

# Brutoprijs of nettoprijs?

## Spanningsveld bij de trekkerkoop

De berekening van de uurkosten in de LM-trekkertest gaat uit van de catalogusprijs. In deze brutoprijs zit ook de handelsmarge van de dealer; de koper betaalt dus altijd minder. Dat vertroebelt het kostenplaatje.

**D**e nettoprijs die de koper voor een trekker betaalt hangt af van de marge. Die is weer afhankelijk van het merk en schommelt van 15 tot 25 procent. Van een brutoprijs van bijvoorbeeld 80.000 euro gaat zonder dat je daar iets voor hoeft te doen al gauw 15 procent af. Er blijft dan 68 mille over. Daar is vaak nog een bonus op van toepassing, waardoor er in ons voorbeeld een bedrag resteert van rond 64 mille: 20 procent lager dan het bedrag in de prijslijst. Soms is de korting lager en zit er marge verwerkt in een goede prijs voor de inruil. Dat geeft kopers een goed gevoel. De dealer haakt met z'n speelruimte in op het karakter van de boer. De marge maakt het handelen voor het lmb makkelijker. Tenminste, dat is wat de dealers zeggen.

### Boerenwijsheid

De koper laat een ander geluid horen. Door de onduidelijke grootte van de korting weet je nooit zeker of de prijs reëel is. Toch zal hij dicht bij de waarheid zitten. Een dealer probeert namelijk zo scherp mogelijk te handelen. Hij wil de trekker graag verkopen en er zijn kapers (andere dealers) op de kust. De boer 'shopt' tegenwoordig. Dealers voelen zich tegen elkaar uitgespeeld. De boer wil niet per se van merk veranderen, maar hij gaat ervan uit dat het spel nodig is om het onderste uit de kan te halen. Daar zit een kern van waarheid in. Anderzijds zijn er ook boeren die ervan uitgaan baat te hebben bij een coulante houding richting de dealer volgens het principe leven en laten leven.

### Kleinere marges

In de jaren tachtig was er een serieuze poging om de grootte van de handelsmarge op nieuwe trekkers tot een aanvaardbaar niveau terug te brengen. Een tijdje leken de brutoprijzen van trekkers inderdaad niet

meer te stijgen. Omdat ze af-fabriek wel stegen, werd de marge dus afgebouwd. Er kwam een COM-boekje met inruilprijzen dat moest meehelpen de markt doorzichtig te maken. Toch bleef het 'gat' tussen de brutoprijs en die van een jonge inruil onnatuurlijk groot. Dat toonde dat het afbouwen van de marge niet echt lukte. In de negentiger jaren nam de korting geleidelijk weer toe. Voor de dealer een makkelijke remedie voor een boer of loonwerker die scherp handelt. Ook geeft het de koper over het algemeen een plezierig gevoel als hij een dure trekker op papier relatief goedkoop in handen krijgt.

### Afschrijving lastig

De werkelijke waarde van een trekker – dat geldt ook voor werktuigen – staat dus niet vast. Daardoor zit er ruis in de kosten. Die onnauwkeurigheid wordt versterkt door de 'afschrijving'. Om die te kunnen berekenen moet je de restwaarde weten. Die zit echter verstopt in de toekomst. Toch hebben merken die bekend staan als degelijk (zoals Fendt en John Deere) een hoge restwaarde dan merken met een minder sterk imago. Elke trekker heeft tegenwoordig wel een technische

levensduur van 10.000 uur. Bij 500 uur per jaar schrijf je hem dan theoretisch in twintig jaar af. Een trekker 'veroudert' echter ook door een nieuw model en verliest in het eerste jaar waarde door simpelweg 'gebruikt' te zijn. In de jaren daarna wordt de afschrijving minder. In de uiteindelijke restwaarde spelen leeftijd en draaiuren nauwelijks nog een rol.

### Vuistregel

Een courante trekker schrijf je vanuit bruto in vier jaar tot ongeveer de helft af. Je kunt daarvoor 19, 14, 10 en 7 hanteren als percentages. Daarmee kom je op 50%. Daarna een aantal jaren 4% en daarna nog lager. Bij een minder courante trekker schommelt het de eerste drie jaren rond 23, 16 en 11%. Daarna een aantal jaren 5% en daarna lager. Om dit marktmechanisme uit de verf te laten komen, hanteren we in de trekkertest drie verschillende restwaarden na acht jaar: 40, 35 en 30%. Maar misschien moet die spreiding wel groter zijn, bijvoorbeeld 40, 30 en 20%. De grote lijnen zijn bekend, maar de details minder. Misschien kunt u ons laten weten voor welk bedrag uw inruiler op de factuur staat. **LM**

### Berekende restwaarde op basis van brutoprijs na 8 jaar

LM-test	Merk en type	Max. pto	Brutoprijs getest	Restwaarde
01/2010	John Deere 6630 Premium AP	91 kW	€ 105.470	€ 42.190
03/2010	Merlo Multifarmer 30.9 Top-2	64 kW	€ 89.090	€ 31.180
05/2010	Case IH Puma 125	89 kW	€ 85.280	€ 29.850
07/2010	Landini Powermondial 115	59 kW	€ 57.790	€ 17.340
11/2010	Deutz-Fahr Agrottron K420	67 kW	€ 77.580	€ 27.150
01/2011	New Holland T6060 Elite	100 kW	€ 81.100	€ 28.390
03/2011	Lindner Geotrac 124	79 kW	€ 88.730	€ 31.060
05/2011	Zetor Forterra 125	82 kW	€ 52.800	€ 15.840
07/2011	Fendt 412 Varjo	86 kW	€ 123.740	€ 49.500
10/2011	McCormick XTX 185 Xtra Speed	112 kW	€ 102.920	€ 30.880