

Kleines Start-up für große Maschinen

Trade Machines handelt Gebrauchsmaschinen – Dritte Finanzierungsrunde soll bis zur Profitabilität reichen

Von Ulli Gericke, Berlin

Börsen-Zeitung, 15.10.2015

Warum diese Idee keiner vor ihnen hatte, ist Wieland Knodel auch nicht klar: „Wir haben uns die Frage selber gestellt, warum es ein Unternehmen wie Trade Machines noch nicht gibt“, sagt der Managing Director, der das Gebrauchsmaschinen-Start-up gemeinsam mit seinem einstigen Studienkollegen Heico Koch vor zwei Jahren gegründet hat. Zumal es Auto-, Immobilien- oder hunderte andere Web-Portale zu diesem Zeitpunkt schon gut ein Jahrzehnt lang gab. Und an mangelnder Nachfrage kann es angesichts eines globalen Marktes für gebrauchte Maschinen von rund 380 Mrd. Euro auch nicht liegen.

Nur 24 Monate nach der Gründung listet die Website von Trade Machines jedenfalls ein vermarktetes Volumen von fast 1,7 Mrd. Euro auf, das zeigt, dass die Idee zündet. Vermittelt werden Baumaschinen, Gabelstapler, Anlagen für die Bearbeitung von Metall und Holz, Lagertechnik und Agrargerätschaften – vom großen Traktor für 115 000 Euro bis zum Aufsitzmäher für wenige hundert Euro. Angeboten werden Maschinen aus europäischen Ländern, aber auch den USA und bei

Baumaschinen auch den Vereinigten Arabischen Emiraten. Es gibt Angebote zum Sofort-Kauf und zum Erwerb über Auktionen – das Ebay-Modell lässt grüßen.

Trade Machines ist eine reine Vermittler-Plattform. Mit viel Engagement akquirieren die beiden Gründer, die beide vor rund 20 Jahren Maschinenbau studiert haben und somit vom Fach sind, jedwede Anbieter: Händler, Auktionatoren oder Firmen, die alte Maschinen abgeben wollen. Dort greift Trade Machines die Angebote ab – ohne dass der Händler damit Extraarbeit hätte – und vergrößert über die Internet-Plattform die Reichweite potenzieller Nachfrager. Die üblicherweise mageren Angaben des Händlers über technische Standards der Maschine reichert das in Berlin ansässige Start-up oftmals aus dem eigenen Fundus an – ohne allerdings eine qualitative Aussage über die Maschine zu tätigen.

Asien und Drittverkäufe

Das ist Aufgabe des Anbieters. Trade Machines vermittelt lediglich die Nachfrage zum Angebot – womit die Berliner auch aus der Haftung sind. Angesichts des großen Angebots – aktuell fast 100 000 Maschi-

nen – gibt Trade Machines in gewissem Umfang durchaus Preisindikationen vor.

Geld verdient das Unternehmen entweder über das Anklicken der Angebote oder per Provision nach einem vollzogenen Kauf. Bei Erlösen von (für 2015 erhofft) knapp 2 Mill. Euro sollen Ende nächsten Jahres erstmals schwarze Zahlen beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) geschrieben werden, peilt Koch an. Derzeit laufe eine dritte Finanzierungsrunde, nachdem bisher Business Angels und Friends and Family Mittel beige-steuert haben. Das neue Geld soll bis zur Profitabilität reichen – wobei Koch jedoch einräumt, dass eine raschere Expansion auch zusätzliche Mittel erfordern würden.

Asien beispielsweise sei noch ein weißer Fleck. Und auch in den USA wünscht sich Knodel eine stärkere Stellung. Zudem finde selbst in Europa nur der erste Weiterverkauf per Internet statt. Die Dritt- oder Viertverwertung gilt es noch aufzubauen – wenn also eine Maschine nicht nur von West- nach Osteuropa verkauft wird, sondern von dort in Schwellenländer und weiter nach Afrika.