem. Dla osoby zajmującej się flippingiem właśnie w tej różnicy między problemem sprzedającego a użytecznym sprzętem dla kolejnego właściciela może powstawać marża.

Nie oznacza to jednak, że każdy niesprawny sprzęt ogrodowy jest okazją. W tej kategorii wyjątkowo łatwo kupić urządzenie, którego naprawa będzie droższa niż jego późniejsza wartość. Silnik może mieć poważne zużycie mechaniczne, przekładnia może być uszkodzona, korpus skorodowany, akumulator zużyty, elektronika zalana, a części zamienne niedostępne. Czasem największym błędem początkującego nie jest zła naprawa, lecz sam zakup urządzenia, którego od początku nie należało kupować.

Ta książka pokazuje flipping sprzętu ogrodowego jako proces biznesowy, a nie serię przypadkowych napraw. Najważniejsze jest nie to, czy potrafisz rozebrać kosiarkę na części, ale czy potrafisz kupić właściwy egzemplarz po odpowiedniej cenie, szybko zdiagnozować jego stan, określić maksymalny koszt przygotowania, wykonać tylko ekonomicznie uzasadnione prace i sprzedać urządzenie w momencie, gdy rynek rzeczywiście go potrzebuje.

W praktyce oznacza to połączenie kilku umiejętności: wyszukiwania ofert, negocjacji, oceny stanu technicznego, podstawowego czyszczenia i konserwacji, kalkulacji kosztów, fotografii sprzedażowej, tworzenia ogłoszeń oraz odpowiedniego zarządzania sezonem. Nie musisz być zawodowym mechanikiem. Musisz natomiast wiedzieć, gdzie kończy się bezpieczna obsługa wykonywana przez sprzedawcę, a zaczynają naprawy wymagające kwalifikacji, odpowiednich narzędzi albo serwisu.

## Dlaczego sprzęt ogrodowy nadaje się do flippingu

Rynek sprzętu ogrodowego ma kilka cech szczególnie interesujących z punktu widzenia odsprzedaży. Po pierwsze, wiele urządzeń jest użytkowanych intensywnie tylko przez część roku. Po drugie, są to produkty, które szybko się brudzą i przez to wizualnie starzeją znacznie szybciej niż faktycznie. Po trzecie, właściciele często odkładają podstawową konserwację do momentu, w którym urządzenie przestaje działać tak jak wcześniej.

Dochodzi do tego problem przechowywania. Kosiarki, wertykulatory, glebogryzarki, rozdrabniacze i inne większe urządzenia zajmują miejsce. Jeżeli właściciel kupi nowy model, przeprowadza się, likwiduje działkę albo po prostu przestaje korzystać z ogrodu, stary sprzęt może bardzo szybko stać się niepotrzebnym gabarytem. Sprzedający bywa wtedy bardziej zainteresowany odzyskaniem miejsca niż osiągnięciem najwyższej możliwej ceny.

Właśnie dlatego w tej kategorii często warto patrzeć nie tylko na sam przedmiot, ale również na motywację sprzedającego. Ogłoszenie z dopiskiem "nie sprawdzałem", "stała dwa lata", "nie odpala po zimie", "do wyczyszczenia", "brak czasu na naprawę" albo "odbiór jak najszybciej" może

oznaczają okazję. Może jednak również oznaczać poważną usterkę. Flipper zarabia wtedy, gdy potrafi odróżnić jedno od drugiego przed wydaniem pieniędzy.

## Na czym naprawdę powstaje wartość

W flippingu sprzętu ogrodowego wartość rzadko powstaje dzięki jednej spektakularnej naprawie. Częściej jest rezultatem kilku małych działań wykonanych we właściwej kolejności. Dokładne czyszczenie, usunięcie resztek trawy, poprawne zamontowanie elementów, wymiana łatwo dostępnego materiału eksploatacyjnego, naładowanie akumulatora, prawidłowe ustawienie mechanizmu, sprawdzenie funkcji i przygotowanie dobrych zdjęć mogą zmienić sposób, w jaki kupujący postrzega urządzenie.

Ważne jest jednak, aby nie pomylić poprawy prezentacji z maskowaniem wad. Sprzęt powinien być sprzedawany zgodnie z jego rzeczywistym stanem. Jeżeli napęd czasem się ślizga, obudowa jest pęknięta, akumulator ma wyraźnie ograniczoną wydajność albo urządzenie wymaga dalszego serwisu, kupujący powinien otrzymać tę informację przed transakcją.

Długoterminowo największą wartością flippera jest reputacja. Jedna sprzedaż może dać dobry wynik finansowy, ale biznes powstaje dopiero wtedy, gdy proces można powtarzać bez tworzenia coraz większej liczby problemów, reklamacji i niezadowolonych klientów.

## Najważniejszy etap następuje przed zakupem

Początkujący bardzo często zaczyna kalkulować dopiero po odebraniu urządzenia. To za późno. Większość wyniku finansowego transakcji zostaje przesądzona w chwili zakupu. Przed wyjazdem po sprzęt powinniśmy wiedzieć

przynajmniej, jaki jest orientacyjny poziom cen podobnych sprawnych egzemplarzy, jakie są typowe słabe punkty danego rodzaju urządzenia, ile może kosztować podstawowe przygotowanie i jaka jest najwyższa cena, przy której transakcja nadal ma ekonomiczny sens. Nie chodzi o stworzenie idealnej wyceny co do złotówki. Chodzi o ustalenie granicy, której nie przekraczasz pod wpływem emocji.

W tej książce będziemy często wracać do prostego sposobu myślenia: realistyczna cena sprzedaży - wszystkie koszty - rezerwa na ryzyko = maksymalny budżet zakupu. Jeżeli podobny sprawny sprzęt jest oferowany za określoną kwotę, nie oznacza to jeszcze, że właśnie tyle otrzymasz. Cena z ogłoszenia nie jest równoznaczna z ceną faktycznej transakcji. Dlatego kalkulacje należy budować konserwatywnie i zostawiać miejsce na negocjację, niespodziewane wydatki oraz czas przechowywania.

## Sezon jest częścią produktu

Sprzęt ogrodowy jest mocno związany z momentem, w którym klient zaczyna go potrzebować. Kosiarka znajdująca kupca szybko podczas okresu intensywnego wzrostu trawy może być znacznie trudniejsza do sprzedaży, kiedy większość osób kończy już prace ogrodowe. Podobnie wertykulator, dmuchawa do liści, odśnieżarka czy rozdrabniacz mają własne okresy zwiększonego zainteresowania.

Nie oznacza to, że powinienś kupować wyłącznie w szczycie popytu. Często może być dokładnie odwrotnie. Sprzęt kupiony poza sezonem może kosztować mniej, ale wymaga miejsca do przechowywania i zamraża kapitał. To

sprawa, że sezonowość trzeba traktować nie jako ciekawostkę, lecz jako element kalkulacji.

Dobra transakcja może więc mieć dwa źródła przewagi. Pierwszym jest poprawa fizycznego stanu urządzenia. Drugim jest przesunięcie produktu z momentu, w którym mało osób chce go kupić, do momentu, w którym potrzebuje go znacznie więcej potencjalnych klientów.

Nie wszystkie urządzenia są równie dobre na początek

Najprostszy sprzęt nie zawsze daje największy zysk, ale często daje najlepszą możliwość nauczenia się procesu. Podstawowa kosiarka elektryczna może być łatwiejsza do sprawdzenia niż skomplikowany model spalinowy z napędem. Prosta podkaszarka może pozwolić przećwiczyć zakup, czyszczenie, testowanie, fotografowanie i sprzedaż przy mniejszym ryzyku kapitałowym.

Z czasem można przechodzić do bardziej wartościowych urządzeń. Kosiarki spalinowe, urządzenia akumulatorowe, wertykulatory, glebogryzarki, myjki, rozdrabniacze czy urządzenia profesjonalne mogą oferować większe możliwości, ale wymagają również lepszej diagnostyki. Wraz ze wzrostem potencjalnej marży rośnie koszt błędnej oceny.

Szczególnie ostrożnie należy podchodzić do urządzeń, w których głównym źródłem wartości jest drogi akumulator, elektronika sterująca, silnik spalinowy w nieznanym stanie albo skomplikowany układ napędowy. Niska cena zakupu nie daje przewagi, jeśli najważniejszy komponent okaże się zużyty.

## Spalinowe, elektryczne i akumulatorowe to trzy różne światy

Nie warto traktować całej kategorii sprzętu ogrodowego jako jednego rynku technicznego. Urządzenia sieciowe, akumulatorowe i spalinowe mają zupełnie inne zestawy typowych problemów. W sprzęcie elektrycznym istotne są między innymi przewód, wtyczka, przełączniki, zabezpieczenia, silnik i elementy mechaniczne. W urządzeniach akumulatorowych kluczowa staje się kondycja baterii, zgodność ładowarki, styki, system zarządzania energią oraz elektronika urządzenia. W maszynach spalinowych dochodzą układ paliwowy, filtracja, zapłon, smarowanie i mechaniczny stan silnika.

Nie oznacza to, że flipper powinien samodzielnie naprawiać każdy z tych elementów. Wręcz przeciwnie. Jedną z najważniejszych umiejętności jest wiedza, kiedy zatrzymać diagnostykę i przekazać urządzenie osobie z odpowiednimi kwalifikacjami.

## Granica między przygotowaniem a naprawą

Czyszczenie obudowy, usuwanie resztek roślinnych, wymiana łatwo dostępnych elementów eksploatacyjnych zgodnie z instrukcją producenta czy prawidłowy montaż akcesoriów to zupełnie inna kategoria działań niż ingerencja w instalację elektryczną, akumulator, układ paliwowy albo elementy bezpieczeństwa.

Nie wykonuj prac, do których nie masz wiedzy, narzędzi ani warunków. Sprzęt ogrodowy może zawierać bardzo szybko obracające się ostrza, elementy sprężynujące, gorące części, paliwo, napięcie sieciowe i akumulatory zdolne

dostarczyć duży prąd. Błąd może spowodować nie tylko stratę urządzenia, ale również poważne obrażenia.

Jeżeli procedura producenta, lokalne wymagania lub charakter usterki wskazują na konieczność profesjonalnego serwisu, uwzględnij koszt takiej usługi w kalkulacji albo zrezygnuj z zakupu. Flipping nie polega na udowadnianiu, że wszystko da się naprawić samemu.

## Testuj urządzenie, ale nie eksperymentuj

Każdy zakup powinien mieć przygotowaną podstawową procedurę kontroli. Inaczej sprawdza się podkaszarkę, inaczej kosiarkę spalinową, a jeszcze inaczej urządzenie akumulatore. Wspólnym celem jest jednak odpowiedź na kilka pytań: czy urządzenie jest kompletne, czy jego podstawowe mechanizmy nie są wyraźnie uszkodzone, czy można je bezpiecznie uruchomić oraz czy objawy pasują do deklaracji sprzedającego.

Jeżeli bezpieczny test nie jest możliwy, traktuj urządzenie jak sprzęt o niepotwierdzonym stanie. Nie zakładaj, że "na pewno będzie działać". Cena zakupu musi odzwierciedlać niewiedzę. Szczególnie niebezpieczne jest uruchamianie urządzenia, którego ostrze jest poluzowane, osłony są uszkodzone, przewody naruszone albo mechanizm obrotowy jest zablokowany. Najpierw kontrola, później test.

## Kompletność ma większe znaczenie, niż się wydaje

W sprzęcie ogrodowym brak pozornie niewielkiego elementu potrafi drastycznie pogorszyć opłacalność transakcji. Może chodzić o kosz, osłonę, pokrywę, klucz, prowadnicę, specjalną śrubę, głowicę żyłkową, dodatkowy uchwyt, ładowarkę albo akumulator. Dlatego nie patrz tylko na główną maszynę. Przed zakupem sprawdź, co

standardowo powinno znajdować się w danym zestawie i które elementy są potrzebne do normalnego użytkowania.

W przypadku urządzeń starszych albo mniej popularnych koszt brakującej części może nie być największym problemem. Czasem część jest po prostu trudno dostępna. To może zmienić potencjalnie łatwy flip w projekt stojący tygodniami w garażu.

## Marka pomaga, ale model jest ważniejszy

Rozpoznawalna marka może zwiększać zainteresowanie kupujących, ale nie oznacza automatycznie dobrej transakcji. W obrębie jednego producenta mogą istnieć bardzo udane modele, modele trudno serwisowalne, stare platformy z ograniczoną dostępnością części oraz urządzenia o niewielkiej wartości na rynku wtórnym.

Dlatego oceniaj konkretny model, a nie samo logo na obudowie. Sprawdź dostępność instrukcji, podstawowych części, materiałów eksploatacyjnych i akcesoriów. W urządzeniach akumulatorowych zwróć szczególną uwagę na platformę baterii. Akumulator zgodny z wieloma aktualnymi urządzeniami może być bardziej atrakcyjny dla kupującego niż bateria należąca do dawno wycofanego systemu.

Nie zakładaj jednak, że popularność konkretnego modelu pozostaje stała. Rynek, oferta producentów, kompatybilność systemów i dostępność części zmieniają się. Informacje dotyczące bieżących produktów zawsze warto potwierdzać w oficjalnych materiałach producenta i aktualnych ofertach rynkowych.