

# GOEDKOPER WERKEN met gebruikte machine

Het kopen van een gebruikte trekker of werktuig kan een slimme manier zijn om goedkoper te werken. Het risico op het kopen van een kat in de zak is te beperken door zaken te doen met een vertrouwd mechanisatiebedrijf en een machine te kopen waarvan de historie bekend is. Belangrijk is om vooraf goed op een rij te zetten aan welke eisen de aan te kopen trekker of het werktuig moet voldoen.



## Een occasion kopen

Mechanisatiebedrijven die ook nieuwe machines verkopen en dealer zijn van gerenommeerde merken, hebben er veel belang bij om hun goede naam hoog te houden.

Foto: Berrie Klein Swormink

**M**elkveehouders die een gebruikte trekker of werktuig willen kopen, hebben volop keuze. Althans zo lijkt het. Via vakbladen en internet worden voortdurend volop machines aangeboden. “Kopen van een gebruikte machine kan een goede manier zijn om de kostprijs per draaiuur te drukken”, stelt Frans Wieskamp van mechanisatiebedrijf Abemec in Veghel. “In zijn algemeenheid geldt dat je van een gebruikte trekker of werktuig mag verwachten dat de bedrijfszekerheid iets kleiner is dan bij aankoop van een nieuwe machine. Bij zeer intensief gebruik en het ontbreken van reservecapaciteit, komt ‘nieuw’ eerder in beeld. Ook fiscale argumenten kunnen nieuwkoop aantrekkelijk maken. Voor veel trekkers en werktuigen op een melkveehouderijbedrijf geldt dat ze maar een beperkt aantal uren maken. Aankoop van een gebruikte machine is vaak het overwegen waard.”

Wieskamp adviseert melkveehouders om eerst een wensenlijstje te maken alvorens op pad te gaan voor aankoop van een gebruikte machine. “Je moet goed weten wat je zoekt.” Om succesvol een gebruikte machine te kunnen kopen, moet de wensenlijst niet te star zijn. “Als je een trekker van 90 pk zoekt, kan het gebeuren dat je een geschikt exemplaar van 95 pk treft.”

## Budget

Ook het beschikbare budget en de leeftijd van de aan te kopen machine – beide hangen uiteraard nauw met elkaar samen – horen thuis op de wensenlijst. Verkoper Wieskamp ervaart in zijn dagelijkse werk dat er geen optimumleeftijd voor een gebruikte machine bestaat. “De portemonnee van de koper, het gebruiksdoel en de gebruikintensiteit bepalen waar de voorkeur naar uitgaat.” Wieskamp tekent aan dat het in specifieke gevallen interessant kan zijn om af te wijken van leeftijdsgrenzen of om nog even te wachten met de aankoop. “Dat speelt met name bij series van trekkers die nog niet lang op de markt zijn. Van dergelijke trekkers is het aanbod van gebruikte exemplaren vaak nog beperkt. Dat leidt tot een verhoudingsgewijs hoge prijs.”

Inleveren op werkkwaliteit mag volgens Wieskamp nooit het gevolg zijn van aankoop van een gebruikte machine. “Daarom moet je extra voorzichtig zijn bij aankoop van gebruikte machines waarbij de geleverde werkkwaliteit pas later zichtbaar wordt. Bijvoorbeeld bij aankoop van een zaai-machine of een spuitmachine.”

## Vertrouwd adres

Vertrouwen is een belangrijk begrip bij de aankoop van een gebruikte trekker of werktuig. Aan de buitenkant van een machine is nauwelijks te zien wat de technische staat aan de binnenkant is. “Bovendien is een melkveehouder die een machine koopt, vaak zelf geen technisch specialist. Het verstandigst is dan ook om te kopen bij een vertrouwd adres”, stelt Wieskamp. “Van een verkoper van een mechanisatiebedrijf mag je verwachten dat hij met je meedenkt en je niet probeert iets te slijten wat hij toevallig op voorraad heeft staan.”

Mechanisatiebedrijven die ook nieuwe machines verkopen en dealer zijn van gerenommeerde merken, hebben meer belang bij het hoog houden van een goede naam dan bedrijven die alleen in gebruikte machines handelen. Bij dubieuze transacties met gebruikte machines zetten deze bedrijven ook hun dealerschappen op het spel. Wieskamp benadrukt dat het verwachtingspatroon dat je mag hebben bij een gebruikte machines sterk prijsafhankelijk is. “Als je gebruikt koopt, moet je als koper onder ogen willen zien dat er altijd iets kan gebeuren wat onvoorspelbaar is. En die kans neemt toe naarmate je minder hoeft te betalen.”

## Garantie

Afspraken maken over een garantieperiode is een manier om het risico bij aankoop van een gebruikte trekker of werktuig te beperken. Dit kan wel gevolgen hebben voor de aankoopprijs. De verkopende partij loopt door het geven van garantie meer risico en zal zich hiervoor willen indekken. Bijvoorbeeld door de prijs te verhogen met een paar procent van de catalogusprijs.

## Aandachtspunten wensenlijst

Houd bij het maken van een wensenlijst voor aankoop van een gebruikte machine rekening met:

- *Bedrijfsontwikkeling.* Nu bijvoorbeeld enkele duizenden euro's meer betalen voor een wat zwaardere trekker kan goedkoper uitpakken dan het over enkele jaren inruilen van een te lichte trekker.
- *Merkgebonden verschillen.* Bij sommige trekkermerken kost bijvoorbeeld het naderhand opbouwen van een frontheef met aftakas twee keer zoveel als bij een nieuwe trekker.
- *Extra's die je niet direct nodig hebt, kunnen interessant zijn met het oog op de toekomstige inruilwaarde.* Denk bijvoorbeeld aan airco op een trekker. Te veel 'toeters en bellen' maken een machine echter onnodig duur.



**Frans Wieskamp**

“Hecht meer waarde aan eerlijke informatie en heldere afspraken dan aan garantie.”

Foto: Berrie Klein Swormink

Verkoper Wieskamp hecht meer waarde aan eerlijke informatie en heldere afspraken dan aan garantie. Bij aankoop van een gebruikte trekker is het zinvol om de geschiedenis te kennen. Onderhoudsinformatie van de dealer maakt duidelijk wat er met een trekker gebeurd is, en of de urenstand redelijkerwijs klopt. Een goede manier om meer te weten te komen over een machine, is afspraken maken over gebruik op proef. “Ook daarbij zijn heldere afspraken onmisbaar. Mijn insteek is om van tevoren overeenstemming te bereiken over de verkoopprijs. Voldoet de machine tijdens de proefperiode aan de vooraf besproken wensen, dan is de koop gesloten.” <