

Podium voor 'jong gebruikt'

Nu ook tweedehands machines op AgroTechniek Holland

Voor het eerst komen bezoekers dit jaar gebruikt materiaal tegen op AgroTechniek Holland. Op het ZGAN-paviljoen laten merkdealers zien wat ze in huis hebben en bieden ze de potentiële koper een alternatief voor een nieuwe machine.

Wat moet tweedehands materiaal op een beurs met glimmend nieuw ijzer? Had de organisatie soms ruimte over? Willem Bierema, beursmanager van AgroTechniek Holland, heeft een simpel en helder antwoord op die vraag: "Het plan voor een paviljoen met jong gebruikt materiaal ontstond twee jaar geleden en komt voort uit de wens van dealers. AgroTechniek Holland is een beurs van en voor leden van Fedecom en daar horen behalve de importeurs en de fabrikanten ook de dealers bij. Dealers worden groter en zijn soms landelijk en zelfs internationaal actief. Die verkopen hun gebruikte trekkers en machines door heel het land en willen dat graag laten zien. Op deze manier bieden wij hen een podium. Let wel: het gaat om de eerste inruil. Niemand wil natuurlijk dat het een mistroostige, roestige bende wordt. Het gaat om nette machines van tussen de drie en tien jaar oud die passen binnen de merkbeleving, want daar draait het op deze beurs om. AgroTechniek Holland is een merkenshow."

Hoeveel animo er precies is voor het ZGAN-paviljoen kan Bierema halverwege augustus nog niet zeggen. "Veel dealers zijn al aanwezig op de stand van hun merk, dus het is op zich maar een kleine stap. Het gaat echter om een experiment, dus dat maakt mensen enigszins afwachtend. De eerste dertig bedrijven hebben zich aangemeld, maar dat aantal groeit nu dagelijks. We hopen dus toch op zeker honderd machines te komen."

Zelfrijdende spuit

Eén van de deelnemers die zich al vroeg aanmeldde voor een plek op het gebruikt-paviljoen is Mecha Service uit Emmeloord. Niet om daar trekkers neer te zetten, want die neemt de Fendt-dealer niet mee naar de beurs. Het bedrijf heeft ervoor gekozen om zichzelf in de schijnwerpers te zetten als specialist in gebruikte zelfrijdende Agrifac-spuitmachines. "Voor ons een logische keuze", zegt Martin Heijboer van Mecha Service. "Het is doorgaans geen probleem om voor een jonge gebruikte Fendt een plekje te vinden. Klanten weten ons wel te vinden en via de landelijke websites zijn we ook goed vindbaar. Op het gebied van Agrifac-occasions is dit anders. Deze machines zijn vaak veel klantspecifieker en dat vraagt een bepaald specialisme van de dealer. Dat hebben we in huis en dat willen we laten zien."

Het bedrijf heeft een groeiende klantenkring voor gebruikte Agrifac-machines. "Er is een duidelijke trend naar zelfrijders. Onder akkerbouwers is een gebruikte zelfrijder een alternatief voor een nieuwe getrokken spuit. Ook loonwerkers weten ons echter te vinden voor een jonge, complete machine."

Tweedehands drukt op balans

Massey Ferguson-dealer De Nieuwstad uit Lelystad neemt wel tweedehands trekkers mee naar de beurs. "AgroTechniek Holland vindt plaats in ons werkgebied en het past ons wel om extra aandacht te vragen voor gebruikt materiaal", zegt directeur Tonny Weevers. Wat hem betreft kan de tweedehandsmarkt wel een impuls gebruiken. "Nieuw wordt in de regel gemakkelijker gefinancierd. Dat is voor een dealer best lastig, want je blijft snel zitten met jonge gebruikte trekkers. Dat drukt zwaar op de balans. Natuurlijk krijgt een koper een nette, jonge gebruikte trekker ook wel gefinancierd, maar als hij voor een gebruikte € 1200,- per maand moet betalen en voor dezelfde trekker nieuw € 1500,-, dan geven veel mensen toch de voorkeur aan nieuw."

Dat er niet alleen dealers uit Flevoland op het ZGAN-paviljoen staan, bewijst Abemec uit Veghel. De Fendt-importeur en Massey Ferguson-dealer heeft sinds de recente overname door het Duitse BayWa toegang tot een 'megagroot' assortiment tweedehands materiaal, aldus occasionmanager Frans Wieskamp. "Wij zijn sterk in de markt voor gebruikte trekkers en werktuigen en dat willen we graag promoten. Ik denk dat het een goed idee is om ook gebruikt materiaal onder de aandacht te brengen op een beurs als AgroTechniek Holland. Er zit veel geld in gebruikt en dat maakt dat de markt steeds moeilijker voor de kleinere dealers. Maar als de prijs-kwaliteitverhouding goed is en het verhaal klopt, is er altijd wel een koper te vinden."

'Niet wild'

Geen dealer en dus ook niet op AgroTechniek Holland aanwezig is handelsbedrijf Koop van der Wal. Hoe kijken ze daar eigenlijk aan tegen de markt voor jonge gebruikte machines? Willem van der Wal van het bedrijf uit Bant: "De trekkerhandel is op dit moment niet wild. Zeg eigenlijk maar gerust slecht en dat is eigenlijk al jaren zo. In elk geval in Nederland."



Wij moeten het vooral hebben van afzet naar buitenland en van de verhuur”, aldus Van der Wal. De ervaring leert hem dat het oudere materiaal altijd wel doorloopt. De jonge gebruikte trekkers zijn conjunctuurgevoeliger en hebben onder meer als nadeel dat de markt minder transparant is, geeft Van der Wal aan. “Vroeger had je bij het COM een rekenfactor voor het bepalen van de tweedehandswaarde. Je ging uit van de nieuwprijs en liet daar dan een factor op los voor de leeftijd en het aantal draaiuren. Daarna kwamen er nog wat plussen en minnen voor de bandenslijtage en dan wist je ongeveer wel waar je aan toe was. Als nu iemand een John Deere 6125 komt inruilen, moet je eerst weten: is het een basismodel of een Premium, heeft hij een Autoquad- of een Eco-transmissie, is het een 50 km/u- of een 40 km/u-model? En dan is er nog een lijst met opties. Heb je net een bedrag genoemd, dan blijkt er plotseling ook cabinevering op te zitten. Dat maakt de handel minder overzichtelijk.

De komst van variabele transmissies en allerhande hightechtoepassingen heeft wat hem betreft nauwelijks invloed op de tweedehandsmarkt. “Vroeger waren we al bang voor een Dual Power. Tegenwoordig schrikken we er niet voor terug om een Vario-bak uit elkaar te halen”, zegt Van der Wal. Wel zoekt hij steeds vaker de samenwerking met dealers op. “Als zij een rijtje inruilers hebben staan, kunnen wij hen daar een redelijke waarde voor geven. Omgekeerd helpen ze ons weer met onderdelen en technische vragen. Je krijgt meer wisselwerking.”

Kip en ei

Hoe dan ook zijn er voor de kritische koper en de dealer met een goed verhaal en dito service nog steeds goede zaken te doen. Of die elkaar zullen vinden op AgroTechniek Holland is nog even afwachten. Bierema neemt alvast een voorschot op de volgende beurs: “Als dit slaagt, krijgt het op de volgende editie zeker een vervolg.”

TEKST & FOTO: **Egbert Jonkheer**

Merkdealers op ZGAN-paviljoen

Voor het meenemen van gebruikte machines naar AgroTechniek Holland gelden een aantal spelregels. Welkom zijn alleen erkende dealers die lid zijn van Fedecom en die merken voeren van leveranciers die exposeren in Biddinghuizen. Nu John Deere landelijk heeft besloten om niet als merk naar de beurs te komen, zullen dus ook de individuele dealers hier niet vertegenwoordigd zijn. Elke exposant mag maximaal twee trekkers en twee machines meenemen, van tussen de drie en tien jaar oud. Niet jonger omdat ze niet direct mogen concurreren met het nieuwe materiaal op de beurs en niet ouder omdat het bij het karakter van de beurs moet passen. Om de promotie van de machines kracht bij te zetten, wordt het aanbod rond het beurstijdstip ook uitgelicht op enkele websites.