

Occasionen auf agropool.ch anbieten: Darauf kommt es an

Wenn es um den Verkauf oder den Kauf von gebrauchten Traktoren und Landmaschinen geht, führt in der Schweiz kein Weg an agropool.ch vorbei. Der grosse Online-Marktplatz bietet Landtechnikbetrieben eine komfortable Möglichkeit, Occasionen schweizweit anzubieten und den Gebrauchtmärkte im Auge zu behalten. Wir wollten von Romina Suppa, die bei der Schweizer Agrarmedien AG für die digitalen Marktplätze verantwortlich ist, wissen, worauf Inserenten besonders achten müssen.



Frau Suppa, wer sind Sie?

Romina Suppa (RS): «Ich bin bei der Schweizer Agrarmedien AG für die digitalen Marktplätze und damit auch für agropool.ch zuständig. Seit rund 15 Jahren beschäftige ich mich beruflich mit digitalen Marktplätzen und dem professionellen Occasionsmarketing. Mein Fokus liegt darauf, Landtechnikbetrieben und Landwirten eine effiziente, sichere und verkaufswirksame Plattform für den Handel mit Neu- und Gebrauchtmaschinen zu bieten.»

Wenn man in der Schweiz als Händler oder Landwirt einen Traktor oder eine Landmaschine verkaufen will oder sucht, kommt man nicht um Ihre Plattform herum...

RS: «agropool.ch hat in der Tat eine sehr starke Stellung und einen sehr hohen Bekanntheitsgrad. Wir verzeichnen rund 370 000 Aufrufe pro Monat und haben laufend 24 000 Angebote in Kategorien wie Traktoren, Erntetechnik, Bodenbearbeitung, Innenwirtschaft, Kommunal- und Forsttechnik und weitere aufgeschaltet. Speziell grössere Anbieter schätzen zudem die Möglichkeit, ihre agropool.ch-Angebote auch auf der eigenen Website visualisieren zu können oder den eigenen Maschinenpark via Anbindung des ERP-Systems direkt auf agropool.ch publizieren zu können.»

Welches sind die beliebtesten Kategorien?

RS: «Traktoren und Erntetechnik, Bodenbearbeitung aber beispielsweise Räder und Traktorzubehör sind sehr beliebt. Die Saison hat natürlich auch einen grossen Einfluss, im Winter ziehen Winterdienst und Forstdienst jeweils stark an.»

Welche Bedeutung hat agropool.ch für den Verkauf von Neumaschinen?

RS: «Der überwiegende Teil der Angebote betrifft nach wie vor Occasionen. Aktuell machen rund ein Drittel der Inserate Neumaschinen aus, während etwa zwei Drittel auf Gebrauchtmaschinen entfallen. Damit bleibt agropool.ch eine zentrale Plattform für den Occasionshandel, gewinnt aber auch für die Präsentation von Neumaschinen zunehmend an Bedeutung.»

Thema Sicherheit. Wie stellen Sie sicher, dass keine betrügerischen Angebote auf dem Marktplatz veröffentlicht werden?

RS: «agropool.ch richtet sich primär an den Schweizer Markt. Bei allen Kunden, die sich neu zu unseren Marktplätzen anmelden, ver-

fizieren wir die Adress- und Kontaktdaten. Bei verdächtigen Inseraten nehmen wir aktiv Kontakt auf, um die Angaben zu überprüfen. Zusätzlich weisen wir unsere Kundschaft nachdrücklich darauf hin, grundsätzlich keine Anzahlungen zu leisten und Vorsicht bei der Kommunikation walten zu lassen, also keine unbekannten Links anzuklicken und natürlich nie persönliche Zugangsdaten preiszugeben.»

Wie erkennt man verdächtige Angebote?

RS: «Trotz strengster Sicherheitsmassnahmen können Betrugsversuche nicht immer ganz verhindert werden. Vorsicht ist bei auffällig günstigen Angeboten angebracht und auch wenn Vorauszahlungen oder Reservationsgebühren verlangt werden, sollten die Alarmglocken schrillen. Das gleiche gilt, wenn man von einer Person kontaktiert wird, die nicht mit dem Kontakt im Inserat übereinstimmt oder telefonisch nicht erreichbar ist. Man sollte bedenken, dass mit den heutigen digitalen Hilfsmitteln die Sprache immer weniger ein Hindernis darstellt. Eine E-Mail in korrektem Deutsch oder Französisch ist noch keine Garantie für Seriosität.»

Gibt es Tipps, wie man den Verkaufserfolg auf agropool.ch steigern kann?

RS: «Menschen reagieren am stärksten auf Bilder. Gute Fotos sind das A und O eines Angebotes. Die Maschine sollte aussen und innen sauber sein und sich in einem gepflegten Zustand präsentieren. Generell beginnt der Occasionsverkaufserfolg lange vor dem Inserat, indem die Maschine vom Besitzer zweckmässig eingesetzt, pfleglich behandelt und regelmässig gewartet wird.»

Sie sagen, die Fotos sind am wichtigsten. Worauf sollte man besonders achten?

RS: «Die Maschine sollte möglichst bei hellem Tageslicht und im Freien von allen Seiten und aus verschiedenen Perspektiven fotografiert werden. Aufnahmen gegen das Licht sind ungünstig, weil dann das Objekt zu dunkel erscheint. Inserate mit unscharfen Fotos werden generell als unseriös oder betrügerisch taxiert und zum Teil an uns gemeldet.»

Und was macht einen guten Angebotsbeschreibung aus?

RS: «Er sollte nicht zu lang sein, aber die wichtigen Informationen enthalten. Ein guter Beschrieb ist klar, ehrlich und auf das Wesentliche fokussiert. Pflichtangaben wie Preis oder technische Eckdaten sind entscheidend. Ebenso wichtig ist, dass allfällige Mängel transparent beschrieben werden, dies auch als Schutz für den Verkäufer. Vertrauenswürdig kann auch ein Hinweis sein, aus welchem Grund der Traktor oder die Maschine veräussert werden.»

agropool.ch
Die Maschinenbörse.

Über agropool.ch

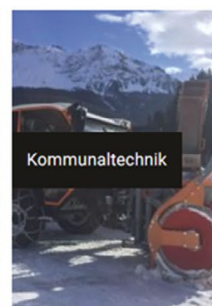
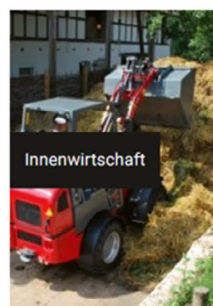
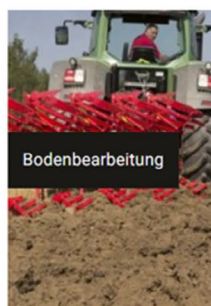
agropool.ch ist die grösste und wichtigste Plattform für den Kauf, Verkauf und das Mieten, Vermieten von Landmaschinen in der Schweiz. Der Online-Marktplatz ist ein Angebot der Schweizer Agrarmedien AG mit Hauptsitz Münchenbuchsee/BE. Diese gibt auch die Medien BauernZeitung, «die grüne» und Tierwelt sowie den wöchentlichen Online-Newsletter BauernNews heraus. Neben agropool.ch werden auch die Online-Plattformen agrarjobs.ch, baumaschinenpool.ch und baumatpool.ch betrieben. Die Schweizer Agrarmedien AG gehört verschiedenen Bauernverbänden, dem Schweizer Milchproduzentenverband sowie dem Schweizer Bäuerinnen- und Landfrauenverband.



www.agropool.ch

agropool.ch
Die Maschinenbörse.

Suchen + Inserieren Favoriten Anmelden Sprache



Wenn ein Angebot schon länger aufgeschaltet ist, rutscht es in der Listenansicht immer weiter nach unten und wird dadurch weniger sichtbar. Was kann man dagegen tun?

RS: «In unserem System ist eine Funktion eingebaut, die dafür sorgt, dass ältere Inserate nach einer gewissen Zeit automatisch wieder nach oben rücken und so wieder mehr Sichtbarkeit erhalten. Wer über einen längeren Zeitraum eine besonders hohe Sichtbarkeit will, kann gezielt mit Top-Platzierungen arbeiten, bei denen Inserate an oberster Stelle in der Suchergebnisliste erscheinen.»

Sind neue Bereiche oder Funktionalitäten für agropool.ch geplant?

RS: «Der Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden ist mir sehr wichtig. Rückmeldungen aus dem Markt, aus Gesprächen und von Fachmessen liefern dafür wertvolle Impulse. Künftig möchten wir diesen Dialog noch stärker nutzen, um neue Funktionalitäten gezielt weiterzuentwickeln. Aktuell prüfen wir verschiedene Möglichkeiten. Ich könnte mir zum Beispiel vorstellen, dass eine Unterstützung bei der Preisfindung für Inserenten hilfreich sein könnte.»

Haben Sie abschliessend noch weitere Tipp für mehr Verkaufserfolg auf agropool.ch?

RS: «Vielleicht noch diese zwei: Anfragen von Interessenten sollten innert 24 Stunden beantwortet werden und es muss die richtige Telefonnummer im Inserat hinterlegt werden. Das heisst die Nummer einer Person, die kompetent Auskunft zum Angebot geben kann.»

Interview: Emanuel Scheidegger

Tipps für mehr Verkaufserfolg auf Online-Marktplätzen

1. Gepflegte Maschine

Der erfolgreiche Occasionsverkauf beginnt mit der pfleglichen Behandlung der Maschine durch den Vorbesitzer.

2. Aussen- und Innenreinigung

Reinigen Sie die Maschine aussen und innen gründlich vor den Fotoaufnahmen.

3. Verkaufswirksame Fotos

Fotografieren Sie die Maschine im Freien bei hellem Tageslicht und gutem Wetter aus allen Winkeln innen und aussen. Vermeiden Sie Gegenlichtaufnahmen und achten Sie auf einen ruhigen, einheitlichen Hintergrund. Genügend Licht verringert die Gefahr von verwackelten, unscharfen Bildern. Fotografieren Sie auch Mängel.

4. Aussagekräftiger Beschrieb

Beschreiben Sie das Angebot kurz aber aussagekräftig und erwähnen Sie auch allfällige Mängel und allenfalls den Grund warum die Maschine veräussert wird.

5. Schnelle Reaktion

Reagieren Sie innerhalb von 24 Stunden auf Anfragen und vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin.