

Golfbaan- en sportveldmaterieel digitaal onder de hamer

Nieuwe site moet transparantie en snelheid in tweedehands handel vergroten



Iedereen kent of heeft wel eens gehoord van kopen of verkopen van goederen via E-bay. Nu zul je op een dergelijke site tevergeefs zoeken naar een goede, gebruikte professionele fairwaymaaier. Anderzijds biedt je een gebruikte greensmaaier niet zomaar op zo'n marktplaats aan. Daarin wil Materiaalveiling.nl verandering brengen. Jean Heybroek is het eerste bedrijf in onze sector die hiervoor een 'Eigen Veiling'-site laat bouwen.

Auteur: Hein van Iersel

“Het is de bedoeling dat de verkopende partij de materieelstukken specificeert”

De markt voor tweedehands materieel voor tuin en park blijkt weinig transparant en onderontwikkeld. Dat in tegenstelling tot de autobranche. Auto's te koop aangeboden op internet worden meestal perfect omschreven. De koper weet redelijk goed wat hij koopt! Tuin- en parkmaterieeldealers zetten weliswaar hun machines toch op internet. Dat gebeurt vaak met veel foto's en een summiere omschrijving. Dit bemoeilijkt de waardebeoordeling van specifiek materieel. Dat geldt ook voor aangeboden - gebruikt - materieel voor sport- en golfvelden.

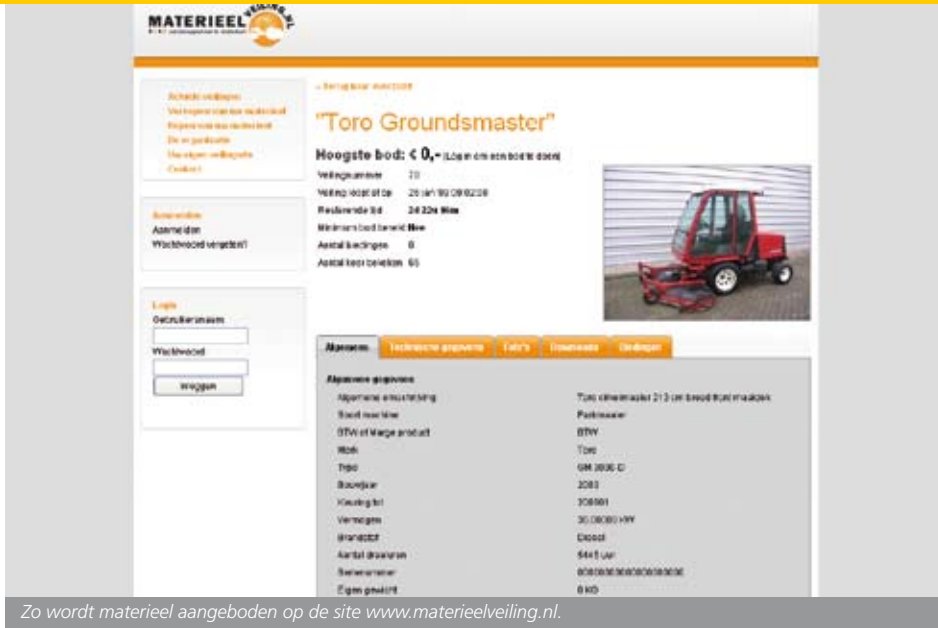
Specificatie materieel

De initiatiefnemers voor de site 'Materieelveiling.nl' Niels Spitters en Dennis van Beek constateerden in de praktijk weinig kopers voor materieel. Spitters: "Je komt te vaak opkopers tegen waarmee je als bedrijf liever niet geassocieerd wilt worden. Verder geldt dat machines vaak te lang blijven staan." De nieuwe wijze van verkopen, veilen van materieel via internet, moet daarin verbetering brengen. Ook voor sport- en golfterreinbeheerders en toeleveranciers van materieel in deze sector is dit een interessant initiatief, waarbij ze kunnen aanhaken. Straks weet ook hier de potentiële koper waarop hij biedt. Het is de bedoeling dat de verkopende partij de materieelstukken specificeert. Dat wordt gedaan volgens specificatielijsten die door medewerkers afkomstig uit de branche zijn opgesteld. Deze

werkwijze geeft de potentiële koper meer zekerheden dan eerder, waarop hij een reëel bod kan baseren. Qua specificaties gaat het onder meer om merk, serie- en typenummer, bouwjaar, bedrijfsuren, (motor)vermogen, beschikbaarheid van werkplaats- en onderdelenboeken, onderhoudsfacturen, CE-verklaringen en de staat van de kunststof delen. De initiatiefnemers, Niels Spitters en Dennis van Beek, zijn allebei afkomstig van de materieeldienst van aannemersbedrijf Heijmans en hebben op die manier de nodige ervaring opgedaan met tuin- en parkmachines. Spitters werkt parttime nog steeds Heijmans. Van Beek werkt parttime bij Workx.

Kopers en aanbieders

Een marketingsysteem, waarbij men voorkeuren kan aangeven, informeert potentiële kopers



Zo wordt materieel aangeboden op de site www.materieelveiling.nl.

“Jean Heybroek is de eerste partij in deze branche die door Materieelveiling.nl een ‘Eigen Veiling’-site laat maken”

wekelijks over nieuwe materieelstukken. In nog geen tien minuten kan een aanbieder met gebruikmaking van een checklist een nieuw materieelstuk op de site plaatsen. Dit maakt onderdeel uit van de Selfservice, die het mogelijk maakt om tegen de laagste kosten een materieelstuk te veilen. Ook is het gebruik van de Totaal Service mogelijk. Daarbij beoordelen de experts van Materieelveiling.nl het materieelstuk. Zij regelen daarbij het gehele proces: van de omschrijving tot de verkoop van het materieelstuk via internet voor de hoogste marktprijs. Voor de koper is zichtbaar dat het materieel door een onafhankelijke partij op de locatie van de aanbieder werd beoordeeld.

Eigen website

Een aanbieder van gebruikt golfbaan- of sportveldmaterieel kan de nieuwe veilingstechnieken ook verwerken in de eigen website. Dat maakt het mogelijk om zich uitsluitend op de eigen, vertrouwde kopers te richten. Ook bestaat de mogelijkheid een materieelstuk vanuit de Eigen Veiling te exporteren naar een vrij toegankelijke veilingomgeving. Jean Heybroek is de eerste partij in deze branche die door Materieelveiling.nl een ‘Eigen Veiling’-site laat maken. Om het systeem te introduceren en hieraan ruchtbaarheid te geven, organiseert het internetbedrijf begin maart samen met Jean Heybroek een veilingdag.

Potentiële kopers kunnen dan de te veilen materieelstukken komen bekijken en ze worden tevens vertrouwd gemaakt met het bieden op het materieel via internet. Voor niets gaat de zon op. Materieelveiling.nl meldt dat haar commissie op een veilingbedrag van 4.500 euro drie procent bedraagt. Op een bedrag van 45.000 euro is de commissie nog geen half procent. Als het aan Materieelveiling.nl ligt wordt dit veilingstelsel een nieuwe maatstaf in de verkoop en aankoop van gebruikte occasions in de sport- en golfsector.



Niels Spitters (L) en Dennis van Beek zijn de initiatiefnemers van Materieelveiling.nl