

2017



Hoe vormen prijzen van gebruikte landbouwmachines?



Glenn Cornelissen
Aeres Hogeschool Dronten
2-6-2017

Titelblad

Hoe vormen prijzen van gebruikte landbouwmachines?

Auteur: Glenn Cornelissen

Opleiding: Agrotechniek en Management

Klas: 4BT

Opdrachtgever: Aeres Hogeschool Dronten

Afstudeerdocent: Klaas Eeuwema

Plaats, datum: Linden, juni 2

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Ik ben Glenn Cornelissen, student van de opleiding Agrotechniek en Management aan de Aeres Hogeschool in Dronten. Als vierdejaars student van de opleiding Agrotechniek en Management ben ik bezig met afstuderen. Voor u ligt het afstudeeronderzoek met onderwerp 'hoe vormen prijzen van gebruikte landbouwmachines'. Dit onderzoek sluit aan op de lesstof die de afgelopen drie jaar behandeld is bij de opleiding Agrotechniek en Management. Dit afstudeerwerkstuk is geschreven om de opleiding Agrotechniek en management af te ronden. Het afstudeerwerkstuk is geschreven voor de Aeres Hogeschool Dronten.

Als schrijver van dit vooronderzoek wens ik u veel leesplezier.

Inhoudsopgave

Titelblad.....	1
Voorwoord	3
Samenvatting.....	7
Summary	8
Hoofdstuk 1 Inleiding	9
1.1 Onderwerp, aanleiding en relevantie.....	9
1.2 Literatuuronderzoek.....	9
1.2.1 Landbouwmachines rapport ING	10
1.2.2 Marktprijzen melk en akkerbouwproducten	12
1.2.3 Artikelen uit de mechanisatiebranche	13
1.2.4 Kijkje in de autobranche.....	17
1.2.5 Internet veilen	19
1.2.6 Gesprek met een vertegenwoordiger uit de mechanisatiewereld	19
1.3 Vraagstuk en afbakening	19
1.3.1 Knowledgegap	19
1.3.2 Afbakening.....	20
1.4 Hoofdvraag, deelvragen en doelstelling.....	20
1.4.1 Hoofdvraag.....	20
1.4.2 Deelvragen.....	20
1.4.3 Doelstelling.....	20
Hoofdstuk 2 Aanpak en methode onderzoek	21
2.1 Aanpak en opzet onderzoek.....	21
2.2 Onderzoeksmethode per deelvraag.....	21
Hoofdstuk 3 Resultaten.....	23
3.1 Kwalitatieve onderzoeksmethode.....	23
3.2 Analyse deelvraag 1.....	23

3.2.1. Wie bepaalt de waarde van een inruil machine?	23
3.2.2. Hoe vindt de beoordeling van de conditie/status plaats van een machine? Welke kenmerken spelen een rol?	24
3.2.3. Is er een checklist of beoordelingslijst die gebruikt wordt om een inruilprijs te bepalen?	24
3.3 Analyse deelvraag 2.....	25
3.3.1. Hoe wordt vanuit de inruilprijs die de klant krijgt voor de machine de verkoopprijs bepaald waar deze voor aangeboden gaat worden?	25
3.3.2. Komt het wel eens voor dat een machine duurder is ingeruild dan deze verkocht is? Hoe komt dat?	25
3.3.3. Wat wordt gedaan met een machine waar weinig vraag naar is en lang blijft staan? Gaat de verkoopprijs dan omlaag?	26
3.3.4. Wordt een machine eerst klaar gemaakt na inruil voordat deze aangeboden wordt of wordt deze direct aangeboden? Wat doet het verschil in verkoopprijs?	26
3.4 Analyse deelvraag 3.....	27
3.5 Analyse deelvraag 4.....	27
3.5.1. Welke marketingmiddelen of kanalen worden ingezet om de gebruikte machines aan te bieden?	28
3.5.2. Vindt er garantie verlening plaats bij verkoop van een gebruikte machine?	28
3.5.3. Wanneer en waarom zou een veiling interessant kunnen zijn om een machine te veilen?	28
3.6 Analyse deelvraag 5.....	29
3.6.1. Hebben vertegenwoordigers voldoende kennis om de waarde van een machine te bepalen?	29
3.6.2. Waar komt de kennis vandaan? Hoe wordt de kennis bijgehouden?	29
3.6.3. Welke machines zijn moeilijk verkoopbaar? Hoe komt dat?	30
3.6.4. Zou u belang hebben bij een hulpmiddel of studiedag voor de prijsbepaling van een machine?	30
3.6.5. Internetvergelijkingen naar vraagprijzen	31
3.6.3. Inruilprijs bepaling door vertegenwoordigers.....	34
Hoofdstuk 4 Discussie.....	36
Hoofdstuk 5 Conclusies & aanbevelingen	37
5.1 Conclusies.....	37
5.2 Aanbevelingen	39
Bronvermelding.....	40

Bijlage 1 Artikel veeteeltvlees	42
Bijlage 2 Voorwaarden lease contract.....	43
Bijlage 3 Afschrijvingsperiodes landbouwmachines	45
Bijlage 4 Vragenlijst interview	48
Bijlage 5 Interview uitgewerkt.....	49
Bijlage 6 Inruilprijs bepaling	55
Bijlage 7 Checklist schriftelijk rapporteren.....	57

Samenvatting

De vraag over hoe de prijsbepaling van gebruikte machines tot stand komt is uit de praktijk ontstaan. In de mechanisatiebranche zijn geen koerslijsten of andere hulpmiddelen beschikbaar die de vertegenwoordiger kunnen helpen met het bepalen van een inruilprijs. Het doel van het onderzoek is om te achterhalen op welke manier vertegenwoordigers dan een prijsbepaling doen en of er mogelijkheden zijn voor een hulpmiddel zoals een studiedag. Het onderzoek is relevant voor mechanisatiebedrijven, akkerbouwers, veehouders en loonwerkers.

Voorafgaand aan het onderzoek is eerst een literatuurstudie uitgevoerd om te kijken wat er al aan literatuur over dit onderwerp te vinden was. Naast de verzamelde literatuur is ook een gesprek gehouden met een vertegenwoordiger over de achtergrond van dit onderwerp.

Voor het onderzoek zijn een zevental interviews afgenomen bij mechanisatiebedrijven. Voorafgaand aan de interviews zijn eerst negentien vragen samengesteld die een diepgang hebben op het onderwerp. De zeven interviews zijn afgenomen bij verschillende mechanisatiebedrijven om te achterhalen hoe verschillende vertegenwoordigers de prijzen bepalen van gebruikte machines. Na het afnemen en uitwerken van de interviews is de kwalitatieve onderzoeksmethode toegepast om de resultaten te analyseren. Uit de analyse resultaten blijkt dat vraag en aanbod van machines veel invloed heeft op het bepalen van inruilprijzen. Ook de courantheid van machines zoals werkbreedtes en de toepasbaarheid in de huidige landbouwmethode spelen een rol bij het bepalen van een inruilprijs. De meeste vertegenwoordigers maken gebruik van een collega of andere bron om tot een prijsbepaling te komen. Een aanbeveling zou kunnen zijn om te kijken of er mogelijkheden zijn voor een aantal bedrijven in Nederland die zich geheel richten op gebruikte machines. Een groot bedrijf wat gespecialiseerd is op gebruikte machines zou in theorie meer kennis hebben dan alle mechanisatiebedrijven apart. Dan kunnen de mechanisatiebedrijven zich volledig richten op de werkplaatsactiviteiten en de verkoop van nieuwe machines. Een andere aanbeveling zou zijn om met een groter onderzoek te kijken of er belang is voor een studiedag en op welke manier deze dag dan ingericht zou moeten zijn.

Summary

The question 'how is pricing of used machines established?' has emerged in practice. In the mechanisation branch, there are no price lists or other tools available that representatives can use in deciding on an exchange price. The aim of the research is to find out in which way representatives determine a price and if there are possibilities for a tool, like a study day. The research is relevant for mechanization companies, arable farmers, stock farmers and agricultural supply agencies.

Prior to the research, there was done a literature study to find out what literature was already available about the subject. Next to the collected literature, a conversation took place with a representative about the background of this subject.

For the research, seven interviews were conducted with mechanization companies. Prior to the interviews, nineteen questions were formulated which in depth explore the subject. The seven interviews were conducted with different mechanization companies to find out how different representatives determine the prices of used machines. After working out the results of the interviews, the qualitative research method was applied to analyse the results. Looking at the analyse results, it can be concluded that demand and supply of machines have a big influence on the determination of exchange prices. Also the marketability of machines, like working widths and applicability in the current agricultural method, play a role in determining an exchange price. The most representatives use a collage or other source to decide on a price. A recommendation could be to look if there are possibilities for a number of companies in the Netherlands that focus completely on used machines. A major company that is specialised on used machines could in theory have more knowledge than all other mechanization companies separate. Than the mechanization companies can focus themselves entirely on the workplace activities and the sale of new machines. Another recommendation would be to find out, with a larger research, if there is interest for a study day and in which way this day should then be appointed.

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Onderwerp, aanleiding en relevantie

Het onderwerp van de scriptie is 'Hoe vindt de prijsvorming van gebruikte landbouwmachines plaats'. Het vraagstuk is voortgekomen vanuit mechanisatiebedrijven en neergelegd bij Agrimedia. Agrimedia is uitgever van verschillende vakbladen waaronder LandbouwMechanisatie. Het vraagstuk heeft Agrimedia uit eigen initiatief genomen om te gaan onderzoeken. Hoofdredacteur Gertjan Zevenbergen kwam tijdens gesprekken met eigenaren van mechanisatiebedrijven tot ontdekking dat er bij een aantal vertegenwoordigers te weinig kennis is over de waarde van een gebruikte machine. De vertegenwoordigers bieden een prijs bij inruil, maar weten eigenlijk niet goed waar de prijs op gebaseerd is. Voor het vakblad LandbouwMechanisatie is Agrimedia altijd op zoek naar goede verhalen voor een artikel. Uiteindelijk kan dit onderzoek over de prijsvorming van gebruikte landbouwmachines een artikel opleveren. Ook zoekt Agrimedia naar mogelijkheden om lezers beter te informeren. De vragen die de lezer kunnen informeren zijn; Krijgt de boer wel de juiste prijs als de vertegenwoordiger niet goed weet wat de waarde voor de inruilmachine is en is de aangeboden marktprijs van een landbouwmachine juist? Het vraagstuk "Hoe komt de prijsvorming van een gebruikte landbouwmachine tot stand?" is in de praktijk uit gesprekken voortgekomen. De precieze vraag is "Wie de prijs bepaalt van een gebruikte landbouwmachine en hoe dit gebeurt?". De opdrachtgever heeft belang bij dit onderzoek om hiervanuit verder te denken om mechanisatiebedrijven te assisteren. Dit kan zijn een studiedag of workshop organiseren over de bepaling van de prijs voor inkopers, verkopers en vertegenwoordigers. De doelgroep voor dit onderzoek zijn mechanisatiebedrijven en lezers van het vakblad Landbouwmechanisatie. De conclusies en aanbevelingen van dit onderzoek zijn interessant voor Agrimedia en mechanisatiebedrijven. Het is een vraagstuk doordat mechanisatiebedrijven een te hoge inruilprijs geven voor een landbouwmachine. Het vraagstuk doet zich voor doordat vertegenwoordigers heel graag handel hebben, waardoor de inruil landbouwmachine een te hoge prijs krijgt voor het mechanisatiebedrijf. Vervolgens is die landbouwmachine moeilijker te verkopen. Het vraagstuk is meer gaan spelen sinds de handel via internet is ontstaan. Dit doordat kopers van landbouwmachines prijzen kunnen vergelijken op internet. Er zijn geen feiten en getallen van dit vraagstuk bekend. De "knowledge gap" is dat er te bij een aantal mechanisatiebedrijven te weinig kennis is over het bepalen van de waarde van een landbouwmachine. Dit blijkt uit gesprekken die hoofdredacteur Gertjan Zevenbergen van vakblad LandbouwMechanisatie heeft gehad met eigenaren van mechanisatiebedrijven. Het is ook niet bekend hoe de waarde tot stand komt. Bij de autobranche zijn koerslijsten beschikbaar als hulpmiddel bij het bepalen van een prijs voor een auto. In de mechanisatiebranche zijn er geen hulpmiddelen zoals koerslijsten beschikbaar voor de prijsbepaling.

1.2 Literatuuronderzoek

Deze paragraaf bevat de literatuurstudie die gedaan is als vooronderzoek naar, hoe de prijsvorming van gebruikte landbouwmachines tot stand komt.

1.2.1 Landbouwmachines rapport ING

ING Lease heeft enkele jaren geleden een onderzoek gedaan naar de bedrijfseconomische aspecten en technische oogpunten van landbouwmachines. In dit onderzoek is ook aandacht besteedt aan de gebruikte machines wat betrekking heeft op het onderzoek naar de prijsvorming van gebruikte landbouwmachines.

De handelbaarheid van tweedehands trekkers en landbouwmachines is over het algemeen goed. Jong gebruikt materieel blijft voornamelijk in Nederland, naar oudere trekkers en landbouwmachines is vraag vanuit het buitenland. De verkoop van tweedehands trekkers en landbouwmachines vindt eenvoudig plaats, dit geldt zeker voor de bekende merken. Voermengwagens vormen hierop door de grote diversiteit in het aanbod een uitzondering. (Luman, 2008)

De belangrijkste factoren die een rol spelen om de inruilwaarde van een trekker of landbouwmachine te bepalen zijn:

1. Merk
2. Onderhoudsstatus
3. Vermogen
4. Urenstand of verzette hoeveelheid werk
5. Bouwjaar
6. Uiterlijk

Aardappelrooiers

De waarde van de gebruikte aardappelrooiers komt voornamelijk tot stand door de onderhoud status, merk en technische staat. De draaiuren zijn ook van belang voor de waardebeoordeling maar minder dan bij trekkers. De vraag naar gebruikte aardappelrooiers hangt af van de aardappelprijs, bij hoge aardappelprijzen vindt er meer handel plaats. De samenstelling van de grondsoort is ook van belang voor het verhandelen van een gebruikte aardappelrooier. De gebruikte aardappelrooiers zijn hierdoor het meest handelbaar in Nederland, België en Duitsland. (ING Economisch Bureau/interviews, 2008)



Figuur 1 Grimme Varitron aardappelrooier (Grimme, 2016)

Maaidorsers

De gebruikte markt van maaidorsers vindt wereldwijd plaats. De vraag in Nederland naar gebruikte maaidorsers is groter dan de vraag naar nieuwe maaidorsers. Nederland importeert ook gebruikte

maaidorsers uit Duitsland en Engeland. De inruil en import van maaidorsers vindt het meest plaats bij importeurs en dealers. De belangrijkste reden dat dit gebeurt is de inruilwaarde.

Het komt ook voor dat de leverancier een garantieprijs afgeeft. In dit geval komt de maaidorser voor het eind van de economische levensduur op de gebruikte markt. Deze machines komen vaak terecht bij akkerbouwers die de machine vaak wel rendabel in kunnen zetten. De oudere maaidorsers gaan voornamelijk als export naar Oost Europa. Maaidorsers hebben een relatief lange economische levensduur van 10 jaar. Een bekend merk maaidorser kan na 10 jaar nog 25% van de aanschafwaarde opleveren. Kleinere maaidorsers houden langer de waarde vast door de belangstelling van akkerbouwers. (ING Economisch Bureau/interviews, 2008)



Figuur 2 Claas Tucano maaidorser (Kamps de Wild, 2016)

Hakselaars

Bij de hakselaars bepalen merk en draaiuren het meest de waarde, gevolgd door de leeftijd en onderhoudsstatus van de hakselaar. Het waardeverloop van de hakselaar en gebruikte markt komen veel overeen met de maaidorsers markt. De jong gebruikte hakselaars blijven grotendeels binnen Nederland. Oudere hakselaars gaan naar het buitenland. (ING Economisch Bureau/interviews, 2008)



Figuur 3 Krone Big X hakselaar (Krone Nederland, 2016)

Voermengwagens

Gebruikte voermengwagens zijn moeilijker verhandelbaar dan andere landbouwmachines.

Bij schaalvergroting op melkveehouderijbedrijven komt het regelmatig voor dat een voermengwagen jong op de gebruikte markt komt.

Door de grote diversiteit in verschillende uitvoeringen, hoge slijtgevoeligheid en bedrijfsspecifieke geproduceerde voermengwagens beperkt de gebruikte markt zich tot de jong gebruikte voermengwagens. Door groei in bedrijfsgrootte bij melkveebedrijven zijn de voermengwagens met relatief kleine inhoud moeilijk verkoopbaar.

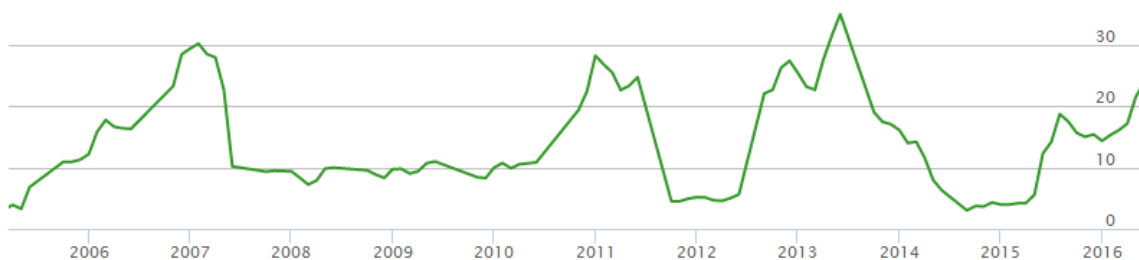
De afzet van deze relatief kleine voermengwagens vindt plaats in landen als Spanje en Polen. (ING Economisch Bureau/interviews, 2008)



Figuur 4 Peecon voermengwagen (Peecon, 2016)

1.2.2 Marktprijzen melk en akkerbouwproducten

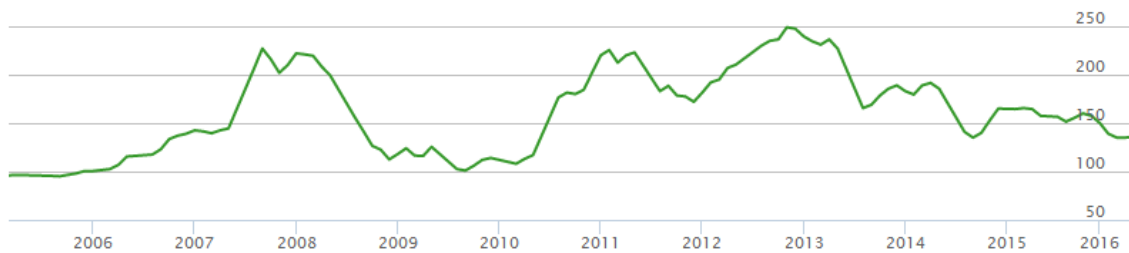
Om te kijken of de marktprijzen van melk en akkerbouwproducten invloed hebben op de verkoop van nieuwe en gebruikte trekkers zijn de grafieken van deze producten opgenomen in dit onderzoek. De prijsontwikkelingen van de afgelopen 10 jaar van consumptieaardappels, melk en graan zijn weergegeven in de figuren 5, 6 en 7. De aardappel, graan en melkprijzen hebben invloed op de investeringen van akkerbouwers en veehouders. Bij dalende marktprijs van de producten investeert een akkerbouwer en veehouder minder snel in een nieuwe trekker of landbouwmachine, dit blijkt ook uit de grafiek van de trekkerverkoop zie figuur 8. Ook gebruikte trekkers en landbouwmachines blijven langer staan bij mechanisatiebedrijven bij lage productprijzen. Een veehouder of akkerbouwer rijdt dan langer door met de huidige trekker of landbouwmachine dit blijkt uit gesprekken die de onderzoeker heeft gehad met vertegenwoordigers tijdens de AgroTechniek Holland beurs in september 2016. De Agro Techniek Holland beurs is een tweejaarlijkse beurs waar fabrikanten, importeurs en dealers machines ten toonstellen. Deze beurs vindt plaats op het terrein van Walibi Holland in Biddinghuizen.



Figuur 5 Prijsontwikkeling consumptieaardappels (LEI, 2016)

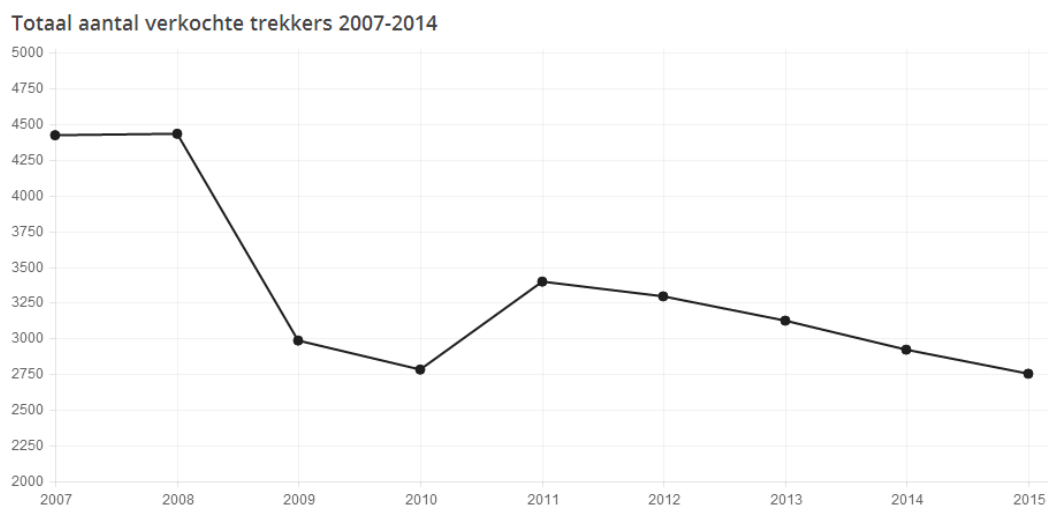


Figuur 6 Prijsontwikkeling melk (LEI, 2016)



Figuur 7 Prijsontwikkeling graan (LEI, 2016)

In figuur 8 is de grafiek van de trekkerverkoop te zien. De prijsontwikkeling van consumptieaardappels, graan en melk spelen een grote rol voor de verkoop van trekkers.



Figuur 8 Trekkerverkoopcijfers (Fedecom, 2016)

1.2.3 Artikelen uit de mechanisatiebranche

Artikel Veeteeltvlees: Machines: kopen, huren of leasen?

De tweedehands markt van landbouwmachines noteerd nog steeds veel vraag bij dealers naast internet. Er is meer handel gekomen laatste jaren in jong gebruikte machines met een leeftijd van ongeveer drie jaar volgens Beel. Jonge machines zijn interessant voor de klant en de dealer, als dealer moeten we ook garantie kunnen bieden op een machine. Dat is bij jong gebruikt beter te overzien. Volgens Beel groeien de machines in capaciteit maar de bedrijfsgrootte groeit amper mee. Om machines dan rendabel te houden tegen een passende kostprijs ligt tweedehands meer voor de hand. (Debergh, 2015) zie bijlage 1.

Artikel LandbouwMechanisatie januari 2015: Inruilwaarde

Een koper van een nieuwe trekker of machine krijgt een goed gevoel als de inruilwaarde hoger is dan de waarde die op de balans staat. De meeropbrengst heeft echter een fiscale belasting, een gevoel met weinig logica aldus Beunk redacteur vakblad LandbouwMechanisatie. Als dealers dit doen, krijgen de bedrijven een inruil op het erf met een prijskaartje waarvoor een machine moeilijk verkoopbaar is. Het lukt alleen door een servicebeurt en garantieperiode in de prijs te verwerken. Elke klant is anders de ene klant wil hoge korting, de ander een hoge inruilprijs. Aan het gezicht van een klant is niet te zien of die doorzet of afhaakt. Voordat een deal rond is de vertegenwoordiger soms wel drie keer bij de potentiële klant geweest. Dit kost het mechanisatiebedrijf veel tijd en geld. De meeste mechanisatiebedrijven werken bij een verkoop vanuit de prijs die het bedrijf moet betalen aan een importeur of verkoopkantoor. Boven op deze prijs komt dan een marge die het bedrijf nodig heeft om draaiende te blijven. Het mechanisatiebedrijf bepaalt de marge vanuit de verwachte verkoopaantallen op jaarbasis. Als de vertegenwoordiger streeft de aantallen te halen, komt er meer speelruimte vrij om een klant binnen te halen of te behouden. Een mechanisatiebedrijf 'koopt' eigenlijk toekomstige werkplaatsbezetting en omzet van onderdelen. (Beunk, 2015)



Figuur 9 COM koerslijst (LandbouwMechanisatie, 2015)

De koerslijst bestond uit bruto prijzen van nieuwe en gebruikte machines. De koerslijst heeft zijn waarde verloren in de jaren negentig. Toenmalig hoofdredacteur ir. Crucq voormalig redacteur van vakblad LandbouwMechanisatie is 35 jaar geleden bezig geweest om 'lucht' uit prijzen te halen. Dit deed Crucq samen met importeurs en dealers met als doel om onvrede weg te nemen. De COM koerslijst is in die tijd uitgebracht om de markt in beeld te brengen. (Beunk, 2015)

Lease mogelijkheden voor gebruikte trekkers en machines

Voor nieuwe trekkers en machines zijn er twee mogelijkheden om te leasen. Als eerste is er financial lease, dit is een onopzegbaar huurcontract en in de meeste gevallen voorzien van een koopoptie. Dit contract heeft vaak een lange looptijd. De tweede mogelijkheid is operational lease. Dit is een huurcontract dat op korte termijn opzegbaar is. Onderhoud en dergelijke kosten zijn bij operational lease voor de leasemaatschappij. Bij financial lease zijn de kosten voor de gebruiker. Bij jong gebruikte trekkers en landbouwmachines is financial lease ook mogelijk. Bij Abn-Amro lease is het

mogelijk om een jong gebruikte trekker tot en met bouwjaar 2013 te leasen. Voor getrokken en gedragen landbouwmachines is lease mogelijk tot en met bouwjaar 2009. (Abn-Amro lease, 2017) In tabel 1 zijn de verschillen tussen financial en operational lease weergegeven.

De leasemogelijkheden kunnen helpen om de markt van jong gebruikte machines te verminderen. Niet alle klanten kiezen voor een nieuwe machine, dan kan een jong gebruikte machine met lease een optie zijn.

Tabel 1 Lease mogelijkheden (Nationaleautolease.nl, 2017) (Teteringen, 2010)

	Financial lease	Operational lease
Overeenkomst	Financiering	Huur
Eigenaar object	Gebruiker	Leasemaatschappij
Economische eigendom	Gebruiker	Leasemaatschappij
Juridische eigendom	Leasemaatschappij	Leasemaatschappij
BTW betaling	Vooraf	Per maand
Activering op balans	Ja	Nee
Recht op investeringsaftrek	Ja	Nee

In onderstaand figuur 10 is een offerte weergegeven voor financieel lease van een Claas Arion bouwjaar 2012. De leasemaatschappij DLL heeft in januari 2016 deze offerte uitgebracht. Hieruit blijkt dat er voor jong gebruikte trekkers en machines ook leasemogelijkheden zijn. In bijlage 2 zijn de voorwaarden opgenomen die horen bij een lease contract. Het betalen van het btw bedrag van de machine aan de leasemaatschappij is bij de start van het lease traject.

Aanbieding Claas Arion 550, bouwjaar 2012

Aanschafprijs:	€ 63.750,00
Leasevorm:	Financiële Lease-Huurkoop
Aanbetaling/inruil:	€ 0,00
Te financieren:	€ 63.750,00
Looptijd in maanden:	60
Slottermijn einde looptijd:	€ 0,00
Leasetermijn per maand	€ 1.157,73 Rente: 3,55%

Onder voorbehoud van rentewijzigingen.

EUR 100,00 excl. BTW administratiekosten bij opstarten contract.

EUR 150,00 overdrachtskosten.

Figuur 10 Leaseofferte (DLL, 2016)

Afschrijvingen landbouwmachines

Er zijn verschillende mogelijkheden om de afschrijving van een trekker of landbouwmachine te bepalen. De lineaire methode schrijft jaarlijks hetzelfde bedrag af. Een andere manier van afschrijven is degressief aschrijven met de boekwaardemethode. Het uitgangspunt bij de lineaire methode is dat de machine elk jaar hetzelfde 'nut' oplevert voor het bedrijf. Dit betekent dat er over de afschrijvingsperiode elk jaar hetzelfde percentage van de (aanschafwaarde – restwaarde) als

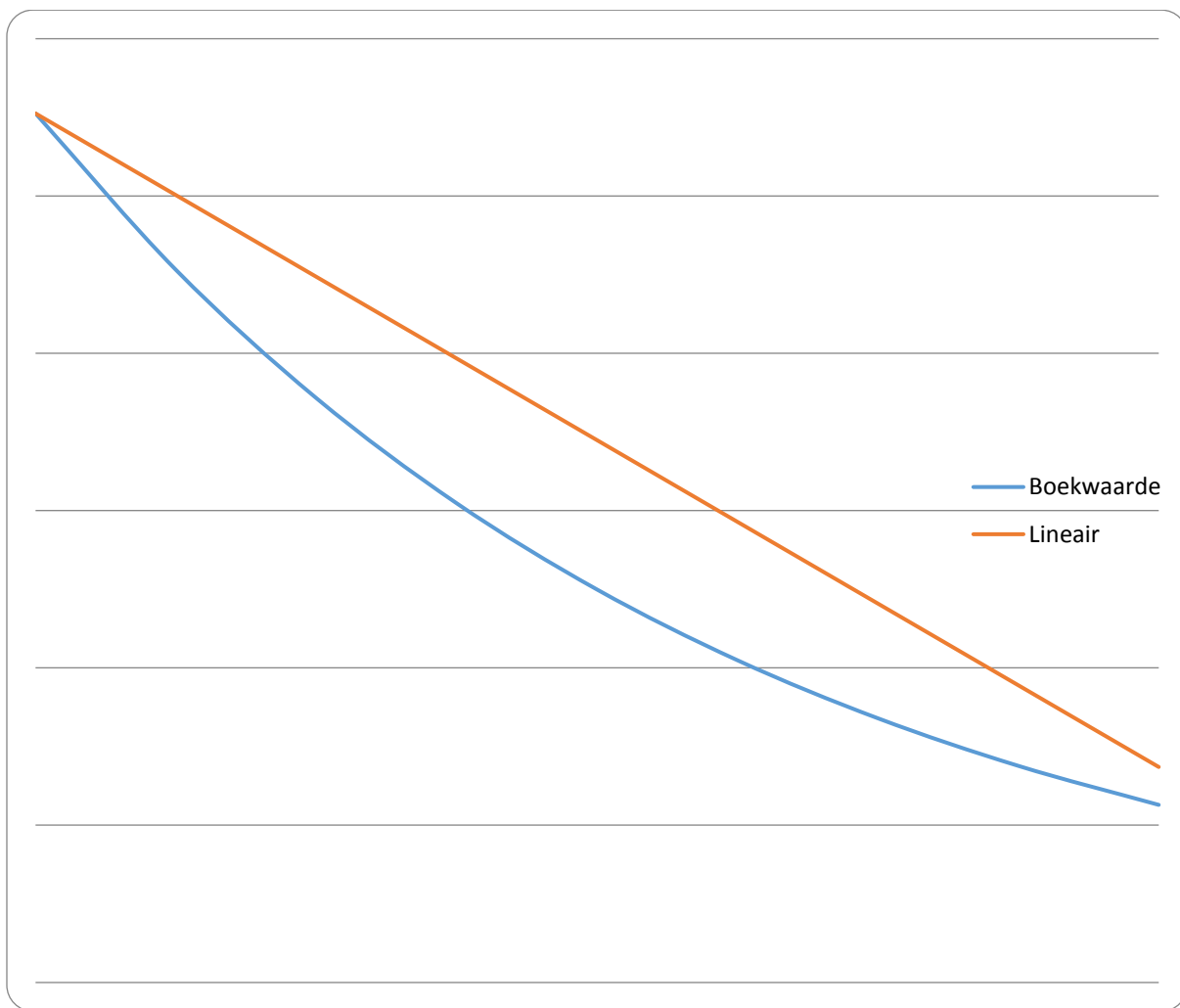
afschrijving komt op de balans. Bij de boekwaardemethode is dit een vast percentage van de boekwaarde van de machine. De boekwaarde is de waarde na aftrek van eerdere afschrijvingen. (Teteringen, 2010)

Bij nieuwe trekkers en machines speelt afschrijven een rol in de eerste acht jaar. Bij jong gebruikte machines heeft dit ook invloed op de inruilprijs. De waarde van een nieuwe machine is al gedaalt nadat de klant de machine bij het mechanisatiebedrijf heeft opgehaald. De waardevermindering is een belangrijk punt om rekening mee te houden bij het bepalen van een goede inruilprijs, dit blijkt uit gesprekken met vertegenwoordigers op de AgroTechniek Holland beurs.

Als een nieuwe Claas Arion 550 een nieuwprijs heeft van €110.000,- en afschrijft volgens de boekwaardemethode in acht jaar zie tabel 2, dan hoort hier een afschrijvingspercentage bij van 18 procent bij volgens de belastingdienst zie bijlage 3. Bij lineair afschrijven in acht jaar en een restwaarde van 25 procent, is het percentage van afschrijven jaarlijks 9,4 procent zie bijlage 3. (Belastingdienst, 2015)

Tabel 2 Afschrijven

	Boekwaarde	Lineair
Aanschafwaarde	€ 110.500,00	€ 110.500,00
Afschrijving jaar 1	€ 19.890,00	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 1	€ 90.610,00	€ 100.113,00
Afschrijving jaar 2	€ 16.309,80	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 2	€ 74.300,20	€ 89.726,00
Afschrijving jaar 3	€ 13.374,04	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 3	€ 60.926,16	€ 79.339,00
Afschrijving jaar 4	€ 10.966,71	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 4	€ 49.959,45	€ 68.952,00
Afschrijving jaar 5	€ 8.992,70	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 5	€ 40.966,75	€ 58.565,00
Afschrijving jaar 6	€ 7.374,02	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 6	€ 33.592,74	€ 48.178,00
Afschrijving jaar 7	€ 6.046,70	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 7	€ 27.546,05	€ 37.791,00
Afschrijving jaar 8	€ 4.958,29	€ 10.387,00
Boekwaarde eind jaar 8	€ 22.587,71	€ 27.404,00



Figuur 11 Grafiek afschrijven

In tabel 2 en figuur 11 zijn de boekwaardes van de boekwaarde en lineaire methode van afschrijven weergegeven. Na acht jaar hebben beide manieren van afschrijven bijna dezelfde boekwaarde bereikt. De boekwaarde van de lineaire methode ligt nog iets hoger. Uit de grafiek blijkt dat de waardevermindering van een trekker of machine snel verloopt. Dit is een belangrijk punt voor een vertegenwoordiger om bij jonge trekkers en machines rekening mee te houden met de inruil.

1.2.4 Kijkje in de autobranche

RDW: Wat is het verschil tussen de dagwaarde en de aankoopwaarde?

Bij een machine hoort een dagwaarde en aankoopwaarde. De huidige waarde of dagwaarde, is de waarde die de machine op dit moment heeft. De aankoopwaarde is de waarde waar de machine nieuw voor gekocht is. Als een machine twee weken oud is dan is de dagwaarde lager dan de aankoopwaarde. De aankoopwaarde verandert niet en de dagwaarde wel. (RDW, 2016)

De belangrijkste factoren die de inruilwaarde van een auto bepalen zijn:

- Bouwjaar
- Onderhoudstatus
- Kilometerstand
- Merk en model

- Occasionmarkt

Bij het RDW is het mogelijk, door deze factoren in te vullen, een taxatierapport op te vragen die de huidige waarde van de betreffende auto weergeeft. (RDW, 2016)

Koerslijst ANWB

Op de ANWB website is het mogelijk om koerslijsten bij een model auto op te vragen.

Vanuit het model, uitvoering, opties en kilometers komt een richtprijs tot stand.

In onderstaand figuur 12 is te zien dat er een aantal verschillende richtprijzen uit komen.

De richtprijs verschilt per situatie, als de koop van een auto met garantie plaatsvindt via een Bovag autobedrijf of een merkdealer is de prijs het duurst. Als de verkoop plaatsvindt tussen particulieren dan is de prijs lager dan via een autobedrijf of dealer. De prijs die geldt voor een meeneemprijs is zonder garantie en in de staat zoals die getoond is.

De inruilprijs voor een auto bij een autobedrijf is nogal wat lager dan de prijs waar dezelfde auto de verkoop in mee in gaat.

Koerslijst

<i>Situatie</i>	<i>Richtprijs*</i>
Kopen bij Bovag autobedrijf met garantie	€ 13.750
Kopen bij merkdealer met garantie	€ 14.300
Inruil bij autobedrijf	€ 11.450
Verkoop tussen particulieren	€ 11.850
Meeneemprijs	€ 12.850

Figuur 12 Koerslijst (ANWB, 2016)

In de mechanisatiebranche verschilt de prijs ook per situatie. Wanneer een landbouwmachine via een gebruiker of handelaar aangeboden staat zal de prijs lager zijn dan bij een dealer. Een dealer verleent garantie op een machine waardoor de aangeboden prijs hoger is dan een aangeboden machine bij een gebruiker die geen garantie verleent. Bovendien heeft een dealer ook nog te maken met gemaakte kosten zoals een machine ophalen, schoonmaken of repareren. Deze kosten behoren ook bij de betreffende machine en dat maakt de verkoopprijs hoger. Uiteraard zijn er bij mechanisatiebedrijven ook machines tegen meeneemprijzen, deze zijn dan in de getoonde staat zonder garantie.

1.2.5 Internet veilen

Trekkers en landbouwmachines komen tegenwoordig ook voor op veilingsites. Dit zijn vaak overvloedige voorraden van landbouwmechanisatiebedrijven maar ook bedrijfsbeëindigingen of faillissementen. Bekende veilingsites zijn bijvoorbeeld Troostwijk en BVA veilingen. Het draait bij een veiling om vier dingen: schaarste, competitie, meer geïnteresseerden voor hetzelfde product en tijdsdruk want de veiling loopt op een bepaald tijdstip ten einde.

Als een product schaars is in de ogen van de consument dan krijgt de consument angst om te verliezen. Elke consument wil winnen dit geldt ook voor het bieden. Voordat de veiling begint heeft de consument een bedrag voorgenomen om te gaan bieden op een bepaald product. Het aantal bezoekers op de pagina en de tijdsdruk beïnvloeden het biedgedrag van de consument. De consument neemt onder tijdsdruk een hoger risico door meer te bieden als vooraf is voorgenomen. De formule die hoort bij online bieden is: competitie + tijdsdruk = risicovol gedrag. (Harreveld, 2016)

1.2.6 Gesprek met een vertegenwoordiger uit de mechanisatiewereld

Achtergrond informatie

De geïnterviewde vertegenwoordiger is in 1982 begonnen in de mechanisatiewereld. De prijsontwikkeling was destijds zo dat het hele team binnen het bedrijf de inruilwaarde bepaalde. Als de vertegenwoordiger er zelf niet uitkwam ging er een collega die meer verantwoordelijkheid had naar de klant om de inruil te bekijken. Op basis van de omschrijving kwam er dan een inruilwaarde uitrollen. De vertegenwoordiger merkte dat er collega's van andere mechanisatiebedrijven waren die graag een order wilden opschrijven, de omschrijving van de in te ruilen machine was dan wel eens roze kleuriger dan in werkelijkheid. Destijds gingen de vertegenwoordigers uit van de blauwe ogen van de personen waar een machine ingeruild werd. Verschil met een trekker van de jaren 80 en anno 2016 is heel groot verschil. In de jaren 80 zat er een stuur, hendels en wielen aan een trekker. Er zaten geen extra opties op een trekker of machine. Tegenwoordig zit er van allerlei elektronica op met veel opties en mogelijkheden. Anno 2016 gebruiken alle mechanisatiebedrijven en handelaren internet. Het is wel zaak om een inruil zo goed mogelijk te doen. Een vertegenwoordiger moet een inruil serieus beoordelen en bekijken, maar ook kijken naar welke afzetmogelijkheden er zijn. Bedrijven die de afzet goed voor elkaar hebben zijn winnaar, die bedrijven kunnen blijven inruilen en nieuwe machines verkopen. Dit tijdperk maakt het mogelijk dat een machine op afstand te beoordelen is door foto's en filmpjes.

Het COM boekje dat eind jaren 80 is gekomen was niet handig omdat de inruilwaardes niet betrouwbaar waren. Er was sprake van een zelfde afschrijvingsfactor ongeacht het merk en de vraag naar de machine of trekker op de gebruikte markt. De vertegenwoordiger gebruikte het COM boekje alleen om vanuit een chassisnummer het bouwjaar van de machine te achterhalen. In Nederland is het zo dat de klant een hoger bedrag krijgt voor de verkoop van een inruilmachine bij een mechanisatiebedrijf dan in de vrije markt. Dit is een ontwikkeling van concurrentie druk.

1.3 Vraagstuk en afbakening

In deze paragraaf is het vraagstuk en de afbakening van het onderzoek uitgewerkt.

1.3.1 Knowledgegap

Het vraagstuk gaat over wie de prijs bepaald van een landbouwmachine en hoe dit gebeurt.

Vanuit de vragen die voortgekomen zijn vanuit mechanisatiebedrijven is af te leiden dat het voor vertegenwoordigers moeilijk is een correcte prijs te geven voor een inruil landbouwmachine.

Een belangrijke factor voor het onderzoeksresultaat zijn de eigenaren en vertegenwoordigers van mechanisatiebedrijven. Om een goed onderzoeksresultaat te verkrijgen zijn interviews nodig waarin vertegenwoordigers open zijn in het bepalen van een prijs voor inruil landbouwmachine. De informatie van eigenaren van mechanisatiebedrijven en vertegenwoordigers is nodig om tot een goed onderzoek en resultaat te kunnen komen.

1.3.2 Afbakening

Het onderzoek zal bestaan uit vijf deelvragen die de hoofdvraag beantwoorden. De vijf deelvragen zijn de afbakening voor dit onderzoek. Het onderzoek naar prijsvorming is gericht op de landbouwmachines. Het onderzoek gaat alleen in op de landbouwmachines.

Om het onderzoek te onderbouwen zullen er een zevental interviews plaatsvinden bij mechanisatiebedrijven. Het betreft een kwalitatief onderzoek. Bij het afnemen van interviews komt er een bepaald moment waarop er geen nieuwe informatie meer uitkomt. Dit heet het saturatie punt, als dit bereikt is zijn er voldoende interviews gehouden om een betrouwbare analyse uit te voeren.

1.4 Hoofdvraag, deelvragen en doelstelling

In deze paragraaf zijn de hoofdvraag, deelvragen en doelstelling uitgewerkt.

1.4.1 Hoofdvraag

De hoofdvraag is als volgt geformuleerd:

“Hoe vindt de waardebepaling van een gebruikte landbouwmachine plaats, hoe komt de prijsvorming tot stand en wat zijn de ontwikkelingen in de verkoopkanalen?”.

1.4.2 Deelvragen

De hoofdvraag is opgedeeld in vijf deelvragen:

- Deelvraag 1: “Wie bepaalt de waarde van een gebruikte landbouwmachine en hoe vindt de waardebepaling plaats?”
- Deelvraag 2: “Hoe komt de prijsvorming van een gebruikte landbouwmachine tot stand?”
- Deelvraag 3: “Heeft de marktprijs van melk- en akkerbouwproducten invloed op de prijs van een gebruikte landbouwmachine?”
- Deelvraag 4: “Via welke kanalen en media vindt de verkoop van gebruikte landbouwmachines plaats?”
- Deelvraag 5: “Hebben vertegenwoordigers van mechanisatiebedrijven voldoende kennis om de waarde van de landbouwmachine te kunnen bepalen, waar komt de kennis vandaan en hoe wordt deze op peil gehouden?”

1.4.3 Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek is het achterhalen en onderzoeken hoe een mechanisatiebedrijf de prijs van een gebruikte landbouwmachine bepaald. Na het oplossen van dit vraagstuk gaat Agrimedia kijken of er een mogelijkheid is om landbouwmechanisatiebedrijven te kunnen assisteren. Dit kan zijn met een tool of een studiedag te organiseren. Een andere doelstelling is vanuit dit onderzoek een artikel te plaatsen in het vakblad Landbouwmechanisatie om mechanisatiebedrijven en lezers te informeren over dit onderwerp.

Hoofdstuk 2 Aanpak en methode onderzoek

Dit hoofdstuk bestaat uit de aanpak en methode die gebruikt is bij het onderzoek.

2.1 Aanpak en opzet onderzoek

Voor het onderzoek is de hoofdvraag uitgediept in vijf deelvragen. De hoofdvraag van dit onderzoek is; “Hoe vindt de waardebeoordeling van een gebruikte landbouwmachine plaats en hoe komt de prijsvorming tot stand?”. De onderzoeksmethoden die bij de deelvragen zijn gebruikt staan hieronder per deelvraag uitgewerkt. Het onderzoek is kwalitatief, dit houdt in dat de afgenomen interviews het onderzoek onderbouwen. Bij zeven mechanisatiebedrijven zijn interviews afgenomen over hoe de prijsbeoordeling van gebruikte machines plaats vindt. Na het afnemen van de interviews zijn de antwoorden geanalyseerd. Vanuit de analyse is een beeld gevormd hoe de prijsbeoordeling bij verschillende mechanisatiebedrijven gebeurt. De interviews zijn opgenomen als naslagmiddel voor de analyse. De verzamelde informatie is geanalyseerd en is beschrijvend uitgewerkt. Om het onderzoek betrouwbaar te maken zijn zeven interviews afgenomen bij mechanisatiebedrijven. In bijlage 2 is de vragenlijst opgenomen die gebruikt is bij het afnemen van de interviews.

2.2 Onderzoeksmethode per deelvraag

- Deelvraag 1: Wie bepaalt de waarde van een gebruikte landbouwmachine en hoe vindt de waardebeoordeling plaats?
Bij deze deelvraag is informatie nodig van wie de waarde van een gebruikte landbouwmachine bepaalt. Ook zijn criteria en gegevens nodig die de waardebeoordeling van een gebruikte landbouwmachine bepalen om deze deelvraag te kunnen onderbouwen. Om deze deelvraag te beantwoorden zijn een zeven mondelinge interviews afgenomen bij verschillende landbouwmechanisatiebedrijven.
- Deelvraag 2: Hoe komt de prijsvorming van een gebruikte landbouwmachine tot stand?
Om deze deelvraag te kunnen beantwoorden zijn de kenmerken nodig die de bedrijven gebruiken voor het bepalen van een inruilprijs. Maar ook de kennis en procedures die bedrijven gebruiken om in inruilprijs te bepalen. Voor deze antwoorden zijn zeven mondelinge interviews afgenomen.
- Deelvraag 3: Heeft de marktprijs van melk en akkerbouwproducten invloed op de prijs van een gebruikte landbouwmachine?
Bij deze deelvraag is literatuur van de marktprijzen gebruikt als hulpmiddel om antwoord op de deelvraag te krijgen. Naast de literatuur is de kennis en ervaring uit de interviews gebruikt.
- Deelvraag 4: Via welke kanalen en media vindt de verkoop van gebruikte landbouwmachines plaats?
Om antwoord te krijgen op deze vraag zullen er mondelinge interviews plaatsvinden met vertegenwoordigers van verschillende landbouwmechanisatiebedrijven. Daarnaast heeft de onderzoeker twee machine vergelijkingen uitgevoerd om te kijken wat de prijsverschillen zijn van de dezelfde aangeboden machines op internet.

-
- Deelvraag 5: Hebben vertegenwoordigers van mechanisatiebedrijven voldoende kennis om de waarde van de landbouwmachine te kunnen bepalen, waar komt de kennis vandaan en hoe wordt deze op peil gehouden?

Deze deel vraag is vanuit de analyse van de gehouden interviews onderbouwd. Ook zijn er vergelijkingen gedaan van dezelfde machines die aangeboden staan bij verschillende bedrijven.

- Conclusie: De conclusie geeft antwoordt op de hoofdvraag met behulp van de antwoorden op de deelvragen.

Hoofdstuk 3 Resultaten

Dit hoofdstuk bestaat uit de onderzoeksmethode en uitwerkingen van de deelvragen.

3.1 Kwalitatieve onderzoeksmethode

De kern van kwalitatieve inhoudsanalyse is het analyseren van teksten. Kwalitatieve inhoudsanalyse is een proces waarin de onderzoeker de zelf geproduceerde teksten interpreteert vanuit een empirische vraagstelling door fragmenten van deze teksten in meerdere fasen te labelen met begrippen en hieraan betekenis toe te kennen. Deze methode kijkt hoe vaak bepaalde begrippen voorkomen in de gehouden interviews. Het coderen van de tekstfragmenten dient allereerst om uit de grote hoeveelheid tekstmateriaal de relevante fragmenten te selecteren en uiteen te rafelen. (Bleijenbergh, 2015)

Analyseren is de uiteenrafeling van de gegevens over een bepaald onderwerp in categorieën, het benoemen van deze categorieën met begrippen, en het aanbrengen en toetsen van relaties tussen de begrippen in het licht van de probleemstelling. (Boeije, 2014)

Deze methode heeft de onderzoeker toegepast om de verzamelde teksten van de interviews mee te kunnen analyseren en reduceren naar bruikbare informatie.

3.2 Analyse deelvraag 1

In deze paragraaf is de analyse uitgewerkt van deelvraag 1. Het betreft de uitkomsten van drie interviewvragen.

Deelvraag 1: Hoe vindt de waardebepaling van een gebruikte landbouwmachine plaats en hoe vindt de waardebepaling plaats?

3.2.1. Wie bepaalt de waarde van een inruil machine?

Uit de gesprekken is meerdere keren teruggekomen dat de vertegenwoordigers de waarde bepalen in overleg met collega's of een specialist voor gebruikte machines binnen het bedrijf. De vertegenwoordigers doen wel de inruil en verkoop van gebruikte machines met de klanten. Uit één interview valt op dat er een manager is binnen het bedrijf die de waarde van alle inruil machines bepaald. Uit twee gesprekken blijkt dat alleen de eigenaar zelf de inruil en verkoop van machines doet.

Tabel 3 Analyse bepaling inruil

Frequentie	Observatie
2x	Vertegenwoordigers, onderling overleg komt ook voor
2x	Vertegenwoordigers, in overleg met een collega die gespecialiseerd is in gebruikt
2x	Eigenaar
1x	Manager

Bij grote bedrijven zijn specialisten of managers die volledig gericht zijn op de markt van gebruikte machines. De meeste vertegenwoordigers overleggen dus bij het bepalen van een waarde van een machine met een of meerdere collega's zie tabel 3. Bij kleinere mechanisatiebedrijven doet meestal de eigenaar zelf de inruil en verkoop van de gebruikte machines.

3.2.2. Hoe vindt de beoordeling van de conditie/status plaats van een machine? Welke kenmerken spelen een rol?

Het kenmerk uiterlijk speelt een grote rol bij het bepalen van de conditie blijkt uit alle gesprekken. De kenmerken die na uiterlijk het meest voorkomen uit de gesprekken zijn; onderhoudshistorie, bouwjaar en courantheid. Merk, hectares en opties komen ook voor in de interviews.

Bij het beoordelen van het uiterlijk kijken vertegenwoordigers naar eventuele mankementen, beschadigingen, lekkages en speling aan de machine. De beoordeling bij de machine gebeurt door de vertegenwoordiger of eigenaar van het mechanisatiebedrijf. Als een collega of specialist mee beoordeelt gebeurt dit vanuit de technische gegevens en foto's die gemaakt zijn bij de machine. Het komt voor dat de staat van een machine moeilijk te bepalen is als er geen onderhoudshistorie bekend is, met name bij grote oogstmachines. Er is dan een mogelijkheid om een monteur de machine te laten doorlopen om de technische staat te beoordelen. Bij een oogstmachine kan het verschil in waarde van versleten tot goed oplopen tot 15.000 euro.

Tabel 4 Kenmerken beoordeling inruil

Frequentie	Observatie
7x	Uiterlijk
6x	Bouwjaar
5x	Onderhoudshistorie, courantheid
4x	Opties
3x	Merk, hectares

De belangrijkste kenmerken die een rol spelen bij het inruilen van een machine zijn uiterlijk, bouwjaar, onderhoudshistorie en courantheid. Deze kenmerken zijn het meest genoemd in de zeven gesprekken zie tabel 4. Minder belangrijke kenmerken zijn opties, merk en hoeveel hectare de machine heeft gewerkt.

3.2.3. Is er een checklist of beoordelingslijst die gebruikt wordt om een inruilprijs te bepalen?

Uit drie gesprekken is naar voren gekomen dat alles op gevoel gebeurt zonder een checklist of beoordelingslijst te gebruiken. Bij twee gesprekken is naar voren gekomen dat een checklist of beoordelingslijst niet aanpast op vraag en aanbod. Meerdere mechanisatiebedrijven gebruiken een checklist om de inruilwaarde van een oogstmachine te bepalen. Een checklist komt ook voor bij zelfrijdende spuiten en maaiers. Uit twee gesprekken blijkt dat een checklist voor trekkers een hulpmiddel kan zijn om deze goed in beeld te krijgen zonder iets over het hoofd te zien bij het bekijken en beoordelen.

Tabel 5 Checklist

Frequentie	Observatie
3x	Nee, gebeurt op gevoel
2x	Nee, voor trekkers zou een checklist handig zijn
2x	Nee, afhankelijk van vraag en aanbod
2x	Ja, bij oogstmachines

Uit de gesprekken blijkt dat de meerderheid geen checklist gebruikt bij het bepalen van een inruilprijs zie tabel 5. Het meest genoemd is dat de bepaling op gevoel gebeurt. De minderheid past wel een checklist toe voor oogstmachines bij het bepalen van een inruilprijs.

3.3 Analyse deelvraag 2

In deze paragraaf is de analyse uitgewerkt van deelvraag 2. Het betreft de uitkomsten van vier interviewvragen.

Deelvraag 2: Hoe komt de prijsvorming van een landbouwmachine tot stand?

3.3.1. Hoe wordt vanuit de inruilprijs die de klant krijgt voor de machine de verkoopprijs bepaald waar deze voor aangeboden gaat worden?

De analyse geeft aan dat mechanisatiebedrijven veel gebruik maken van verkoopprijzen op internet om hier een inruilprijs op te baseren. Uit de analyse blijkt ook dat meerdere mechanisatiebedrijven terug rekenen vanuit de verwachte prijs die een machine na verkoop opbrengt. Van deze prijs gaan een of meerdere marges af om onder andere de bijkomende kosten mee te kunnen dekken.

De formule $\text{inkoop} + \text{marge} + \text{gemaakte kosten} = \text{verkoopprijs}$ komt tot stand uit de analyse van de gehouden interviews. De gemaakte kosten die behoren bij een inruil machine kunnen zijn het ophalen, schoonspuiten, repareren en doorsmeren van de machine.

Ook komt uit de analyse voort dat de inruilprijs los staat van de investeringsgrootte van de nieuwe machine. Een inruil machine met een lage waarde heeft een hoger marge percentage nodig om de gemaakte kosten te dekken als een machine met hoge waarde. Het is verschillend waar een inruil machine naar toe gaat. Dit kan zijn naar een eindgebruiker, handelaar of naar het buitenland. Een machine die verkocht is aan een eindgebruiker zal het mechanisatiebedrijf in de meeste gevallen klaar maken zoals afgesproken is met de klant. In de meest gevallen is bij jonge machines en bij machines die goed zijn volgens een mechanisatiebedrijf een mogelijkheid voor garantieverlening. De garantie kan zijn op basis van goede werking, seizoensgarantie of voor een bepaalde tijd. De meeste bedrijven zijn bereid een coulance te doen wanneer er iets kapot gaat wat bij de verkoop niet zichtbaar was. Dit gebeurt alleen bij machines die aan eindgebruikers zijn verkocht en is per geval anders.

Tabel 6 Inruilprijs naar verkoopprijs

Frequentie	Observatie
6x	Marge
1x	Kosten

De meerderheid zes van de zeven gesprekken geeft aan dat er bovenop de inruilprijs een margepercentage komt wat resulteert in de verkoopprijs zie tabel 6. Een gesprek geeft aan het vanuit de gemaakte kosten te bekijken en daar een verkoopprijs op te baseren.

3.3.2. Komt het wel eens voor dat een machine duurder is ingeruild dan deze verkocht is? Hoe komt dat?

Uit de gesprekken blijkt dat het bij alle mechanisatiebedrijven wel eens voorkomt dat een machine te duur is ingeruild. Dit geeft de frequentie zeven aan in de analyse. Kleine tot middelgrootte

mechanisatiebedrijven ruilen gemiddeld 300 landbouwmachines in op jaarbasis blijkt uit de gesprekken. Als een bedrijf negen machines te duur inruilt op jaarbasis is dit drie procent van de totaal ingeruilde machines. Dit komt in de meeste gevallen door een verandering van de markt, het aanbod groter is dan de vraag of een machine is niet meer courant. Een inschattingsfout bij het bepalen van de waarde van een machine kan ook leiden tot verlies op de verkoop. Een vertegenwoordiger die weinig risico neemt doet weinig zaken, zo blijkt uit de gesprekken. Een enkele keer komt het voor om een klant te behouden of binnen te halen dat de machine met verlies weg gaat. In 85 procent van de gevallen als een machine duurder is ingeruild dan verkocht, komt dit door de marktverandering blijkt uit de analyse.

Tabel 7 Te duur ingeruild

Frequentie	Observatie
7x	Komt voor
6x	Markt

Uit alle gesprekken komt naar voren dat er wel eens een gebruikte machine duurder is ingeruild dan verkocht zie tabel 7. De gesprekken geven aan dat marktverandering de belangrijkste factor is waardoor machines duurder zijn ingeruild als verkocht.

3.3.3. Wat wordt gedaan met een machine waar weinig vraag naar is en lang blijft staan? Gaat de verkoopprijs dan omlaag?

De prijs waar een machine voor aangeboden staat gaat omlaag. Als een machine lang staat blijft er geld in zitten. Het komt ook voor dat machines die lang staan via een veilig weg gaan.

Tabel 8 Machines die lang staan

Frequentie	Observatie
7x	Prijs omlaag
3x	Veiling

Als er weinig vraag naar een machine is blijkt het verlagen van de prijs de meest efficiënte manier te zijn blijkt uit de gesprekken zie tabel 8. Een minder efficiënte manier is om de machine aanbieden op een veiling, dit komt door de kosten die horen bij een veiling.

3.3.4. Wordt een machine eerst klaar gemaakt na inruil voordat deze aangeboden wordt of wordt deze direct aangeboden? Wat doet het verschil in verkoopprijs?

Uit de gesprekken blijkt dat drie mechanisatiebedrijven in rustige tijden inruil machines klaar maken. De andere bedrijven besteden geen tijd aan de inruilmachines maar maken machines na de verkoop klaar indien dit afgesproken is met de klant. Deze bedrijven zijn volledig gericht op het repareren van machines van klanten en het klaarmaken van nieuwe machines. Machines voor export en handel gaan in dezelfde staat weg zoals de machines zijn ingeruild. Al het geld wat versleuteld zou zijn aan machines die naar het buitenland gaan is verloren.

Tabel 9 Klaarmaken inruilmachines

Frequentie	Observatie
4x	Gebeurd na verkoop indien afgesproken
3x	Rustige tijden

Uit de gesprekken blijkt dat de meerderheid van de mechanisatiebedrijven een machine pas na de verkoop klaar maakt indien dit bij de koop is afgesproken zie tabel 9. De minderheid maakt inruilmachines wel verkoop klaar als het rustig is in de werkplaats met het uitvoeren van reparaties of onderhoudsbeurten voor klanten.

3.4 Analyse deelvraag 3

In deze paragraaf is de analyse van deelvraag 3 uitgewerkt.

Deelvraag 3: Heeft de marktprijs van melk en akkerbouwproducten invloed op de prijs van een gebruikte machine?

Uit de gesprekken blijkt dat de marktprijzen invloed hebben op de prijzen en de markt van gebruikte machines. De marges op de machines veranderen ook. Klanten kiezen bijna niet voor nieuw in mindere tijden. Uit een gesprek blijkt door een korte doorlooptijd van gebruikte machines te realiseren, er met de inruil al ingespeeld is op veranderingen in de markt. Bij de verkoop van nieuwe trekkers en machines is een financiering te krijgen met een rente van circa een procent, dit heeft ook invloed op de jong gebruikte trekkers en machines.

Tabel 10 Invloed marktprijzen

Frequentie	Observatie
3x	Invloed
2x	Marge
2x	Financiering

De meerderheid van de mechanisatiebedrijven geeft aan in de gesprekken dat de marktprijs van melk en akkerbouwproducten invloed heeft op de prijs van een gebruikte machine zie tabel 10. De minderheid geeft aan dat marges veranderen. Daarnaast geeft de minderheid ook aan dat de financiering op nieuwe machines relatief laag is en dit invloed heeft op de keuze voor gebruikte machines.

3.5 Analyse deelvraag 4

In deze paragraaf is de analyse uitgewerkt van deelvraag 4. Het betreft de uitkomsten van drie interviewvragen.

Deelvraag 4: Via welke kanalen en media vindt de verkoop van gebruikte landbouwmachines plaats?

3.5.1. Welke marketingmiddelen of kanalen worden ingezet om de gebruikte machines aan te bieden?

Het meest genoemde marketingmiddel is internet en met name de eigen website. Kanalen in het buitenland zijn belangrijk om het aanbod gebruikte machines in Nederland te verminderen. Op de machines die naar het buitenland gaan komt geen inruil op terug. Verder genoemde marketingmiddelen zijn nieuwsbrieven, beurzen, acties en het aanbod op een scherm presenteren in de winkel.

Tabel 11 Verkoop kanalen

Frequentie	Observatie
7x	Eigen website, internet
4x	Buitenland, nieuwsbrieven
2x	Beurzen

Uit de gesprekken blijkt dat de belangrijkste kanalen voor de verkoop van gebruikte machines zijn de eigen website en andere internetsites voor gebruikte machines zie tabel 11. Kanalen die minder voorkomen uit de gesprekken zijn nieuwsbrieven, beurzen en kanalen in het buitenland.

3.5.2. Vindt er garantie verlening plaats bij verkoop van een gebruikte machine?

Wat opvalt is erbij jonge machines en bij machines waarvan gezegd is dat deze goed moet zijn garantieverlening mogelijk is bij verkoop aan een eindgebruiker. Dit gebeurt in overleg met de klant bij de verkoop. Coullance komt ook voor als er naderhand iets is, dit verschilt per situatie.

Tabel 12 Garantie verlening

Frequentie	Observatie
4x	Verkoop
3x	Coullance

De meerderheid van de bedrijven geeft een bepaalde garantieverlening aan een eindgebruiker bij de verkoop van een in goed verkerende staat of jong gebruikte machine zie tabel 12. De minderheid is bereid een bepaalde coullance te doen wanneer er in korte tijd na aflevering iets kapot gaat.

3.5.3. Wanneer en waarom zou een veiling interessant kunnen zijn om een machine te veilen?

Een veiling is niet interessant vanwege de kosten die het met zich mee brengt komt voort uit de gesprekken. Het kan voor kleinere bedrijven interessant zijn om weinig kapitaal in de gebruikte machines te hebben zitten. Bij een overtollige voorraad van teveel stuks van het zelfde type kan het interessant zijn, een veiling heeft een groot bereik. Het meest genoemde alternatief als een machine lang staat is zelf de prijs verlagen. Bij een veiling heeft een koper 0,0 procent garantie op een machine. Machines boven de 20.000 zijn niet interessant om te veilen, deze bedragen zijn vaak te hoog om zonder garantie iets te kopen.

Tabel 13 Veiling

Frequentie	Observatie
4x	Niet
3x	Interessant

De meerderheid van de mechanisatiebedrijven geeft aan dat een veiling niet interessant is vanwege de kosten die bij een veiling komen kijken zie tabel 13. De minderheid geeft aan dat een veiling wel interessant kan zijn door het grote bereik van een veiling.

3.6 Analyse deelvraag 5

In deze paragraaf is de analyse uitgewerkt van deelvraag 5. Het betreft de uitkomsten van vier interviewvragen en de uitwerking van twee uitgevoerde internetvergelijkingen.

Deelvraag 5: Hebben vertegenwoordigers van mechanisatiebedrijven voldoende kennis om de waarde van de landbouwmachine te kunnen bepalen, waar komt de kennis vandaan en hoe wordt deze op peil gehouden?

3.6.1. Hebben vertegenwoordigers voldoende kennis om de waarde van een machine te bepalen?

Er is over het algemeen voldoende kennis blijkt uit de gesprekken. Een passende inruilprijs voor een machine is belangrijk om handel te kunnen doen. De kennis komt vooral door ervaring en internet. Het kijken naar aanbod op internet kan een indicatie geven van wat een bepaalde machine waard is. Ook komt naar voren dat netwerken/contacten heel belangrijk zijn om kennis op te doen.

Tabel 14 Kennis van vertegenwoordigers

Frequentie	Observatie
4x	Ervaring
4x	Internet

De meerderheid geeft aan dat de bedrijven voldoende kennis hebben en dit komt uit ervaring en door veel op internet te kijken naar waardes van gebruikte machines zie tabel 14.

3.6.2. Waar komt de kennis vandaan? Hoe wordt de kennis bijgehouden?

De kennis van de vertegenwoordigers komt vooral door veel contact te hebben met collega vertegenwoordigers, handelaren en mensen die export doen. Ook komt kennis van eindgebruikers, productmanagers en fabrikanten. Het bijhouden van kennis komt ook van internet, door het vraag en aanbod van machines te volgen. Verder is genoemd dat de kennis komt door het doen en de ervaring. Het lezen van vakbladen en volgen van veilingen behoren ook tot bronnen om kennis op te doen en bij te houden.

Tabel 15 Kennis

Frequentie	Observatie
6x	Contact met anderen
6x	Internet
5x	Ervaring
3x	Veilingen
2x	Vakbladen

Uit de gesprekken blijkt dat de belangrijkste kennis van vertegenwoordigers komt door veel contact te hebben met anderen personen in de mechanisatiewereld, het bekijken van gebruikte machines op internet en door ervaring die opgebouwd is zie tabel 15. Veilingen en vakbladen zijn minder genoemd.

3.6.3. Welke machines zijn moeilijk verkoopbaar? Hoe komt dat?

Gebruikte voermengwagens zijn moeilijk verkoopbaar blijkt uit de gesprekken. Dit komt doordat deze machine bij een veehouder 365 dagen per jaar in gebruik is. Voermengwagens zijn vaak versleten en daardoor is opmaken te duur ten opzichte van nieuw. Voor de export hebben voermengwagens een groot transport volume nodig, dit maakt de verkoop van gebruikte voermengwagens moeilijk. Naast voermengwagens zijn machines en merken die niet courant zijn ook moeilijk verkoopbaar. Hieronder vallen machines met afmetingen die niet meer passen bij de huidige bedrijfsvoering van bedrijven en machines van onbekende merken. Dit heeft vooral te maken met de capaciteit en betrouwbaarheid. Jong gebruikte trekkers vanaf 50.000 euro zijn moeilijk verkoopbaar doordat vaak een financiering nodig is met een rente van circa 5 procent. Bij nieuwe trekkers is financiering met een rente van circa 1 procent mogelijk, dit maakt de verkoopbaarheid van jong gebruikte trekkers moeilijk. Klanten gaan dan een afweging maken tussen jong gebruikt en nieuw. Grote oogstmachines zijn ook moeilijk verhandelbaar, dit komt doordat loonwerkers hoge bedrijfszekerheid en capaciteit willen. Voor grote versleten machines is ook weinig markt.

Tabel 16 Moeilijk verkoopbare machines

Frequentie	Observatie
3x	Voermengwagens
3x	Incourant
2x	Jong gebruikte trekkers, grote machines, oogstmachines

Voermengwagens en incurante machines zijn in de gesprekken het meest genoemd als moeilijk verkoopbare machines zie tabel 16. Minder genoemd zijn jong gebruikte trekkers, grote machines en oogstmachines.

3.6.4. Zou u belang hebben bij een hulpmiddel of studiedag voor de prijsbepaling van een machine?

Uit de gesprekken is gekomen dat er wisselende interesse is voor een studiedag. Van elkaar leren en kijken hoe anderen denken is interessant. Maar vertegenwoordigers hebben een gemeenschappelijk en concurrerend belang. Het is ook moeilijk doordat de vraag en aanbod verandert.

Tabel 17 Studiedag

Frequentie	Observatie
4x	Nee

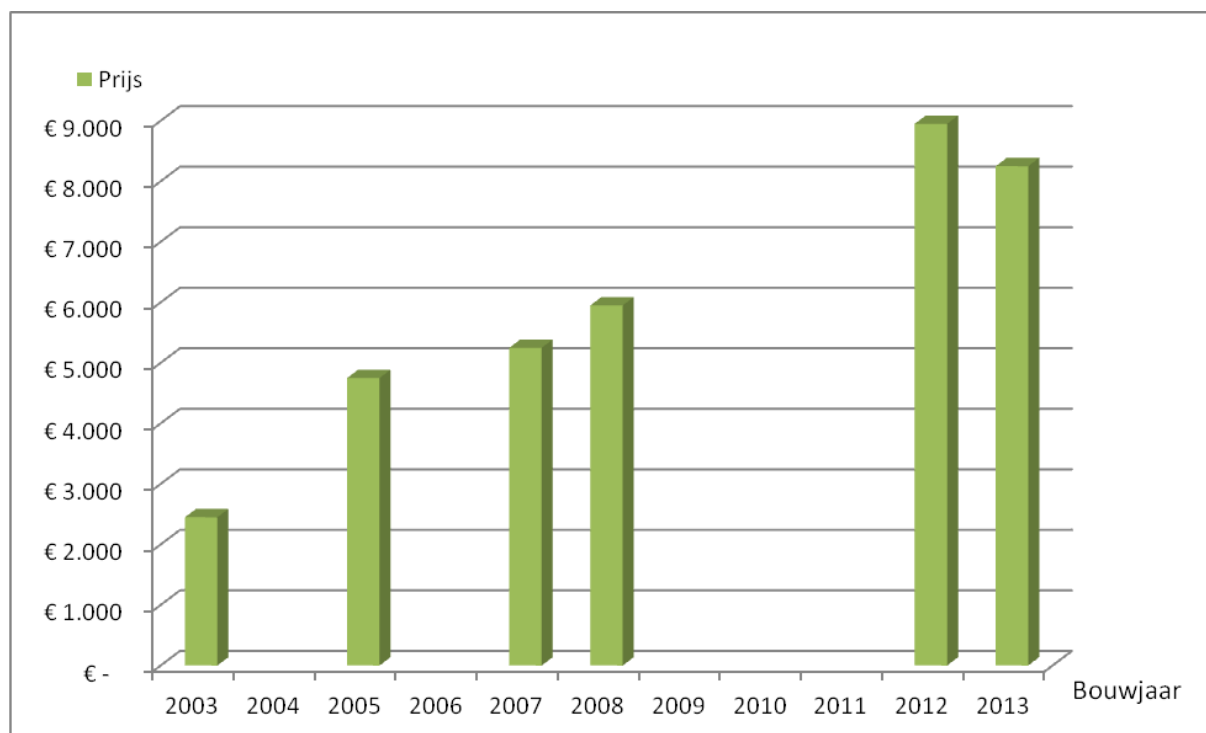
De meerderheid van de vertegenwoordigers geeft aan geen interesse te hebben in een studiedag zie tabel 17. De minderheid ziet wel mogelijkheden om tijdens een studiedag van elkaar te leren.

3.6.5. Internetvergelijkingen naar vraagprijzen

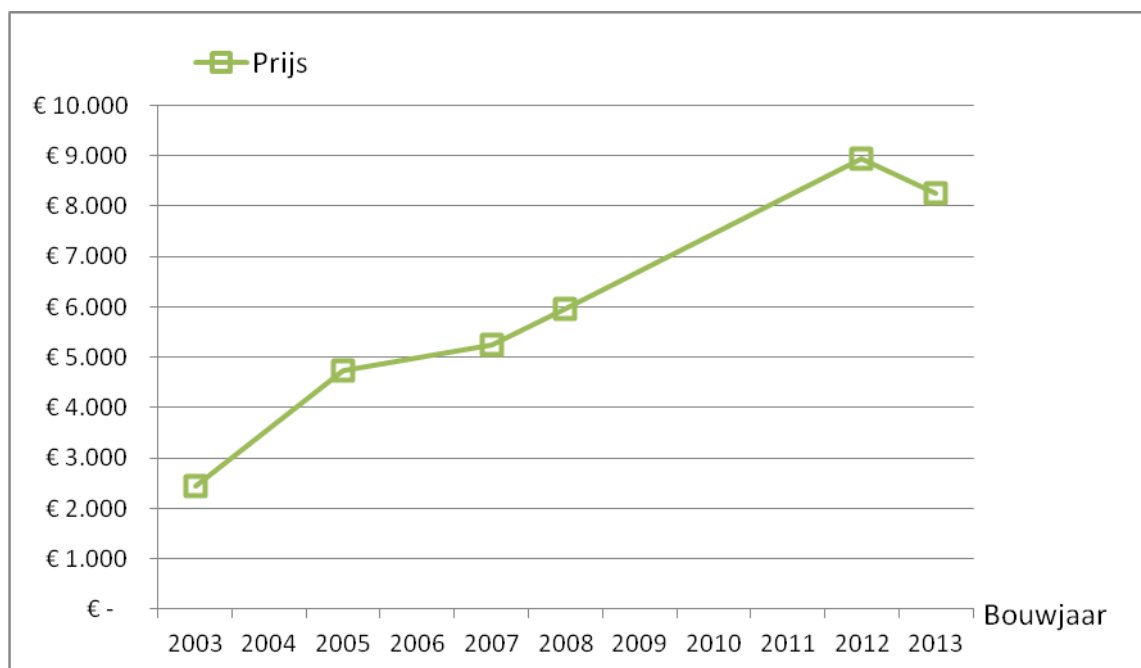
Op 31 oktober 2016 is een internet vergelijking gedaan door de onderzoeker naar vraagprijzen van gebruikte Krone achtermaaiers van het type EC 320 CV zie figuur 13 De vraagprijzen en bouwjaren van de achtermaaiers zijn in de figuren 14 en 15 weergegeven.



Figuur 13 Krone maaier (Krone, 2017)



Figuur 14 Blok grafiek Krone



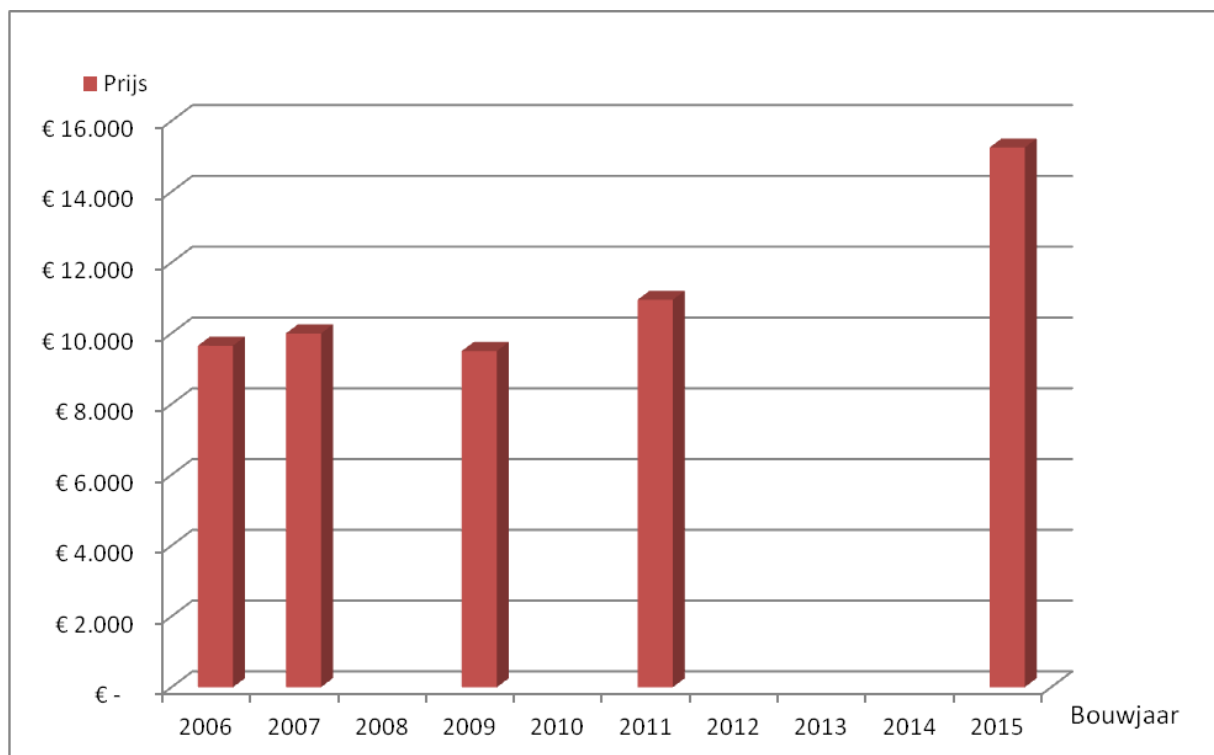
Figuur 15 Lijn grafiek Krone

De onderzoeker heeft op 31 oktober een internet vergelijking uitgevoerd naar de verschillende vraagprijzen van een Krone EC 320 maaier. Er zijn zes maaiers van hetzelfde merk en type gevonden op de sites; tractors-and-machinery.com, traktorpool.nl, machinetrack.nl en agriaffaires.nl. De gegevens zijn weergegeven in de figuren 14 en 15. De grafiek is gemaakt om bouwjaar en prijs in beeld te brengen. Er zit een geleidelijk verband in de grafiek, alleen is er een opvallend verschil tussen de maaier van bouwjaar 2012 en 2013. Het verschil wat aan de advertenties is opgevallen is de soort aanbieder, de maaier van 2012 staat aangeboden bij een mechanisatiebedrijf en de maaier van 2013 bij een handelaar. Uit de gehouden interviews is naar voren gekomen dat mechanisatiebedrijven meestal garantie verlenen bij de verkoop van een gebruikte machine. Dit gebeurt bij handelaren niet. Het verschil in prijs zal waarschijnlijk komen doordat een handelaar geen garantie verleend. De conditie van de maaier van 2003 is duidelijk minder als de andere maaiers. Dit zal ook de oorzaak zijn voor de relatief lage prijs in vergelijking met de maaier van 2005. Uit deze vergelijking blijkt dan conditie / staat van de machine ook bepalend zijn voor de prijs.

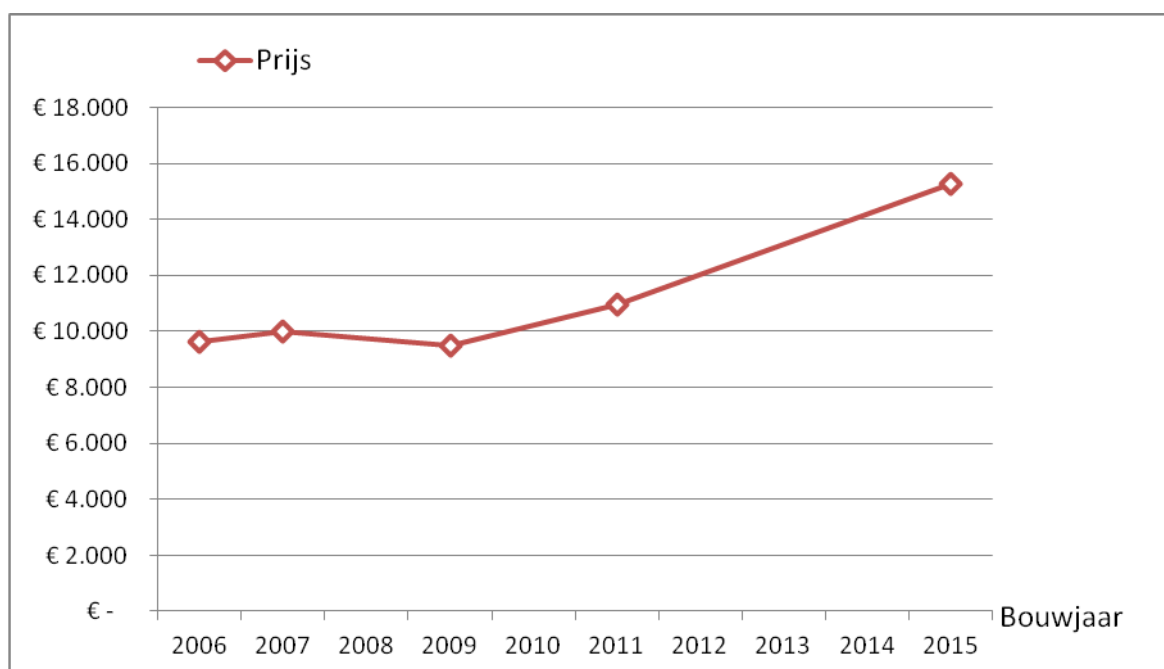
Op 23 maart 2017 is een tweede internetvergelijking gedaan door de onderzoeker. Bij deze vergelijking is gekeken naar vraagprijzen van Lely Lotus 1020 schudders zie figuur 16.



Figuur 16 Lely schudder (Lely, 2017)



Figuur 17 Blok grafiek Lely



Figuur 18 Lijn grafiek Lely

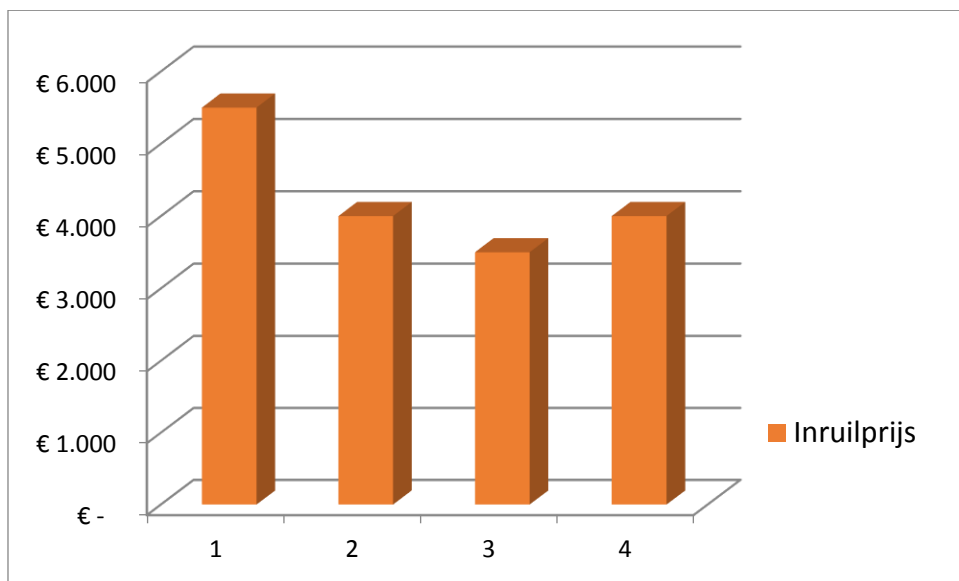
Op 23 maart heeft de onderzoeker een tweede internet vergelijking uitgevoerd naar verschillende vraagprijzen van een Lely Lotus 1020 schudder. Op tractors-and-machinery.com zijn vijf dezelfde schudders van hetzelfde merk en type gevonden. De aanbieders van de schudders zijn allemaal mechanisatiebedrijven. Wat opvalt in de figuren 17 en 18 is dat de vraagprijs van een schudder tussen bouwjaar 2011 en 2006 bijna gelijk is. Bij de schudder uit bouwjaar 2009 is de vraagprijs 150 euro minder dan de schudder uit bouwjaar 2006. Dit kan de oorzaak hebben dat de machine al lang te koop staat waardoor deze in prijs is verlaagd of dat de schudder uit 2006 duurder is ingeruild. Het kan ook nog te maken hebben met de conditie / staat van de machine.

3.6.3. Inruilprijs bepaling door vertegenwoordigers

Om te kijken wat verschillende vertegenwoordigers geven voor een inruilmachine, is er een onderzoek gedaan onder vier vertegenwoordigers. De onderzoeker heeft voor de bepaling van een inruilprijs een frontmaaier van het eigen veehouderij bedrijf genomen. Van deze machines zijn foto's gemaakt en is de technische staat omschreven. Dit is verzameld in een pdf bestand en vervolgens hebben vier vertegenwoordigers hier een inruilprijs voor bepaald zie bijlage 6.

De vertegenwoordigers hebben de machine niet zelf gezien. De verzamelde prijzen van de verschillende vertegenwoordigers zijn weergegeven in figuur 19.

De verschillen van de inruilprijzen variëren van 3.500 euro tot 5.000 euro. Wat opvalt is dat de hoogste inruilprijs gegeven is door een dealer van het merk. Daarin tegen is er een verschil van 30 procent tussen de hoogste en laagste inruilprijs. Twee vertegenwoordigers geven dezelfde inruilprijs van 4.000 euro.



Figuur 19 Blok grafiek inruilprijs

Hoofdstuk 4 Discussie

Met dit onderzoek is gekeken hoe de prijsvorming van gebruikte landbouwmachines tot stand komt. Voorafgaand aan het onderzoek is gekeken naar wat al bekend was met betrekking tot literatuur over dit onderwerp. Na een gesprek met een vertegenwoordiger is een achtergrondverhaal over dit onderwerp naar voren gekomen en uitgewerkt in het vooronderzoek. Na het vooronderzoek zijn de deelvragen en hoofdvraag opgesteld om het onderwerp uit te diepen. Om de betrouwbaarheid van het onderzoek hoog te houden is gekozen om zeven interviews bij verschillende mechanisatiebedrijven af te nemen. Na het houden van de interviews zijn de uitkomsten uitgewerkt en daarna geanalyseerd. Voor de analyse van de uitkomsten is er gebruik gemaakt van de kwalitatieve onderzoeksmethode. Wat opvalt aan de resultaten van deelvraag 1 is dat vertegenwoordigers vaak overleggen voor het bepalen van een inruilprijs. Ook valt op dat er veel op gevoel gebeurt voor het bepalen van een inruilprijs, dus zonder checklist of beoordelingslijst te gebruiken. De resultaten van deelvraag 2 geven aan dat vertegenwoordigers veel kijken naar verkoopprijzen op internet om hier een inruilprijs op te baseren. Wat opvalt is dat het bij alle mechanisatiebedrijven wel eens voorkomt dat een machine te duur is ingeruild. In de meeste gevallen komt dit door verandering van de markt. Uit de gehouden interviews komt naar voren dat marktprijzen van akkerbouwproducten en melk invloed hebben op de prijzen van gebruikte machines. Ook marges kunnen veranderen blijkt uit de resultaten van deelvraag 3. Het meest gebruikte marketingmiddel om gebruikte machines te vermarkten is de eigen website van het mechanisatiebedrijf. Uit de resultaten van deelvraag 4 komt naar voren dat een veiling voor de meeste mechanisatiebedrijven niet interessant is om via deze weg gebruikte machines te vermarkten. Veilingen brengen kosten met zich mee waardoor er uiteindelijk minder overblijft als verwacht is van te voren. Uit de resultaten van deelvraag 5 blijkt dat de meeste kennis van de vertegenwoordigers komt uit ervaring, internet en door veel contact te hebben met andere mensen. Vertegenwoordigers kijken veel naar het aanbod van gebruikte machines op internet om een prijsindicatie te krijgen bij een bepaalde machine. De prijzen waar gebruikte machines voor te koop staan zijn niet de inruilprijzen die klanten krijgen met het inruilen van een machine. Tussen de inruilprijs en verkoopprijs van een machine zit een bepaalde marge.

Het onderzoek is verlopen zoals gepland doordat er zeven interviews afgenomen zijn bij verschillende mechanisatiebedrijven. Wat goed ging was dat alle bedrijven een goede medewerking verleend hebben tijdens het interviewen. Na het houden van de interviews is eerst een ruwe uitwerking gemaakt. Dit is gedaan met behulp van het terug luisteren van de interviewgesprekken. Vanuit de ruwe uitwerking zijn de uitkomsten in verhaal vorm per vraag uitgewerkt. Daarna heeft een selectie plaats gevonden en is alleen de bruikbare informatie van alle interviews overgebleven. Deze informatie is per vraag in een tabel gezet met het aantal frequenties dat een bepaald antwoord terug komt in meerdere gesprekken. Met deze selectie en tabellen zijn de deelvragen en hoofdvraag beantwoordt. Deze methode van analyseren heet kwalitatief onderzoek.

Wat anders zou kunnen bij een volgend onderzoek is tijdens het interviewen zoveel mogelijk mee te schrijven, zodat het uitwerken van de interviews minder tijd in beslag neemt. Doordat de interviews persoonlijk bij de mechanisatiebedrijven zijn afgenomen is de betrouwbaarheid van de uitwerkingen groot. Tijdens de gesprekken heeft de onderzoeker door kunnen vragen, dit kan met enquêtes niet. Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat er dat er geen koerslijsten zijn voor het bepalen van prijzen van gebruikte machines. Checklists en koerslijsten passen zich niet aan op de markt van vraag en aanbod.

Hoofdstuk 5 Conclusies & aanbevelingen

De doelstelling van het onderzoek is om akkerbouwers, veehouders en loonwerkers te informeren over hoe vertegenwoordigers prijzen bepalen van inruilmachines. Agimedi uitgever van het vakblad LandbouwMechanisatie gaat kijken of er uit het onderzoek een informatief verhaal te halen is wat de lezers meewaarde biedt. Vanuit het onderzoek gaat de opdrachtgever kijken of er mogelijkheden zijn om mechanisatiebedrijven te assisteren.

5.1 Conclusies

De vijf deelvragen beantwoorden de hoofdvraag “Hoe vindt de waardebeoordeling van een gebruikte landbouwmachine plaats, hoe komt de prijsvorming tot stand en wat zijn de ontwikkelingen in de verkoopkanalen?”.

De deelvragen zijn;

- Deelvraag 1: “Wie bepaalt de waarde van een gebruikte landbouwmachine en hoe vindt de waardebeoordeling plaats?”
- Deelvraag 2: “Hoe komt de prijsvorming van een gebruikte landbouwmachine tot stand?”
- Deelvraag 3: “Heeft de marktprijs van melk- of akkerbouwproducten invloed op de prijs van een gebruikte landbouwmachine?”
- Deelvraag 4: “Via welke kanalen en media vindt de verkoop van gebruikte landbouwmachines plaats?”
- Deelvraag 5: “Hebben vertegenwoordigers van mechanisatiebedrijven voldoende kennis om de waarde van de landbouwmachine te kunnen bepalen, waar komt de kennis vandaan en hoe wordt deze op peil gehouden?”

Hoe gebeurt de waardebeoordeling van gebruikte landbouwmachines?

Uit de gesprekken komt meerdere keren naar voren dat vertegenwoordigers de waarde bepalen in overleg met collega's of een specialist voor gebruikte machines binnen het bedrijf. Uit twee gesprekken blijkt dat de eigenaar zelf de inruil en verkoop van machines doet. Ook komt naar voren dat bij een bedrijf de vertegenwoordigers niet de inruilwaardes bepalen, maar dit gebeurt door een manager binnen het bedrijf. Een kenmerk dat bij de waarde beoordeling een grote rol speelt is uiterlijk gevolgd door de kenmerken onderhoudshistorie, bouwjaar en courantheid. Merk, hectares, opties en marktwaarde zijn ook genoemd in de gesprekken. Als de onderhoudshistorie niet bekend is er een mogelijkheid om een monteur de machine te laten doorlopen om de technische staat te beoordelen. Dit is vooral bij grote oogstmachines van toepassing en het verschil in waarde van versleten tot goed kan oplopen tot 15.000 euro. Uit drie gesprekken is naar voren gekomen dat de waardebeoordeling gebeurt op gevoel zonder een checklist of beoordelingslijst.

Hoe komt de prijsvorming van een landbouwmachine tot stand?

Een verkoopprijs van een gebruikte machine komt tot stand vanuit de inruilprijs + marge + gemaakte kosten. Uit de analyse komt naar voren dat de inruilprijs los staat van de investeringsgrootte van de nieuwe machine. Een machine met een lage waarde heeft een hoger marge percentage nodig om de kosten te kunnen dekken als een machine met een hoge waarde. Uit de gesprekken blijkt dat het bij

alle mechanisatiebedrijven wel eens voorkomt dat een machine te duur is ingeruild. Dit kan komen door een verandering van de markt of een inschattingsfout bij het bepalen van de waarde van een machine. Een enkele keer komt het voor om een klant te behouden of binnen te halen dat de machine met verlies weg gaat. Als een machine lang blijft staan bij een mechanisatiebedrijf daalt de prijs blijkt uit de gesprekken. Het komt ook voor dat machines die lang staan via een veiling weg gaan.

Heeft de marktprijs van melk- of akkerbouwproducten invloed op de prijs van een gebruikte landbouwmachine?

Uit de gesprekken blijkt dat de marktprijzen van melk- en akkerbouwproducten invloed hebben op de prijzen en de markt van gebruikte machines. De marges op de machines veranderen ook. Klanten kiezen bijna niet voor nieuw machines in mindere tijden. Een korte doorlooptijd van gebruikte machines zorgt ervoor dat er met de inruil al ingespeeld is op veranderingen in de markt blijkt uit een gesprek. Bij de verkoop van nieuwe trekkers en machines is een financiering te krijgen met een rente van circa 1 procent, dit heeft ook invloed op de jong gebruikte trekkers en machines.

Via welke kanalen en media vindt de verkoop van gebruikte landbouwmachines plaats?

Het meest genoemde kanaal is internet en vooral de eigen website is belangrijk. Kanalen in het buitenland zijn belangrijk voor het verminderen het aanbod in Nederland doordat hier geen inruil op terug komt. Een veiling is niet interessant vanwege de kosten die het met zich mee brengt komt voort uit de gesprekken. Het zou voor kleinere bedrijven wel interessant kunnen zijn om weinig kapitaal in de gebruikte machines te hebben zitten. Bij een overvloedige voorraad van teveel stuks van het zelfde type kan het ook interessant zijn, een veiling heeft een groot bereik. Het meest genoemde alternatief als een machine lang staat is zelf de prijs verlagen. De waarde die een machine netto opbrengt bij een veiling valt altijd tegen blijkt uit de gesprekken. Bij een veiling heeft een koper 0,0 procent garantie op een machine. Machines boven de 20.000 zijn niet interessant om te veilen, deze bedragen zijn vaak te hoog om zonder garantie iets te kopen.

Hebben vertegenwoordigers van mechanisatiebedrijven voldoende kennis om de waarde van de landbouwmachine te kunnen bepalen, waar komt de kennis vandaan en hoe wordt deze op peil gehouden?

Deze vraag is gesteld tijdens de interviews om te kijken wat de vertegenwoordigers zelf vinden van de kennis. Over het algemeen blijkt dat er voldoende kennis is, maar een passende inruilprijs is belangrijk om handel te kunnen doen. Een te lage inruilprijs betekent dat waarschijnlijk een ander mechanisatiebedrijf de handel doet. Ook vragen klanten meerdere offertes op blijkt uit de gesprekken. Bij een te hoge inruilprijs dan is de kans groot dat de machine uiteindelijk te duur is en met verlies weg gaat. De kennis komt vooral door veel contact te hebben met collega vertegenwoordigers, handelen en mensen die export doen. Maar ook ervaring en internet zijn heel belangrijk. Het volgen van veilingen en lezen van vakbladen zijn ook bronnen voor vertegenwoordigers om kennis op te doen.

Bij de moeilijk verkoopbare gebruikte machines noemen de vertegenwoordigers het meest voermengwagens, incurante machines, jong gebruikte trekkers, grote machines en oogstmachines. Voor de afzet en inruilprijs van deze machines is de kennis van vertegenwoordigers belangrijk om niet met deze machines te blijven zitten.

Conclusie tussen de internet vergelijkingen

Bij de Krone achtermaaier is duidelijk een waardevermindering te zien bij de verschillende bouwjaren. De vergelijking van de Lely schudder laat na 2011 geen grote waardevermindering meer zien tot 2006. Bij de Lely schudder betekent het dat bouwjaar dus een minder belangrijke rol speelt met de inruil als bij de Krone achtermaaier. Dit geeft aan dat kennis van de gebruikte machines een grote rol speelt bij het bepalen van een inruilprijs.

5.2 Aanbevelingen

Een aanbeveling is kijken of er mogelijkheden zijn voor een aantal bedrijven in Nederland die zich geheel richten op gebruikte machines. Bijvoorbeeld dat in een straal van 50 kilometer alle mechanisatiebedrijven een bedrijf hebben die alle gebruikte machines inruilen, wat inhoudt dat de mechanisatiebedrijven zich volledig kunnen richten op de verkoop van nieuwe machines en reparaties. Een groot bedrijf wat gespecialiseerd is op gebruikte machines heeft meer kennis dan alle mechanisatiebedrijven apart.

Een tweede aanbeveling is om een groter onderzoek te doen om te kijken of er veel belang is voor een studiedag en op welke manier deze dag dan invulling krijgt. De respons van de zeven gesprekken is te weinig om te bepalen of er veel behoefte is aan een studiedag.

Bronvermelding

- Abn-Amro lease. (2017, januari 18). *Wat kunt u leasen?* Opgehaald van Abn-Amro lease:
<https://www.abnamrolease.com/nederland/wat-kunt-u-leasen/landbouwmachines/akker-en-tuinbouwmaterieel/tractor/?showCalculator=1&leaseType=FinancialLease>
- ANWB. (2016, oktober 20). *Auto koerslijst*. Opgehaald van ANWB:
<http://www.anwb.nl/auto/koerslijst#/kenteken>
- Belastingdienst. (2015). *Landelijke landbouwnormen 2015*. Opgehaald van Belastingdienst:
http://download.belastingdienst.nl/belastingdienst/docs/landelijke_landbouwnormen_2015_aa9601z51pl.pdf
- Beunk, H. (2015). Brutotrekkerprijzen veel te hoog. *LandbouwMechanisatie*, 52.
- Bleijenbergh, I. (2015). *Kwalitatief onderzoek in organisaties*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers.
- Boeije. (2014). *Analyseren in kwalitatief onderzoek*. In Boeije. Boom Lemma.
- Bureau, I. E. (November, 2008 25). *Branchedocumentatie akkerbouw*. Opgehaald van cf support:
<http://www.cf-support.nl/kennisbank/Branchedocumentatie/Akkerbouw/2008-12-00,%20ING,%20Landbouwmachines%20-%20Traktoren%20en%20werktuigen%20in%20de%20Nederlandse%20akkerbouw.pdf>
- Debergh, A. (2015, April). *Hoofdartikel veeteeltvlees*. Opgehaald van WUR:
<http://edepot.wur.nl/340619>
- DLL. (2016, januari). *Aanbieding Claas Arion*. Eindhoven.
- Fedecom. (2016, September). *Mechaman trekkerverkoopcijfers*. Opgehaald van Mechaman:
<http://www.mechaman.nl/trekkerverkoopcijfers/>
- Fedecom. (2017, Mei). *Organisatie*. Opgehaald van Fedecom: <https://www.fedecom.nl/organisatie/>
- Grimme. (2016, September 14). *Grimme productcatalogus Varitron*. Opgehaald van Grimme:
grimme.com
- Harreveld, M. v. (2016, september 16). *Finance*. Opgehaald van Rtlz:
<http://www.rtlz.nl/finance/personal-finance/de-psychologie-achter-de-online-veiling-waarom-blijf-ik-maar-bieden>
- Kamps de Wild. (2016, September 14). *Producten*. Opgehaald van Kamps de Wild Claas partner:
<http://kampsdewild.claas-partner.nl/producten>
- Krone. (2017, April 18). *Krone producten*. Opgehaald van Krone-nederland: <http://www.krone-nederland.nl/nederlands/producten/schijvenmaaiers/>
- Krone Nederland. (2016, September 14). *Krone Nederland productcatalogus*. Opgehaald van Krone Nederland: <http://Krone-nederland.nl>
- LandbouwMechanisatie. (2015). *LandbouwMechanisatie januari*. *LandbouwMechanisatie*, 52.

-
- LEI. (2016, September). *Agrimatie*. Opgehaald van Agrimatie thema resultaat:
<http://www.agrimatie.nl/ThemaResultaat.aspx?subpubID=2232&themaID=2263&indicatorID=2068>
- LEI. (2016, September). *Agrimatie thema resultaat*. Opgehaald van Agrimatie:
<http://www.agrimatie.nl/ThemaResultaat.aspx?subpubID=2232&themaID=2263&indicatorID=3155>
- Lely. (2017, April 18). *Maaien*. Opgehaald van Lely: <https://www.lely.com/nl/op-het-land/maaien/>
- Luman, R. (2008, November 25). *Branchedocumentatie*. Opgehaald van CF support : <http://www.cf-support.nl/kennisbank/Branchedocumentatie/Akkerbouw/2008-12-00,%20ING,%20Landbouwmachines%20-%20Traktoren%20en%20werktuigen%20in%20de%20Nederlandse%20akkerbouw.pdf>
- Nationaleautolease.nl. (2017, Januari 18). Opgehaald van Nationaleautolease.nl:
<http://nationaleautolease.nl/wat-is-het-verschil-tussen-operational-en-financial-lease/>
- Peecon. (2016, September 14). *Peecon producten*. Opgehaald van Peecon: <http://peecon.com>
- RDW. (2016, oktober 20). *Dagwaarde auto*. Opgehaald van RDW kenteken: <http://www.rdw-kenteken.nl/bereken-dagwaarde-auto/dagwaarde-auto/>
- RDW. (2016, September). *RDW waarde auto bepalen*. Opgehaald van RDW: <http://www.rdw-online.nl/waarde-auto-bepalen/>
- Teteringen. (2010). *Basisboek Bedrijfseconomie*. Zwolle : Noordhoff Uitgevers.

Bijlage 1 Artikel veeteeltvlees

bank al voldoende mogelijkheden. Groter materiaal gaat sneller via leasen. Vrijwel alle grote merken bieden nu ook zelf leasemogelijkheden aan, waardoor het leasen niet via dealers verloopt.'

In plaats van een huurcontract met koopoptie of leasing kunnen veehouders machines via een gewoon huurcontract en dus tegen een vaste prijs per dag benutten. 'Als veehouders zelf geen tijd hebben voor regelmatig onderhoud en hun bedrijf willen ontzien van grotere machinebreuken, dan kan dat via een huurcontract. Aan het gebruik van een machine wordt dan een vast bedrag per maand gekoppeld.'

Het systeem is nog weinig toegepast, zegt Sven Dekeyser, die met name in de industrie huurcontracten voor machines afsluit, maar ook in landbouw groeit de belangstelling.

Toch kiezen voor tweedehands

Wie de kosten echt wil drukken, gaat in de praktijk doorgaans toch op zoek naar tweedehands materiaal. Behalve de tra-

ditionele landbouwzoekertjessites noteren ook de machinedealers nog steeds veel vragen over tweedehandsmachines. 'Er gebeurt nogal wat import van tweedehands machines', geeft Karel Beel aan. Juiste cijfers kan hij er niet op plakken, maar de occasiemarkt blijft gestaag groeien. Toch ziet Beel de laatste jaren ook daar enige verandering. 'Er is meer handel in jonge tweedehands machines', geeft hij aan. Daar plakt een leeftijd aan vast van ongeveer drie jaar. 'Er gebeurt nogal wat import van jonge machines uit het buitenland. Dan gaat het doorgaans om jonge occasies. Voor oudere machines bestaat amper nog markt.'

Dat jongere occasies meer gewaardeerd zijn, heeft een dubbele reden. Ze zijn interessanter voor de klant, maar ook voor de machinedealer. 'Omdat ook wij voldoende garanties moeten kunnen bieden bij die tweedehands machines, richten we ons meer op jonge occasies', zegt Karel Beel. 'Voor oudere machines is er minder markt, die zijn op hun beurt weer voor de export bestemd.'

Met de groei van de capaciteit van machines stijgt ook de prijs, wat landbouwers meer tot tweedehandsaankopen noopt. 'De machines groeien in capaciteit, maar de oppervlakte op de bedrijven groeit amper mee. Om de machines dan toch rendabel te houden voor kleinere oppervlakten, moeten ze nauwer toezien op de kostprijs en ligt een tweedehandsaankoop meer voor de hand.'

Groep 70 tot 80 pk groeit

Een nieuwe markt, zo voegt Karel Beel nog toe, is die van de hobbyboer. 'Steeds meer mensen houden nog enkele hectaren grond of enkele dieren na hun normale werktijd en ook zij hebben behoefte aan aangepast materiaal.'

Zo trekt de verkoop van trekkers in de lichtere categorie, van ongeveer zeventig tot tachtig pk, weer aan. 'Die groep wordt weer belangrijker. Ook de hobbyman heeft nood aan goed materiaal en kiest vaker voor nieuw. Een hobby mag geld kosten als het de activiteiten op het bedrijf ten goede komt.' |

Bijlage 2 Voorwaarden lease contract

ALGEMENE VOORWAARDEN FINANCIËLE LEASE VERSIE 2011 BEHORENDE BIJ CONTRACT 52843640028003

DEFINITIES

De in de Algemene Voorwaarden met hoofdletters aangeduide begrippen hebben de daaraan in de Overeenkomst gegeven betekenis.

INFORMATIE

1. Klant en zijn vertegenwoordigers zijn verplicht aan Lessor alle medewerking te verlenen en informatie te verstrekken voor het vaststellen en verifiëren van onder meer hun identiteit, burgerservicenummer, geboortedatum, burgerlijke staat, handelingsbekwaamheid en -bevoegdheid, huwelijks- of partnerschaps-goederenregime, rechtsvorm, woon- en/of (statutaire) vestigingsplaats, - voor zover van toepassing - hun inschrijvingsnummer in het handelsregister en/of andere registers en hun btw-nummer. Wijzigingen in deze gegevens moeten zo spoedig mogelijk schriftelijk aan Lessor worden meegedeeld.

Lessor mag van documenten, waaruit deze gegevens blijken, kopieën maken, de gegevens registreren en bewaren. Als Klant een rechtspersoon of samenwerkingsverband is, zijn Klant en zijn vertegenwoordigers tevens verplicht om eerste verzoek van Lessor inzicht te verschaffen in de eigendoms- en zeggenschapsstructuur van de rechtspersoon of het samenwerkingsverband.

Klant verplicht zich voorts op eerste verzoek van Lessor door Lessor gevraagde overige informatie die Lessor noodzakelijk acht, daaronder mede begrepen financiële informatie die op Klant betrekking heeft, te verstrekken.

Tenslotte verplicht Klant zich aan Lessor alle informatie – van welke aard dan ook -, die voor Lessor relevant kan zijn, waaronder de situaties zoals genoemd in artikel 11 (vervroegde opeisbaarheid), te verstrekken onverwijld nadat de (relevantie van) de informatie hem bekend is geworden.

2. Klant dient Lessor direct schriftelijk in kennis stellen zodra Klant (met het voornemen tot) intrekking van een ten behoeve van Klant neergelegde aansprakelijkheidsverklaring als bedoeld in 2.403 BW bekend is geworden.

3. Klant geeft door ondertekening van de Overeenkomst te kennen ermee bekend te zijn, dat Lessor gerechtigd is om:

- aan derden die direct of indirect bij de Overeenkomst en/of de (mede) ten behoeve daarvan gevestigde zekerheden betrokken zijn of kunnen worden (waaronder begrepen rechtsopvolger(s) onder algemene of bijzondere titel van Lessor) informatie te verschaffen over Klant in de ruimste zin des woords, de Overeenkomst en de daaraan verbonden rechten (waaronder begrepen zekerheidsrechten);

- alle gegevens met betrekking tot Klant in de ruimste zin van het woord, waaronder mede begrepen de Overeenkomst en de daaraan verbonden rechten en zekerheden, waarover zij beschikken/beschikt aan alle onderdelen van de Rabobank Groep beschikbaar te stellen in het kader van een efficiënte bedrijfsvoering, waaronder mede begrepen het acceptatiebeleid op groepsniveau en het ter beschikking stellen van gegevens met het oog op de uitvoering van de Overeenkomst, advisering en activiteiten gericht op het waarborgen van de veiligheid en de integriteit van de financiële sector.

- (persoons)gegevens van de Klant in het buitenland te (laten) verwerken.
- Voorts geeft Klant door ondertekening van de Overeenkomst te kennen dat alle onderdelen van de Rabobank Groep gerechtigd zijn om alle gegevens met betrekking tot Klant in de ruimste zin van het woord waarover zij beschikken aan Lessor beschikbaar te stellen.

ADMINISTRATIE

4. De administratie van Lessor strekt tot volledig bewijs terzake hetgeen Klant aan Lessor is verschuldigd behoudens door Klant te leveren tegenbewijs.

PRIVACY

5. Verwerking van persoonsgegevens als bedoeld in de Wet Bescherming Persoonsgegevens geschiedt conform het privacy-statement van De Lage Landen International B.V. en haar Nederlandse dochtervennootschappen. Het privacy-statement is te vinden op www.dilgroup.com.

ONDEELBAARHEID

6. Alle verbintenissen uit hoofde van de Overeenkomst zijn voor de Klant en diens rechtsopvolgers ondeelbaar ingeval van juridische splitsing van Klant.

BETALINGEN

7. De termijnen dienen stipt per vervaldatum te worden voldaan op de door Lessor daartoe aangegeven rekening bij een bankinstelling binnen Nederland.

8. Met betrekking tot hetgeen Klant op enig moment uit hoofde van de Overeenkomst is verschuldigd, is Klant niet bevoegd zich te beroepen op verrekening. Klant is evenmin bevoegd de betaling van de termijnen op te schorten en/of de verschuldigde termijnen te verminderen met een beroep op eventuele ondeugdelijkheid van en/of gebreken aan het Object. Lessor en Klant zijn door het ondertekenen van de Overeenkomst overeengekomen, dat Lessor de vorderingen op Klant kan verrekenen met vorderingen van Klant op Lessor en/of andere rechtspersonen van de Rabobank Groep.

9. Indien Klant in gebreke blijft met de tijdige betaling van een termijn, dan wel enig ander door hem uit hoofde van de Overeenkomst verschuldigd bedrag, zal hij hierover een vertragingsrente verschuldigd zijn gelijk aan 1,5 % per maand of de geldende wettelijke rente indien die hoger mocht zijn dan voormeld percentage, te rekenen vanaf de vervaldag tot en met de dag der betaling, waarbij een gedeelte van een maand voor een gehele maand wordt gerekend.

10. Indien de betaling door middel van SEPA doorlopende machtiging ten laste van een bankrekening plaatsvindt, zijn de bepalingen en voorschriften van toepassing die door Equens of een daarvoor in de plaats komende instelling worden vastgesteld.

Indien Klant aan Lessor geen machtiging heeft verleend voor automatische incasso van hetgeen uit hoofde van de Overeenkomst is verschuldigd, of indien een verleende SEPA doorlopende machtiging eindigt, wordt ieder van de door Klant verschuldigde termijnen terstond verhoogd met EUR 15,-.

VERVROEGDE OPEISBAARHEID

11. Al hetgeen door Klant aan Lessor verschuldigd is, is ineens en direct opeisbaar indien:

- a) Klant een op hem rustende verplichting jegens Lessor niet nakomt, of
- b) redelijkerwijs kan worden aangenomen dat Klant binnen vier maanden zijn bedrijf naar het buitenland zal verplaatsen, of
- c) blijkt dat bij het aangaan van de Overeenkomst door Klant feiten of omstandigheden zijn verzwegen of onjuist zijn voorgesteld, zodanig, dat bij tijdige kennisgeving daarvan de Overeenkomst door Lessor niet of op andere condities zou zijn aangegaan, of
- d) ten laste van Klant en/of een (rechts)persoon/personen die zekerheid heeft/hebben gegeven aan Lessor of zich hebben verbonden voor de verplichtingen van Klant jegens Lessor, hierna zowel gezamenlijk als ieder afzonderlijk te noemen. Zekerheidsgever, beslag is gelegd of een dergelijk beslag dreigt, dan wel Klant en/of Zekerheidsgever op enige andere wijze de vrije beschikking over het geheel of gedeelte van zijn vermogen verliest, daarop anderszins verhaal wordt gezocht, of
- e) Klant en/of Zekerheidsgever overlijdt indien Klant/Zekerheidsgever een natuurlijk persoon is, of wordt ontbonden, opgeheven, gesplitst of fuseert indien Klant/Zekerheidsgever een rechtspersoon is, of
- f) surséance van betaling of faillissement van Klant en/of Zekerheidsgever is aangevraagd of ten aanzien van Klant en/of Zekerheidsgever een (wettelijke) schuldaneringsregeling op van toepassing wordt verklaard, dan wel zich vergelijkbare rechtsfeiten en omstandigheden voordoen uit buitenlandse of internationale rechtsstelsels, of
- g) Klant zijn bedrijf geheel of gedeeltelijk staakt of beëindigt, dan wel ingeval van ernstige twijfel van Lessor over de continuïteit van het bedrijf van Klant, of
- h) er (naar het oordeel van Lessor een ingrijpende wijziging plaatsvindt in de (in)directe (feitelijke) zeggenschap over Klant, dan wel indien het voorkomen bestaat voor zo'n ingrijpende wijziging, of een substantieel gedeelte van de activa van (het bedrijf van) Klant aan derden wordt overgedragen, dan wel het voorkomen bestaat voor zo'n overdracht, of
- i) Klant een vennootschap onder firma/openbare vennootschap of commanditaire vennootschap of maatschap is, bij uit- en/of toetreding van een vennoot en/of maat, of
- j) een aansprakelijkheidsverklaring van een derde voor de verplichtingen van Klant (waaronder mede begrepen aansprakelijkheid op grond van 2.403 BW) is of wordt ingetrokken, of
- k) een ten behoeve van Lessor tot zekerheid verbonden goed wordt vervreemd, onteigend, gevorderd of verbeurdverklaard, geheel of gedeeltelijk teniet gaat of wordt beschadigd, in waarde dreigt te verminderen of een tot zekerheid verbonden goed blijkt niet te bestaan, of

- i) enige vergunning, vereist met betrekking tot de bedrijfs- of beroepsuitoefening van Klant ontbreekt, vervalt of wordt ingetrokken of wanneer wordt gehandeld in strijd met een zodanige vergunning of daaraan verbonden voorwaarden, of Klant wordt geschorst in zijn ambt- of beroepsuitoefening of daaruit dreigt te worden ontslagen, of
- m) een andere overeenkomst tussen Lessor of enige andere financiële instelling en Klant vervroegd wordt opgeëist of beëindigd, of
- n) de relatie van Lessor met Klant en/of Zekerheidsgever en/of indien de groep en/of indien een deelneming als bedoeld in artikel 2:24c B.W. van/in Klant en/of van/in Zekerheidsgever naar het oordeel van Lessor een gevaar is of kan zijn voor de aantasting van de integriteit en/of de reputatie van de financiële sector en/of Lessor, of
- o) zich enige gebeurtenis, verandering of omstandigheid voordoet of voorzienbaar is, dat zulks zich kan voordoen, die aanleiding geeft tot gegronde vrees dat de Klant en/of de Zekerheidsgever tekort zal gaan schieten in de nakoming van enige verplichting van welke aard dan ook tegenover Lessor of dat het door de Klant aan Lessor verschuldigde niet of niet geheel op de opbrengst van het Object en/of ten behoeve van Lessor verbonden goederen of op de Zekerheidsgever kan worden verhaald, dan wel wanneer het Object en/of ten behoeve van Lessor verbonden goederen in waarde zijn vermindert of teniet zijn gegaan of naar het oordeel van Lessor onvoldoende zijn verzekerd of zulks naar de mening van Lessor voorzienbaar is.

KOSTEN INVORDERING

12. Alle kosten door Lessor gemaakt ter uitvoering en behoud van haar rechten, waaronder begrepen zonder daartoe te zijn beperkt kosten voor verwijdering, taxatie en transport, herstel van schade en/of achterstallig onderhoud alsook gerechtelijke en buitengerechtelijke invorderingskosten, zijn voor rekening van Klant. De buitengerechtelijke invorderingskosten worden gesteld op tien procent (10%) van het totale bedrag van de niet betaalde verschansen en nog niet verschenen termijnen, met een minimumbedrag van EUR 250,-. Voor zover Lessor kan aantonen dat de gemaakte buitengerechtelijke invorderingskosten hoger zijn dan genoemde 10% komen de gemaakte buitengerechtelijke invorderingskosten volledig voor rekening van Klant.

CONTRACTSOVERNEMING

13. Lessor heeft het recht haar volledige rechtsverhouding met Klant uit hoofde van de Overeenkomst, over te dragen aan een derde, (verder te noemen: Derde), alsmede de vorderingen voortvloeiend uit deze Overeenkomst aan een Derde over te dragen of te verpanden en in het kader van de overdracht(en) of verpanding en/of in vervolg daarop, informatie over de Overeenkomst en/of Klant te verstrekken aan die Derde.

14. Door ondertekening van de Overeenkomst geeft Klant bij voorbaat onherroepelijk toestemming tot deze contractsovername alsmede genoemde cessie en/of verpanding en het verstrekken van voormelde informatie aan die Derde. Van de contractsovername, cessie en/of verpanding kan door Lessor mede namens Derde of door Derde mede namens Lessor kennis worden gegeven c.q. mededeling worden gedaan.

15. Voor zover aan Klant van de bovenbedoelde contractsovername kennis zal zijn gegeven, zal Klant het Object houden voor Derde als eigenaar, en zal Derde in plaats van Lessor partij bij de Overeenkomst zijn. Indien geen kennisgeving plaatsvindt treedt Lessor op als houder voor Derde.

16. Klant is niet gerechtigd haar volledige dan wel gedeeltelijke rechtsverhouding met Lessor uit hoofde van de Overeenkomst, over te dragen aan een derde, (verder te noemen: Derde), alsmede de vorderingen voortvloeiend uit deze Overeenkomst aan een Derde over te dragen of te verpanden en in het kader van de overdracht(en) of verpanding en/of in vervolg daarop, informatie over de Overeenkomst en/of Klant te verstrekken aan die Derde.

VERVROEGDE BETALING

17. Vervroegde betaling van een of meer termijnen ontslaat Klant niet van zijn verplichting tot periodieke betaling en zal in mindering worden gebracht op de laatste termijnbetaling(en), zonder dat dit tot enige korting of restitutie leidt.

OBJECT

18. Indien het Object bestaat uit meerdere zaken of onderdelen zal het pandrecht van Lessor daarop ontstaan op het moment van registratie van de akte voor zover Klant de Mede-ondergetekende op dat moment reeds eigenaar van deze zaken of onderdelen is, en, voor zover Klant dan wel Mede-ondergetekende daarvan op dat moment nog geen eigenaar mocht zijn, telkens op het moment waarop de eigendom daarvan door Klant zal worden verkregen.

19. Klant dient het Object voor eigen rekening en risico in gebruiksklare toestand en in goede staat van onderhoud te houden. Klant is slechts bevoegd om het Object te gebruiken in overeenstemming met zijn bestemming.

20. Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Lessor zal Klant geen ingrijpende veranderingen aan het Object mogen aanbrengen, welke toestemming niet op onredelijke gronden zal worden geweigerd.

21. Klant dient ervoor zorg te dragen, dat het Object niet door natrekking, vermenging of zaakvorming zijn zelfstandigheid verliest.

22. Klant is verplicht het Object op zijn kosten op zo uitgebreid mogelijke voorwaarden te verzekeren en verzekerd te houden. Klant dient schade aan, diefstal van, of verlies van het Object onmiddellijk aan Lessor te melden. Klant dient op eerste verzoek aan Lessor een afschrift van de polis, alsmede een bewijs van premiebetaling te verstrekken.

23. Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Lessor is het Klant niet toegestaan het Object te vervreemden, daarop ten behoeve van een ander dan Lessor een pandrecht of een beperkt recht te vestigen, danwel -onder welke titel dan ook- het Object aan een derde in gebruik te geven.

24. Indien een derde enig recht pretendeert ten aanzien van het Object, of indien daarop conservatoir danwel executoriaal beslag wordt gelegd, zal Klant Lessor hiervan onverwijld in kennis stellen.

25. Klant is verplicht om Lessor voor inspectie en afgifte te allen tijde toe te laten tot het verpande Object.

ZEKERHEID/PANDRECHT

26. Klant verleent Lessor bij voorbaat toestemming om een borgtocht af te geven jegens een derde voor verplichtingen van Klant en zich in dat kader ook op de door Klant aan Lessor gestelde zekerheden te verhalen.

27. Het pandrecht kan niet door Klant worden opgezegd.

28. Klant is verplicht desgevraagd voldoende zekerheid te stellen voor de nakoming van zijn bestaande en toekomstige verplichtingen jegens Lessor, zowel voortvloeiend uit de bestaande Overeenkomst alsmede uit nieuwe overeenkomsten van welke aard dan ook. Is een gestelde zekerheid naar het oordeel van Lessor onvoldoende geworden, en/of is de mogelijkheid van Lessor zich op het Object te verhalen vermindert of tenietgegaan, dan is Klant, niettegenstaande de rechten van Lessor ex artikel 11, (vervroegde opeisbaarheid) verplicht desgevraagd jegens Lessor (aanvullende) zekerheid te stellen. Vestiging van een (nieuwe) zekerheid ten gunste van Lessor strekt niet tot vervanging of vrijgave van (bestaande) zekerheden.

AFGIFTE

29. Wanneer Klant als pandgever of schuldenaar in zijn verplichtingen jegens Lessor tekort schiet of haar goede grond geeft te vrezen dat in die verplichtingen zal worden tekortgeschoten, is Lessor bevoegd te vorderen dat het Object (en voor zover toepassing alle documentatie met betrekking tot het Object, waaronder registratiebewijzen, kentekenbewijzen, overschrijvingsbewijzen of welke bij het Object behorende schriftelijke bescheiden dan ook, hoe ook genaamd en in de breedte zin van het woord, ongeacht de tenaamstelling van deze documentatie) in haar macht of in die van een door haar aan te wijzen derde wordt gebracht. Klant is verplicht aan deze vordering terstond gevolg te geven. Artikel 11 is alsdan onverkort van toepassing.

30. De Klant verplicht zich voorts om alle door Lessor verlangde medewerking te verlenen aan de door Lessor gekozen wijze van het in de macht van Lessor of de door Lessor aangewezen derde brengen van het Object.

Indien Lessor daartoe verzoekt is de Klant tevens verplicht:

- a) de ruimte waarin het Object zich bevindt exclusief in gebruik te geven aan Lessor of een door Lessor aan te wijzen derde; en
- b) op eerste verzoek van Lessor daartoe een huurovereenkomst te verlenen aan de door Lessor aangewezen derde aan te gaan, welke huurovereenkomst voor Lessor de verplichting zal inhouden de huur bij vooruitbetaling te voldoen, en

ALGEMENE VOORWAARDEN FINANCIËLE LEASE VERSIE 2011 BEHORENDE BIJ CONTRACT 52843640028003

c) de uit deze huurovereenkomst voortvloeiende vorderingen op Lessor of genoemde derde openbaar aan Lessor te (doen) verpanden

PARATE EXECUTIE

31. Wanneer Klant in verzuim is met de voldoening van hetgeen waarvoor het verpande Object tot waarborg strekt, is Lessor bevoegd het Object te verkopen en het aan haar verschuldigde op de opbrengst te verhalen. In dat geval is Klant verplicht alle door Lessor gewenste medewerking te verlenen en het Object voor zijn rekening af te leveren, c.q. te doen afleveren, op de door Lessor aan te geven plaats.

32. Het pandrecht strekt tevens tot zekerheid voor renten verschuldigd over de vorderingen van Lessor tot zekerheid waarvoor het pandrecht is verstrekt, ook indien dit betreft renten over een periode langer dan drie jaren.

33. Klant zal jegens Lessor in verzuim zijn indien en zodra hij om welke reden dan ook, niet-toerekenbare tekortkoming daaronder begrepen, zijn verplichtingen jegens Lessor niet nakomt, zonder dat daartoe een ingebrekestelling zal zijn vereist en ongeacht of nakoming al of niet mogelijk is.

34. Lessor zal niet zijn gehouden tot enige mededeling of kennisgeving als bedoeld in artikelen 249 en 252 Boek 3 BW.

35. Klant is bevoegd de netto opbrengst van het verkochte Object c.q. van uitgeoefende rechten en uitgewonnen zekerheden, in mindering te brengen op c.q. te verrekenen met de schulden van Klant aan Lessor. Lessor bepaalt de wijze waarop deze netto-opbrengsten met de verschillende schulden van Klant worden verrekend dan wel in mindering worden gebracht.

HOOFDELIJKE AANSPRAKELIJKHEID

36. Voor de verplichtingen van een Klant en/of Medeondergetekende zijn diens rechtsopvolgers hoofdelijk aansprakelijk.

37. Indien Lessor de Overeenkomst sluit met meerdere (rechts)personen, en/of meerdere (rechts)personen voor de Overeenkomst zijn verbonden, is ieder van deze (rechts)personen jegens Lessor hoofdelijk aansprakelijk voor al hetgeen Lessor uit hoofde van de Overeenkomst op enig moment te vorderen heeft. Indien een of meer (rechts)personen hoofdelijk aansprakelijk zijn jegens Lessor voor al hetgeen Lessor uit hoofde van de Overeenkomst op enig moment te vorderen heeft. Voorts zijn op voormelde hoofdelijkheid de volgende bepalingen van toepassing:

Ieder van de hoofdelijk verbonden (rechts)personen:

- doet afstand van alle door de wet aan hoofdelijk medeschuldenaren toegekende rechten, voorrechten en verweren en zal op eerste verzoek van Lessor aan haar voldoen al hetgeen Lessor te vorderen heeft ter zake van of in samenhang met de Overeenkomst.
- stelt hierbij enige tegenwoordige en/of toekomstige vordering uit hoofde van regres en/of subrogatie op Klant en alle andere hoofdelijk aansprakelijke medeschuldenaren achter bij alle tegenwoordige en/of toekomstige vorderingen van Lessor - ongeacht uit welken hoofde - op Klant en die andere hoofdelijk aansprakelijke medeschuldenaren. Onder achterstelling wordt verstaan de verplichting van de hoofdelijk verbonden (rechts)personen om geen (gehele of gedeeltelijke) betaling van de achtergestelde vordering(en) en de daarover verschuldigde rente aan te nemen, deze vordering(en) en de daarover verschuldigde rente niet in verrekening te brengen, niet te vervreemden of te bezwaren en geen zekerheid voor deze vordering(en) en de daarover verschuldigde rente te accepteren;
- verpandt hierbij aan Lessor, die deze verpanding aanneemt, c.q. verbinden zich aan Lessor te verpanden c.q. machtigen Lessor om aan zichzelf te verpanden, de hiervoor bedoelde achtergestelde vorderingen uit hoofde van regres en/of subrogatie, zulks tot meerdere zekerheid voor de betaling van al hetgeen Lessor van ieder van de hoofdelijk verbonden (rechts)personen en/of Klant te vorderen heeft of mocht krijgen, ongeacht uit welken hoofde.

BKR

38. Lessor meldt, met betrekking tot natuurlijke personen, deze overeenkomst bij de Stichting Bureau Krediet Registratie (BKR) te Tiel. BKR verwerkt deze gegevens in het Centraal Krediet Informatiesysteem ten behoeve van het voorkomen en beperken van krediet- en betaalrisico's voor de aangesloten instellingen en het voorkomen en beperken van overkreditering van betrokkenen, alsmede ten behoeve van het leveren van een bijdrage aan het voorkomen van problematische schuldsituaties. Deze gegevens worden in het kader van de eerder genoemde doelstellingen door BKR ter beschikking gesteld aan de aangesloten instellingen, hetgeen mogelijk is in feitelijke en statistisch bewerkte vorm. Naast het aanmelden van de overeenkomst heeft Lessor verder de verplichting op zich genomen een achterstand in de nakoming van de betalingsverplichtingen uit hoofde van deze overeenkomst van meer dan 60 dagen te melden bij BKR. Dit kan gevolgen hebben voor iedere eventuele volgende financieringsaanvraag en aanvraag voor een nieuw mobiel telefoonabonnement.

SLOTBEPALINGEN

39. Wijzigingen in c.q. aanvullingen op de Overeenkomst zijn slechts geldig indien zij schriftelijk door partijen zijn overeengekomen.

40. Ingeval van verlenging van de Overeenkomst blijven hierop de aanvankelijk overeengekomen voorwaarden en bepalingen onverkort van kracht, behoudens voor zover daarvan uitdrukkelijk schriftelijk is afgeweken.

Bijlage 3 Afschrijvingsperiodes landbouwmachines

17.1 Afschrijvingspercentages per afschrijvingsperiode bij de boekwaardemethode	
Afschrijvingsperiode (jaar)	Afschrijvingspercentage
5	25
6	23
7	20
8	18
9	16

17.2 Afschrijvingspercentages per afschrijvingsperiode bij de lineaire methode		
Afschrijvingsperiode (jaar)	Afschrijvingspercentage bij restwaarde 25%	Afschrijvingspercentage bij restwaarde 15%
5	15	17
6	12,5	14,2
7	10,7	12,1
8	9,4	10,6
9	8,3	9,4
10	7,5	8,5

17.3 Afschrijvingsperiodes voor tractoren		
Soort machine	Afschrijvingsperiode agrarische bedrijven (jaar)	Afschrijvingsperiode loonbedrijven (jaar)
Shovel	7	6
Tractor twee- en vierwielaandrijving	7	6
Telescooplader/verreiker	7	6

17.4 Afschrijvingsperiodes voor grondbewerkingsmachines	
Soort machine	Afschrijvingsperiode (jaar)
Cultivator	8
Eg (aangedreven)	6
Freemachine	6
Hekkelmachine	7
Kilverbord	8
Ploeg	7
Spitmachine	6
Zaaibedcombinatie	7

17.5 Afschrijvingsperiodes voor oogstmachines	
Soort machine	Afschrijvingsperiode (jaar)
Aspergeoogstmachine	6
Balenpers	8
Bietenlader	7
Cyclomaaier	6
Grootpakpers/wikkelaar	7
Hark/schudder	7
Inschuurmachine (stortbak, transportband, boxenvuller, kistenvuller)	6
Looftrekker/klapper	7
Maaikneuzer	6
Opraap(doseer)wagen	6
Opraap(snij)wagen	6
Rooimachine	6

17.6 Afschrijvingsperiodes voor zelfrijdende (oogst)machines	
Soort machine	Afschrijvingsperiode (jaar)
Hakselaar	6
Maaidorser	8
Rooimachine	7
Zwadmaaier	7

17.7 Afschrijvingsperiodes voor overige machines	
Soort machine	Afschrijvingsperiode (jaar)
Aqua Grader (bloembollen)	6
Haspel en beregeningsinstallatie (inclusief pomp)	8
Heftruck	8
Kalkstrooier	7
(Kip)wagen	7
Kraan	8
Kuilvoersnijder	6
Kunstmeststrooier	7
Melkinstallatie	8
Melkkoeltank	8
Mestrobot	6
Mestverspreider/mestinjecteur agrarische bedrijven	7
Mestverspreider/mestinjecteur loonbedrijven	5
Pootmachine	7

17.7 Afschrijvingsperiodes voor overige machines	
Soort machine	Afschrijvingsperiode (jaar)
Schonings- en verwerkingslijn vollegrondsgroenten	8
Spuit	7
Vacuümestwagen	6
Veegmachine	8
Voedermengwagen	6
Zaaimachine	7

Bijlage 4 Vragenlijst interview

Vragenlijst interview

1. Wat is de bedrijfsgrootte? (Omzet)
2. Welke merken verkoopt het bedrijf?
3. Hoeveel vertegenwoordigers zijn in dienst bij het bedrijf?
4. Hoeveel landbouwmachines worden er ongeveer ingeruild op jaarbasis?
5. Wie bepaalt de waarde van een inruil machine?
6. Hoe vindt de beoordeling plaats van een machine? Welke kenmerken spelen een rol? Hectares, bouwjaar, uiterlijk, gebruiker, onderhoudshistorie,?
7. Is er een checklist of beoordelingslijst die gebruikt wordt om een inruilprijs te bepalen?
8. Hebben de vertegenwoordigers voldoende kennis om de waarde van een machine te bepalen?
9. Waar komt de kennis vandaan? Hoe wordt de kennis bijgehouden?
10. Hebben de marktprijzen van melk en akkerbouwproducten invloed op de verkoopprijs waar een gebruikte machine voor aangeboden wordt?
11. Komt het wel eens voor dat een machine duurder is ingekocht (ingeruild) dan deze verkocht is? Hoe komt dat?
12. Hoe wordt vanuit de inruilprijs die de klant krijgt voor de machine de verkoopprijs bepaald waar deze voor aangeboden gaat worden?
13. Wordt een machine eerst klaar gemaakt na inruil voordat deze aangeboden wordt of wordt deze direct aangeboden? Wat doet het verschil in verkoopprijs?
14. Welke machines zijn moeilijk verkoopbaar? Hoe komt dat?
15. Wat wordt gedaan met een machine waar weinig vraag naar is en lang blijft staan? Gaat de verkoopprijs dan omlaag?
16. Welke marketingmiddelen of kanalen worden ingezet om de gebruikte machines aan te bieden?
17. Zou u belang hebben bij een hulpmiddel of studiedag voor de prijsbepaling van een machine?
18. Vindt er garantie verlening plaats bij verkoop van een gebruikte machine?
19. Wanneer en waarom zou een veiling interessant kunnen zijn om een machine op te veilen?

Bijlage 5 Interview uitgewerkt

Interview 1: 8 november 2016

Vraag 1: Wat is de bedrijfsgrootte?

De bedrijfsgrootte bestaat uit 11 personen.

Vraag 2: Welke merken verkoopt het bedrijf?

Claas, Amazone, Kaweco, Trioliet en tuin en park machines.

Vraag 3: Hoeveel vertegenwoordigers zijn in dienst bij het bedrijf?

2 vertegenwoordigers landbouw, 1 tuin en park

Vraag 4: Hoeveel landbouwmachines worden er ongeveer ingeruild op jaarbasis?

Tussen de 40 en 50 landbouwmachines op jaarbasis

Vraag 5: Wie bepaalt de waarde van een inruil machine?

De vertegenwoordigers bepalen de waarde, de verantwoordelijkheid ligt bij de persoon die de offerte maakt. We hebben er wel eens feedback over onderling, dat je aan elkaar vraagt met behulp van foto's wat zou deze machine waard zijn. Ik merk ook heel vaak als ik een offerte uitbreng dat de collega of concurrent vrijwel gelijk loopt met inruilwaarde, er zitten geen stevige gaten tussen. Ik merk niet vaak dat er op basis van een groot verschil de order ergens anders naar toe gaat.

Vraag 6: Hoe vindt de beoordeling plaats van een machine? Welke kenmerken spelen een rol? Hectares, bouwjaar, uiterlijk, gebruiker, onderhoudshistorie?

De beoordeling van de machine vindt plaats op uiterlijk, hierbij kijken we of de lasnaden, speling, deuken en of er zware reparaties aan de machine verricht zijn. We kijken of er geen mankementen zijn en of de machine compleet is met beschermborden en of beugels. De kenmerken die een rol spelen bij het bepalen van de inruilwaarde zijn; hectares, bouwjaar, uiterlijk, gebruiker, onderhoudshistorie, werkbreedte en actuele situatie van de landbouw. Als we bijvoorbeeld een wiedege of sleepvoet bemester nemen, deze machines zijn niet meer courant omdat deze niet meer toepasbaar zijn in de huidige landbouwmethodes. Als je een veldspuit neemt deze wordt vaak in de winter ingeruild. In de winter periode wordt de machine niet gebruikt en staat die vaak in een donkere hoek achter in de schuur. De spuit kan dan niet uitklappen, het beoordelen van speling is nauwelijks mogelijk. Alleen kijken naar de lasnaden en of er niet zwaar aan gerepareerd is mogelijk. Het is dan ook nog zo dat je in een relatief kort tijdbestek de uitvoering van de spuit een klein beetje in je hoofd moet krijgen; de werkbreedte, computer, opties en doppen. De staat van de machine is zelfs belangrijker dan wat de machine heeft gedaan. Het is echter ook niet mogelijk om bij elke machine te achterhalen wat deze gedaan heeft. De algehele staat van de machine bekijken op deuken en speling is belangrijk, bijvoorbeeld een rotorkoepel die er gammel uitziet is niet te verkopen. Een rotorkoepel van 4m is niet te verkopen en is dus niks waard. De markt heeft altijd gelijk als er geen vraag is ook niet internationaal dan is de waarde dubieus. Je ruilt iets in om door te kunnen verkopen. Kapitaal waar het bedrijf mee werkt zit vaak in de inruil machines.

De stelling die ik als vertegenwoordiger hanteer bij de bepaling van een inruilmachine: de waarde van een inruilmachine is de juiste waarde die ik op het eerste moment bij een klant aan tafel noem. Dit bedrag zou het moeten zijn maar de markt en de concurrentie bepalen dat het eindbedrag van de inruil er anders uit komt te zien als wat je uiteindelijk in eerste instantie bedacht had. Hoe slechter en moeizamer de markt gaat hoe meer die stelling klopt.

Vraag 7: Is er een checklist of beoordelingslijst die gebruikt wordt om een inruilprijs te bepalen?

Er is vrijwel bij ieder bedrijf een checklist aanwezig daar ben ik van overtuigd maar niemand gebruikt hem. Een andere beoordeling is onderbuik gevoel, als je iets moet inruilen waar je niet zeker van bent. Onderbuik gevoel wil zeggen dat je meer aandacht moet gaan besteden aan wat iets waard is. Je moet dan gaan denken van die en die moet ik eens gaan bellen. Een zelfrijdende veldspuit, hakselaar en combine zijn hier een voorbeeld van. Bij deze machines is onderhoudshistorie heel belangrijk en soms lastig te beoordelen. De gebruiker is hierbij heel belangrijk, wie heb ik voor me. Als de onderhoudstatus niet goed in zicht te krijgen is dan kan het wel eens voorkomen dat we in overleg met een klant een monteur de machine door laten lopen om de status van de machine duidelijk te krijgen. De personen die teveel weten hebben de handel ook niet. Je moet ook wel eens iets te veel willen terug geven. Je moet wel een zaak doen en hebt een lange relatie met een klant. Het persoonlijk aspect speelt daar ook een rol in. Als we traktorpool bekijken en een bepaalde machine opzoeken, die prijzen die daarop staan daar tellen we ongeveer 20% vanaf als ons dit aanstaat. De wereld is toch klein, iedereen zit met hetzelfde probleem geef je te veel terug voor een inruil snij je in je eigen vlees. Geef je te weinig voor een machine dan heb je de handel niet.

Vraag 8 en 9: Hebben vertegenwoordigers voldoende kennis om de waarde van een machine te bepalen? Waar komt de kennis vandaan? Hoe wordt de kennis bijgehouden?

Ik heb een netwerk van ook eindgebruikers waar ik open mee praat. Hij hoeft het niet te kopen, je bent een potentiële koper is dat iets, waar loop ik tegen aan als ik aan jou die machine zou willen verkopen. Daar komt de kennis deels vandaan, kennis bijhouden is internet en gewoon verkopen, je hebt bepaalde machines die vijf jaar geleden een bepaalde waarde hadden die zijn nou geen waarde meer hebben. De markt is continue aan het veranderen. Er zijn geen cursussen te volgen. Ik zou mezelf kunnen voorstellen dat een importeur in kwestie er veel aangelegen is om de inruilwaarde goed te kunnen beoordelen, toch geldt bij de importeur het verkopen van een nieuwe machine. Een voorbeeld is collega Verveat deze probeert een monopolie positie te hebben door de markt naar zich toe te trekken met rebuild machines.

Vraag 10 en 11: Hebben de marktprijzen van melk en akkerbouwproducten invloed op de verkoopprijs waar een machine voor aangeboden wordt? Komt het wel eens voor dat een machine duurder is ingekocht (ingeruild) dan deze verkocht is? Hoe komt dat?

Ja, absoluut de marge die onder druk staat wordt dan verder afgeroomd. Door slechte marktprijzen van de veehouders komt het wel eens voor dat een machine duurder is ingekocht dan dat die uiteindelijk verkocht wordt. Dat komt omdat je markt wilt kopen, je zit in een dermate concurrentieslag. Je moet het zo zien dat het verkopen van de grotere landbouwmachines projecten zijn, het is onmogelijk om op een middag een grote machine te verkopen. Eerst gaat het erover uit om een duidelijk idee te krijgen van de wensen en eisen van de klant in beeld te krijgen, vervolgens zit daar altijd een fabrieksbezoek aanvast en dan worden de mogelijkheden besproken. Als jij gaan de weg het proces veel concurrentie ondervindt dan is het zo als je driekwart van de race gelopen hebt dan ben je de mens en ben je ingehuurd om te verkopen dan wil je die handel ook hebben. Dan kan ik mezelf voorstellen dat je op dat moment tegen de klant zegt die inruilwaarde die punt ik een beetje aan we gaan iets hoger inzetten. Als de rook dan verdwenen is en je hebt de zaak gedaan kom je tot de conclusie dat die prijs die je de eerste keer genoemd hebt de prijs is wat de machine waard is en niet de uiteindelijke prijs. Dan kan het voorvallen dat de machine duurder is ingekocht dan dat die verkocht wordt. Het kan ook zo zijn dat de interesse dan de mechanisatie zo veranderd dat de machine niet meer courant is dan is de waarde ook weg.

Vraag 12: Hoe wordt vanuit de inruilprijs die de klant krijgt voor de machine de verkoopprijs bepaald waar deze voor aangeboden gaat worden?

Normaal gesproken zetten we +/- 10% op de inruilprijs, zonder er iets aan te doen.

Vraag 13: Wordt een machine eerst klaar gemaakt na inruil voordat deze aangeboden wordt of wordt deze direct aangeboden? Wat doet het verschil in verkoopprijs?

Nee, een machine wordt alleen klaargemaakt als die onverkoopbaar is. De verkoopprijs komt tot stand met de formule; inkoop + ongeveer 10% marge + gemaakte kosten van onderdelen en arbeid = verkoopprijs.

Vraag 14: Welke machines zijn moeilijk verkoopbaar? Hoe komt dat?

Machines die moeilijk verkoopbaar zijn de 4 m rotorkopeggen, 3 schaar ploegen, bemestingsmachines die door de wet verboden zijn en zware grote loonwerkers machines die tot de draad versleten zijn. Dit komt doordat loonwerkers betrouwbare machines willen en voor veehouders zijn deze machines vaak niet aantrekkelijk.

Vraag 15: Wat wordt gedaan met een machine waar weinig vraag naar is en lang blijft staan? Gaat de verkoopprijs dan omlaag?

De verkoopprijs gaat omlaag, maar het is dan nog de vraag of je er vanaf komt. Een wiedeg of spuit van meer dan 15 jaar oud is vrijwel niet te verkopen. Het is dan ook wel eens zo wat de gek er voor geeft tegen elk aannemelijk bod.

Vraag 16: Welke marketingmiddelen of kanalen worden ingezet om de gebruikte machines aan te bieden?

Internet is heel belangrijk, eigen website, traktorpool, agritrader zijn heel belangrijk maar ook aanverwante bladen. Netwerkanalen buitenland zijn voor de Claas hakselaars Iran. John Deere hakselaars gaan via een kanaal vaak naar Amerika. Je weet vaak van te voren wel als je zoiets inruilt dat je hem via die kanalen kwijt kunt.

Vraag 17: Zou u belang hebben bij een hulpmiddel of studiedag voor de prijsbepaling van een machine?

Ik zeg eigenlijk van wel maar zou niet weten hoe het precies zou moeten. We hebben een gemeenschappelijk belang en een concurrerend belang. Als niemand zou adverteren in een blad als Agritrader dan bestond dat blad niet. Er zijn er een paar mee begonnen en de rest moet gewoon volgen. Ik denk dat met een studiedag of hulpmiddel ook zo geldt.

Vraag 18: Vindt er garantie verlening plaats bij verkoop van een gebruikte machine?

Ja, beperkt doen we het. Als wij als bedrijf zeggen dat iets goed moet zijn dan doen we het wel. Er wordt dan duidelijk gezegd dat de motor, remmen en aandrijflijn in de garantie vallen in een bepaalde periode van 3 of 6 maanden. Een machine die je in eigen omgeving koopt moet een machine zijn waar van jezelf de overtuiging hebt dat je er goed aan doet die machine te verkopen aan die man. Anders moet je gewoon zeggen dat hij hem niet moet kopen.

Vraag 19: Wanneer en waarom zou een veiling interessant kunnen zijn om een machine te veilen?

Voor sommige mensen is het altijd interessant om te veilen, vanwege het feit dat ze dan weinig kapitaal in machines hebben zitten. Bij kleinere bedrijven moet het werkkapitaal in het bedrijf zitten om lonen uit te kunnen betalen en nieuwe machines te kunnen kopen.

Als je bijvoorbeeld kijkt naar Ritchie veiling daar lever je een machine aan, without reserve. Het is daar zo dat je 8% betaald over het veilingbedrag waar de machine voor weg gegaan is. Bij deze veiling ben je er wel altijd vanaf, dit geldt ook voor incurante machines. Als je behoefte hebt aan liquiditeit dan is het een optie. De garantie op die machines is 0,0. Het moet voor de koper zeer interessant zijn om het risico te durven lopen. Bij Ritchie kun je als klant geen geld bieden als je de financiële goedheid niet hebt laten zien. Een machine die gewild is zou via Ritchie nooit meer opbrengen als in eigen verkoop. Bij Troostwijk zou het wel kunnen doordat die veiling via internet plaats vindt. Het is een spel, mensen willen graag winnaar zijn.

Interview 2: 22 november 2016

Antwoorden interviewvragen:

Vraag 1: Wat is de bedrijfsgrootte?

Bedrijfsgrootte 40 personen in de landbouw.

Vraag 2: Welke merken verkoopt het bedrijf?

New Holland, Veenhuis, Rabe, Pottinger

Vraag 3: Hoeveel vertegenwoordigers zijn in dienst bij het bedrijf?

6 vertegenwoordigers landbouw, iedere vertegenwoordiger heeft zijn specialisme (gps, gebruikte machines, loonwerk en grondverzet)

Vraag 4: Hoeveel landbouwmachines worden er ongeveer ingeruild op jaarbasis?

Tussen de 400 en 500 landbouwmachines op jaarbasis.

Vraag 5: Wie bepaald de waarde van een inruil machine?

Dit gebeurt meestal in overleg, ik ben de vraagbaak voor de collega's. Van veel machines weten de vertegenwoordigers wel maar van sommige niet en dan bepalen we als team met elkaar wat de waarde is. Op internet kijken en vergelijken, als er bijna niks van aangeboden staat kun je makkelijker ergens geld voor vragen als dat er heel veel van aangeboden staan. Als je de tiende trekker hebt van bepaalde uitvoering dan moet je zorgen dat je bovenaan de lijst van de zoekresultaten staat dat is het idee. Dat bepalen we met elkaar op basis van vraag en aanbod.

Vraag 6: Hoe vindt de beoordeling plaats van een machine? Welke kenmerken spelen een rol? Hectares, bouwjaar, uiterlijk, gebruiker, onderhoudshistorie?

Ligt aan de soort machine, als eerste is het uiterlijk en bouwjaar van de machine zijn van belang. Daar om heen zijn opties belangrijk en dat je weet hoe een machine is onderhouden. Hoe gangbaar (courant) in de markt is een machine dat speelt ook mee met de bepaling.

Vraag 7: Is er een checklist of beoordelingslijst die gebruikt wordt om een inruilprijs te bepalen?

Nee er is geen checklist of beoordelingslijst, het is gewoon op gevoel. Het is bepalend wat de markt vraagt, een checklist of beoordelingslijst past niet op de vraag en aanbod aan.

Vraag 8 en 9: Hebben vertegenwoordigers voldoende kennis om de waarde van een machine te bepalen? Waar komt de kennis vandaan? Hoe wordt de kennis bijgehouden?

Kennis komt door het doen en contact hebben met veel mensen. Ik heb contact met mensen die export doen of handelaren. Daarnaast ga ik ook regelmatig naar de Ritchie Bros veilingen in Meppen, wat daar geboden wordt voor een machine dat is de handelsprijs. Op die handelsprijzen daar baseer ik dan ook wel eens een machine op kwa waarde. Door veel contact te hebben met mensen hoor je ook of de in te ruilen machine het goed verkoopbaar is of niet. Je moet het zelf aan de kennis komen er is geen cursus voor te volgen. Je kunt ook in de gaten houden hoelang een machine op internet staat, daar haal je ook je kennis vandaan. Als een machine lang erop staat klopt de prijs vaak niet. Als het vreemde merken zijn die we inruilen bij een klant dan bel ik vaak een dealer op om te vragen wat de waarde is van de bepaalde machine. Netwerken en opletten wat de markt doet is belangrijk.

Vraag 10: Hebben de marktprijzen van melk en akkerbouwproducten invloed op de verkoopprijs waar een machine voor aangeboden wordt?

De marktprijzen hebben invloed, als de prijzen laag zijn koopt de klant eerder een gebruikte machine. De ene keer merk je dat een trekker niet te verkopen is en de andere keer is die zo weg. Dit heeft wel

te maken met marktprijzen. De nieuwe trekkers worden steeds duurder circa 100.000 euro en als je dan een inruil hebt van 80.000 euro dan is dit onverkoopbaar. Een nieuwe trekker is met een hele goedkope lease van 0 tot 1 procent rente te krijgen. Een gebruikte trekker is bijna niet financieerbaar doordat de rente hierbij circa 5 procent is. Een jong gebruikte trekker met 1.000 uur die moet veel meer afschrijven per uur als een trekker met 4.000 uur.

Vraag 11: Komt het wel eens voor dat een machine duurder is ingekocht (ingeruild) dan deze verkocht is? Hoe komt dat?

Dit gebeurt ook, dit kan een inschattingsfout zijn of de hele handel valt in elkaar. Bijvoorbeeld bij export een 10 serie Ford trekker is de ene keer 8000 euro waard en de andere week 5000 euro. Als je dan ruilt voor 8.000 euro en dan voor 5.000 euro verkoopt dan heb je een verlies.

Vraag 12: Hoe wordt vanuit de inruilprijs die de klant krijgt voor de machine de verkoopprijs bepaald waar deze voor aangeboden gaat worden?

Op de inruilprijs en nieuwe machine wil je wat verdienen. Het is afhankelijk van de klaarmaak kosten van een machine of trekker. Als je een trekker klaar moet maken ben je zo 1500 tot 2500 euro kwijt en daar bepaal je de inruil wel naar. Dit tel je wel mee in de vraagprijs. Bij de inruilprijs tel je de klaarmaak kosten op en dan nog wat marge. Het moet echter wel kloppen met het aanbod op internet je kunt niet hoger uitkomen.

Vraag 13: Wordt een machine eerst klaar gemaakt na inruil voordat deze aangeboden wordt of wordt deze direct aangeboden? Wat doet het verschil in verkoopprijs?

Wij bieden machines altijd direct aan. Voor de handel gaan ze altijd zo weg. Het gebeurt alleen als het rustig is in de werkplaats dat er een machine klaargemaakt wordt. De prijs zoals die er staat is goedkoper dan als de machine klaargemaakt moet worden.

Vraag 14: Welke machines zijn moeilijk verkoopbaar? Hoe komt dat?

Rotorkopeg van 4m, machines die niet meer passen in de huidige landbouwmethode, oude opraapwagens, heel jong gebruikt als de prijs niet goed is, jong gebruikte trekkers vanaf 50.000 euro door het financieren rente van circa 5 procent tov 0 tot 1 procent bij nieuw.

Vraag 15: Wat wordt gedaan met een machine waar weinig vraag naar is en lang blijft staan? Gaat de verkoopprijs dan omlaag?

De verkoopprijs passen wij naar verloop van tijd aan als iets al lang staat. Kijken naar wat de markt vraagt. Je moet internet conforme prijzen aanhouden.

Vraag 16: Welke marketingmiddelen of kanalen worden ingezet om de gebruikte machines aan te bieden?

Eigen website, traktorpool, tractors and machinery, trekkerweb, aanbod op facebook met een berichtje. Agritrader 1 of 2 keer per jaar. Je moet het toch hebben van de eigen website, een x aantal mensen kijken daarop en op deze manier moet je het verkopen. Veel foto's, prijs en goede omschrijving is belangrijk. Op die manier zijn de klanten al helemaal geïnformeerd als ze bij je komen en dat verkoopt makkelijker. De drempel moet voor de koper zo laag mogelijk maken om bij je te komen.

Vraag 17: Zou u belang hebben bij een hulpmiddel of studiedag voor de prijsbepaling van een machine?

Nee geen belang bij. Het is toch vraag en aanbod, dit is niet aan te leren. Het is allemaal gevoelskwestie.

Vraag 18: Vindt er garantie verlening plaats bij verkoop van een gebruikte machine?

Ja bij trekkers tot 5000 uur en op een machine ook wel eens. Dit ligt aan de staat en wat je afspreekt bij de verkoop. Dit kan zijn op werking van goede basis. Een trekker met 5000 uur doe ik wel eens 50 uur garantie, dat is dan wel 50% 50%. Bij een trekker van 1000 uur doe je 3 maanden volle garantie.

Een machine waar veel risico aan zit doe je bijvoorbeeld een seizoen. Een schijvenmaaier die 2 jaar oud is doe je ook gewoon een seizoen garantie bij. Oude machines is gewoon zoals het er staat.

Vraag 19: Wanneer en waarom zou een veiling interessant kunnen zijn om een machine te veilen?

Het is niet interessant. Je hebt de prijzen niet in de hand en het enige wat interessant is de Richtiebors je weet dat het weg gaat tegen handelsprijs. Je krijgt bij BVA via een veiling maar een paar euro voor een machine. Als een machine toch weg moet kun je beter de zelf de prijs halveren dan heb je verder geen kosten en plus dat iemand bij je op het bedrijf komt die nog terug kan komen voor onderdelen. Het is voor de klant ook fijner bij een dealer.

Bijlage 6 Inruilprijs bepaling

Krone Easy Cut 32 CV

Bouwjaar: 2008

Serienummer: 749135

Schijvenmaaier met stalen kneusvingers en

snelwissel systeem voor het wisselen van de messen.

Compleet met aankoppelingsbok en sleutel voor het wisselen van de messen. Ongeveer 200 hectare gemaaid.

Recent olie vervangen van de overbrengingen.





Bijlage 7 Checklist schriftelijk rapporteren

Checklist Schriftelijk Rapporteren

Naam:	Klas:	Datum:
Titel verslag/rapport:		
Nadat jij je verslag/rapport hebt gecontroleerd met behulp van deze checklist, voeg je deze toe als bijlage. Zonder de ingevulde checklist vindt er geen beoordeling plaats. De assessor controleert met deze checklist je rapport/verslag. De beoordelingscriteria die met een * zijn aangegeven, zijn de zogenaamde 'killing points'. Indien de assessor meer dan vijf 'killing points' heeft aangekruist, dien je het rapport/verslag op alle onvoldoende onderdelen te verbeteren. Voor de herbeoordeling moet je ook de oude versie inleveren. In het afstudeerwerkstuk zijn geen 'killing points' toegestaan! AANVINKEN WAT NIET IN ORDE IS!		
1. Het taalgebruik: ☐ Bevat niet meer dan drie grammaticale, spel- en typefouten per duizend woorden* Bij meer dan drie fouten per duizend woorden is het rapport/verslag afgekeurd! ☐ Heeft een adequate interpunctie* ☐ Is afgestemd op de gekozen doelgroep (juiste stijl)* ☐ Laat een zakelijke en actieve schrijfstijl zien* ☐ Bevat geen persoonlijke voornaamwoorden* 2. Het rapport/verslag: ☐ Is ingebonden (hard copy)* ☐ Is vrij van plagiaat* (zie onderwijsexamenregeling) 3. De omslag: ☐ Bevat de titel ☐ Vermeldt de auteur(s) 4. De titelpagina/het titelblad: ☐ Heeft een specifieke titel* ☐ Vermeldt de auteur(s)* ☐ Vermeldt de plaats en de datum* ☐ Vermeldt de opdrachtgever(s)* 5. Het voorwoord: ☐ Bevat de persoonlijke aanleiding tot het schrijven van het rapport/verslag ☐ Bevat persoonlijke bedankjes (persoonlijke voornaamwoorden toegestaan) 6. De inhoudsopgave: ☐ Vermeldt alle genummerde onderdelen van het rapport/verslag* ☐ Vermeldt de samenvatting en de bijlage(n) ☐ Is overzichtelijk ☐ Heeft een correcte paginaverwijzing 7. De samenvatting: ☐ Is een verkorte versie van het gehele rapport/verslag ☐ Bevat conclusies ☐ Bevat geen persoonlijke mening ☐ Is gestructureerd ☐ Is zakelijk geschreven ☐ Staat direct na de inhoudsopgave 8. De inleiding (toelichting op intranet): ☐ Is hoofdstuk 1* ☐ Beschrijft het grotere kader en aanleiding ☐ Beschrijft inhoudelijke achtergrondinformatie* ☐ Formuleert het probleem/de onderzoeksvraag* ☐ Vermeldt het doel* ☐ Bevat een leeswijzer voor het rapport/verslag*	9. Materiaal en methode: ☐ Beschrijft de gevolgde onderzoeksmethode ☐ Past bij de onderzoeksvraag/vragen* ☐ Beschrijft de variabelen/eenheden ☐ Beschrijft de methode van data-analyse 10. De (opmaak van de) kern: ☐ Bestaat uit genummerde hoofdstukken en (sub)paragrafen (maximaal drie niveaus)* ☐ Deze zijn verschillend in opmaak* ☐ De hoofdstukken en (sub)paragrafen hebben een passende titel ☐ Een hoofdstuk beslaat ten minste één pagina ☐ Een nieuw hoofdstuk begint op een nieuwe pagina ☐ De zinnen lopen door (geen 'enter' binnen een alinea gebruiken) ☐ De figuren zijn (door)genummerd en hebben een passende titel (onder de figuur)* ☐ De tabellen zijn (door) genummerd en hebben een passende titel (boven de tabel)* ☐ Tabellen en figuren zijn zelfstandig te begrijpen ☐ In de tekst zijn er verwijzingen naar figuren en/of tabellen* ☐ De tekst bevat verwijzing naar de desbetreffende bijlage(n) ☐ De tekst is ook zonder verwijzingen te begrijpen ☐ De pagina's zijn genummerd* 11. De discussie: ☐ Bevat een vergelijking met relevante literatuur ☐ Geeft de valide argumentatie weer ☐ Evalueert de gebruikte onderzoeksmethode ☐ Bevat een kritische reflectie op de eigen bevindingen (zie toelichting op intranet) 12. De conclusies en aanbevelingen: ☐ De conclusies zijn gebaseerd op relevante feiten ☐ De aanbevelingen zijn gebaseerd op relevante feiten ☐ Bevatten geen nieuwe informatie* 13. De bronvermelding: ☐ In de tekst is conform de geldende APA-normen* (zie toelichting op intranet) 14. De literatuurlijst: ☐ Is opgesteld conform de geldende APA-normen* (zie toelichting op intranet) 15. De bijlagen: ☐ Zijn genummerd ☐ Zijn voorzien van een passende titel ☐ Bevatten geen eigen analyse	