

Zo goed als nieuw is beter dan tweedehands

'Refurbished' is de benaming die de maaimachines krijgen die Hans Gerritsen levert.

Onderaannemer Jan Boom kocht al meerdere *refurbished* maaimachines. Deze komen uit Engeland, zijn enkele jaren oud, hebben gemiddeld zo'n 1.200 uur op de klok en zijn volledig getest. De prijs ligt op dertig tot vijftig procent van een nieuwe.

Overheden moeten bezuinigen en hebben minder geld te besteden om het openbaar groen te onderhouden. En dus zijn ze op zoek naar alternatieven. Minder vaak maaien bijvoorbeeld, en dan met een cirkelmaaier in plaats van met een kooimaaier. Of zelfs nog minder vaak maaien en dan maar klepelen. Maar minder vaak maaien is niet altijd een optie – het grasbestand wordt immers ruwer. Wie echt een mooie grasmat wil, is aangevoelen op de kooimaaier. Op dergelijke velden moet gewoon wekelijks of op z'n minst tweemaal in de drie weken worden gemaaid. En dus moeten aannemers en onderaannemers die dat werk willen blijven doen, maar zorgen dat zij die hoge kwaliteit leveren voor een lagere prijs. Grofweg zijn de kosten van maaien te verdelen in machine- en arbeidskosten. De eerste kostenpost is dan weer te verdelen in brandstof, afschrijving en rente, onderhoud en overige kosten zoals verzekeringen.

Indexeringen

Volgens Jan Boom, onderaannemer in Haaften en gespecialiseerd in het maaien van gazons, zijn de kosten voor brandstof en arbeid – ondanks de crisis – de afgelopen jaren gestegen. "Ook de vergoedingen voor het maaien volgens bestek zijn door de jaarlijkse indexeringen iets gestegen, maar niet zo sterk als de kosten voor brandstof en arbeid." Samen met Gerritsen Groentechniek vond Boom een alternatief om de afschrijvings- en

rentekosten van de maaimachines te verlagen. Boom koos voor zogenoemde *refurbished* machines uit Engeland. Refurbished betekent letterlijk opgeknapt. Maar dit klopt niet helemaal, aldus Gerritsen. Hij koopt jong gebruikte machines die weer zo goed als nieuw zijn gemaakt. Geen heel oude en versleten machines dus, maar machines waar net de kop van af is, die intensief zijn nagekeken, getest en *up to date* zijn gemaakt – klaar voor een tweede leven.

Over de grens

Hans Gerritsen is de man achter Gerritsen Groentechniek en nu importeur van *refurbished* grasmaaiers. Hij vond de machines bij een Engels bedrijf dat gespecialiseerd is in het opkopen, testen en reviseren van zelfrijdende kooi- en cirkelmaaiers. "Het gaat niet om enkele machines per jaar", weet Gerritsen. "Er zijn gemeenten in Engeland die om de paar jaar het volledige machinepark vernieuwen en dan kunnen er maar zo 35 maaimachines op de markt komen. Als zo'n partij op de markt komt, koopt dit bedrijf ze op. Het test de machines, de motoren en de hydraulische componenten. Alles wat niet goed is, wordt vervangen. De maaiers worden vrijwel volledig gestript en weer opgebouwd. Door een demontagetak binnen het bedrijf zijn er altijd onderdelen op voorraad. Zelfs slijtonderdelen als banden, lagers, bussen, pennen en snijcilinders worden vernieuwd en de machines gaan opnieuw in de lak." De *refurbished* machines worden uiteraard

niet geleverd met fabrieksgarantie. Dat is wel degelijk een verschil met nieuwe machine. Kopers moeten het doen met de garantie die Gerritsen op de machines geeft. "Meestal geef ik zes maanden garantie op verborgen gebreken", zegt Gerritsen. Daarnaast biedt hij ook financieringsmogelijkheden tegen de condities die gebruikelijk zijn bij de financiering van hagelnieuwe machines. "Gebruikte machines zijn over het algemeen niet makkelijk te financieren", aldus Gerritsen. "Maar bij mij dus wel."

Een *refurbished* maaimachine kost volgens Gerritsen ongeveer een 30 tot 50 procent van een vergelijkbare nieuwe. Te mooi om waar te zijn? Volgens Gerritsen is een nieuwe grasmaaier in Engeland een statussymbool. "Ze zijn heel voorzichtig met de machines en bovendien worden ze op tijd ingeruild." Voor die tweedehands machines zijn weinig kopers en dat drukt de prijs. "Een nieuwe kooimaaier kost dik 40.000 euro, de prijs van een *refurbished* kooimaaier met 1.000 tot 1.500 uur op de klok kost bij Gerritsen tussen 14.000 en 25.000 euro. "In Nederland gaat een nieuwe machine vaak wel 5.000 uur mee", meent Gerritsen. "Een *refurbished* machine kan dat ook in zijn tweede leven."

Rekensom

Tijd voor een rekensom. Wat betreft arbeid en brandstof schiet je financieel niets op met een *refurbished* maaier. Een onderhoudscontract kun je bij Gerritsen krijgen voor een prijs die ook geldt voor nieuwe machines.



Jan Boom, onderaannemer



Boom Groenvoorziening is aannemingsbedrijf en gevestigd in Haaften. Met 14 zelfrijdende maaimachines, 5 vaste medewerkers en in het seizoen zo'n 10 zzp'ers maait Boom diverse velden in onder meer Rotterdam en op Recreatiegebied Spaarnwoude. Tot dusver koos Boom viermaal voor een *refurbished* maaimachine van Gerritsen. Want ook Boom zag de kosten oplopen zonder dat de budgetten meegroeiden. "De eisen blijven hetzelfde, maar de kosten stijgen veel harder dan de opbrengsten. Je moet dus iets verzinnen om de kosten in de hand te houden", zegt Boom. "Door te kiezen voor *refurbished* machines krijgen we weer de financiële ruimte die we gewend waren en kunnen we weer verder kijken. Zo hebben we nu een Grillo Climber kunnen kopen om ook stijle taluds te kunnen maaien. Zo bieden we extra service, maar zulke investeringen zijn moeilijk als de verhouding tussen kosten en opbrengsten ver te zoeken is." Boom en zijn medewerkers zijn te spreken over de *refurbished* machines. "Toen we voor het eerst zo'n machine zagen moesten we op de klok kijken om te zien dat het een gebruikte machine was. Na de revisie zijn ze weer als nieuw."

Hans Gerritsen, importeur *refurbished* machines



Hans Gerritsen is de man achter Gerritsen Groentechniek en verkoopt *refurbished* maaimachines uit Engeland. Hij doet daar zaken met een bedrijf dat jong gebruikte maaimachines opkoopt, test, en zo goed als nieuw aflevert. "Het gebruik van maaimachines is in Engeland totaal anders", legt Gerritsen uit. "Engeland is het land van de strakke grasmatten, bovendien zijn de oppervlakten groter. Denk aan landgoederen. Daar stikt het van in Engeland. Op veel van dat soort accommodaties hebben de beheerders eigen maaimachines, dat is min of meer de gewoonte. De markt voor aannemers is kleiner. De maaiers gaan er soms al na 1.000 of 1.500 uur uit. Dat is in Nederland economisch niet te bevatten. Wij kunnen ons daar nauwelijks iets bij voorstellen. Hier gaan we voor 5.000 uur of meer." In Engeland komen veel jong gebruikte machines op de markt en daardoor zijn de prijzen niet al te hoog. Het bedrijf waarmee Gerritsen zaken doet, reviseert honderden maaiers per jaar. "Daardoor kunnen ze dat efficiënt doen. Door de omstandigheden op de Engelse markt, kunnen wij *refurbished* machines aanbieden voor dertig tot vijftig procent van de nieuwprijs."

De winst van een *refurbished* machine zit hem dus in de afschrijving en rente. Laten we stellen dat een maaier bij Boom 1.000 uur per jaar maakt. Dan gaat zo'n machine, nieuw of *refurbished*, vijf jaar mee. In onze benadering gaan we ervan uit dat een nieuwe machine 40.000 euro kost en een *refurbished* machine 20.000 euro. Als restwaarde nemen we in beide gevallen 10 procent. De afschrijving van de nieuwe machine bedraagt dus 36.000 euro in vijf jaar, ofwel 7.200 euro per jaar. De *refurbished* wordt in vijf jaar van 20.000 euro afgewaardeerd tot 2.000 euro, ofwel 3.600 euro per jaar. Het verschil: 3.600 euro per jaar. Daarnaast moet natuurlijk ook rente berekend worden. Als de machines worden afbetaald in vijf jaar, kunnen we de rente berekenen over het gemiddeld openstaande bedrag, ofwel de helft. We gaan uit van een rentestand van 3,5 procent. Voor de nieuwe machine bedragen de rentekosten gemiddeld 700 euro per jaar,

voor de *refurbished* 350 euro op jaarbasis. De totale kosten aan afschrijving en rente bedragen daarmee voor de nieuwe maaier 7.900 euro per jaar. Voor de *refurbished* komen we uit op 3.950 euro. Het verschil is 3.950 euro per jaar. Gedeeld door 1.000 uur kom je op 3,95 euro per uur. "En dat geeft ons lucht om te blijven investeren", zegt Jan Boom. "Zo staan we ook in de toekomst ons mannetje als we bestekken aannemen."

Waarom nog een nieuwe?

Boom heeft inmiddels vier *refurbished* maaimachines in bezit. "Ik zou niet weten waarom we nog een nieuwe machine zouden kopen", zegt hij. Voor Boom biedt de besparing op afschrijving en rente de financiële ruimte die hij nodig heeft om te kunnen blijven investeren. Maar bij anderen zorgen *refurbished* machines ervoor dat ze bestekken kunnen aannemen, waarop een nieuwe machine niet volledig

kan worden afgeschreven. Wellicht bieden de *refurbished* machines ook uitkomst voor sportveldbeheerders die zelf willen maaien. Hans Gerritsen werkt alleen. Hij heeft inmiddels een tiental opgeknapte machines verkocht. "Ik ben m'n eigen onderneming begonnen omdat ik zie dat aannemers en onderaannemers 24 uur per dag en 6 dagen in de week service en onderdelen vragen." Om aan die wens te kunnen voldoen, richt Gerritsen zich op enkele modellen, zoals de 2250 en 3300 van Ransomes. "Door slechts enkele modellen te leveren, kan ik de onderdelen op voorraad houden", legt Gerritsen uit. "In Engeland liggen loodsen vol met onderdelen van gedemonteerde machines. Maar dat is voor mij niet mogelijk." ■