



Spekkoper dankzij online platforms

Gebruikte machines kun je het best aan eindgebruikers slijten

Het beeld van het veilinghuis van vroeger kan bijgesteld worden. In de tuin- en parksector heeft het zaaltje met de veilingmeester plaatsgemaakt voor het online veilen. Het is de manier om van boventallig ingeruild of in te ruilen materieel af te komen. Misschien is het de beste manier. Je komt zo in elk geval direct met de eindgebruiker in contact, die nog jaren plezier kan hebben van jouw gebruikte maaier of tractor.

Auteur: Broer de Boer

Troostwijk Auctions is zo'n bedrijf dat met de tijd meegang. Zonder twijfel hebben ze er veel ervaring met het vinden van een geschikte eindgebruiker voor gebruikte machines. Het bedrijf beroept zich daarbij op 90 jaar ervaring. Alleen al voor tuin- en parkmachines kent Troostwijk een database met circa 70.000 relaties, die potentieel interessant zijn als koper voor voertuigen, maaimachines en ander golfbaanmateriaal.

Business2business

Stef Hooijman, werkzaam voor Troostwijk, kent als geen ander het wereldje van de in- en verkoop van agrarische machines, grondverzet en infrastructuur. Als boerenzoon uit de Noordoostpolder werkte hij als jochie al in een smederij. Naast een reguliere baan was Stef beëdigd taxateur voor landbouwwerktuigen, een soort hobby voor hem. Zijn activiteiten breidden zich als een olievlek uit.

Via taxaties in deze markt voor Troostwijk werd hij er uiteindelijk verantwoordelijk voor agriculture, groen, infra en grondverzet. 'Al veertien jaar houd ik me ook bezig met veilingen op het gebied van tuin- en parkmachines, en dan praten we over het professionele segment', vertelt hij. 'Consumentenproducten laten we graag over aan anderen. Wij hebben een business-to-business bedrijfsmodel.'



7 min. leestijd

ACHTERGROND

De beste prijs

Volgens Hooijman spelen er in zo'n markt van gebruikte goederen twee belangrijke dingen. Hij zegt filosofisch: 'De eindgebruiker betaalt altijd de beste prijs waarvoor iets te koop is. Dus als je 'oud ijzer' hebt, probeer dan rechtstreeks de eindgebruiker te bereiken. Als een hoofdgreenkeeper of golfbaanaannemer zelf die eindklanten weet te bereiken, dan is dat prima. Dat scheelt in de onderhandelingen bij nieuw. Maar lukt dat niet, dan ontstaat er ergens een ophoping van gebruikt materiaal. En dan komt die mooie prijs niet tot stand.' Dat de markt in Nederland te klein is om gebruikte golfbaanmachines kwijt te raken, is een open deur intrappen. Troostwijk ging met de tijd mee en Hooijman zegt dat ze via internet als geen ander in contact staan met eindgebruikers in de meeste EU-landen: 'Onze database van 70.000 vaste afnemers is daarbij van belang. En daaromheen zit nog een hele schil met potentiële klanten. Die benaderen we met online veilingen of via publicaties in vakbladen in die verschillende landen. Soortgelijke databases hebben we overigens ook in bijvoorbeeld de industrie en de houtbewerking.'

Intermediair

Dat Troostwijk juist internationaal aan de weg timmert, is een eyeopener. Recentelijk was ik op een akkerbouwbedrijf in een Bulgaars achteraf-dorpje. Ik verbaasde me over een complete serie landbouwmachines afkomstig van een mechanisatiebedrijf uit het Oldambt. Dankzij het gesprek met Stef begrijp ik nu beter hoe zo iets werkt: ze maken promotie voor veilingen in al die Europese landen. Stef Hooijman: 'En dat doen we naar de normen van dat land: in de betreffende taal en met de juiste tone of voice.' En dat betekent weer dat het veilen van een Nederlandse partij via dit veilinghuis veel meer potentiële kopers oplevert dan je verwacht. Stef Hooijman: 'Afhankelijk van de omvang steken we daar ook een behoorlijk budget in. Voor kleinere veilingen is dat minder dan voor grotere veilingen, want uiteraard hebben we daarvoor ook een verdienmodel. Het betekent dus dat een Roemeense boer inderdaad kan bieden op een tractor in Ede. En dat gebeurt!' En als er onverhoopt toch iets aan de tractor of de tuin- en parkmachine mankeert? Dan is in zo'n voorbeeld een Roemeens sprekende medewerker van Troostwijk in Boekarest het aanspreekpunt, en niet de plaatselijke dealer. 'Want wij zijn dus de intermediair tussen de verkopende partij en de eindgebruiker', aldus Hooijman.

Hoe werkt dat dan?

Hoe komt dat 'oud ijzer' dan op dit online plat-

form terecht? Aanbieders van machines zijn: mechanisatiebedrijven, importeurs, dealers, handelaren of de gebruikende bedrijven zelf. En dat kan dus ook een golfbaanaannemer of zelfs een individuele golfbaan zijn. Even een zijspingetje naar Marktplaats. Daar komen in elk geval aanbieders als Hooghiemstra in Hardegarijp en Gebroeders Bonenkamp in IJsselstein sterk naar voren met gebruikte professionele machines. Stef Hooijman: 'Vooral gevestigde namen in jullie branche doen een beroep op ons. Ook de gebroeders Bonenkamp, die je net noemde! Maar ook gemeenten en handelaren. Drost Machinehandel is daar een voorbeeld van.'

Tools gebruiken

Hooijman vervolgt: 'De manier waarop we zaken doen, hangt altijd van de omstandigheden af. Meestal stellen verkopers een veiling vast. Daarbij bieden wij de kavels (objecten) op de markt aan.' Eigenlijk organiseert een verkoper dus zijn eigen veiling en gebruikt hij de tools van dit veilinghuis om in contact te komen met eindgebruikers, in Nederland of Europa of zelfs daarbuiten. Een eindgebruiker kan de kavels op een kijkdag komen bekijken. 'Maar soms organiseert Troostwijk zelf veilingen. Dan nodigen we partijen uit om fysiek objecten bijeen te brengen om ze online via onze kanalen te veilen', vult Hooijman aan.

Garanties?

Waarmee moet je als verkopende partij rekening houden? Stef Hooijman: 'Wees eerlijk over het materieel dat je aanbiedt. Wij waken ervoor dat een eindgebruiker geconfronteerd wordt met een tractor waarvan de motor het opeens niet doet.

Als er iets aan de hand is, vermelden we dat. Een eindgebruiker moet erop kunnen vertrouwen dat hij krijgt wat hij koopt. En daarop geven wij garantie. Daarnaast kan er nog sprake zijn van een verkopersgarantie of fabrieksgarantie.' En als er geen verkoop tot stand komt? Stef Hooijman: 'Eigenlijk zie ik onze veilingen als een soort internationaal platform, een soort carrousel die langs verschillende Europese landen gaat. We maken dat rondje tweemaal. Als de machine in kwestie dan overkocht blijft, moeten we constateren dat de verkoper de markt heeft overschat. Dat tweemaal aanbieden gebeurt overigens maar zelden.' Naast Troostwijk Veilingen bestaat er ook nog Troostwijk Waarderingen & Advies. Doet deze bv ook nog iets in onze sector? 'Jazeker', aldus Hooijman. 'Onafhankelijke deskundigen stellen daarbij voor ondernemers, banken of adviseurs de waarde van een machinepark vast. Dat gebeurt vaak bij transacties als aan- en verkoop, splitsing of faillissementen van bedrijven. Banken schakelen meestal voor dat soort zaken ons als huisadviesbureau in om tot waardebepalingen te komen.'

Marktplaats Zakelijk

Ook Marktplaats is zo'n online platform dat interessant is om professionele tuin- en parkmachines te verkopen. Marktplaats Zakelijk kent verschillende mogelijkheden om objecten te verkopen. Vaak is dit maatwerk. Marktplaats Zakelijk biedt een drietal producten aan om te helpen je object te verkopen, maar ook om bij een breder publiek meer aandacht te vestigen op je product of je bedrijfsnaam. Zo is Marktplaats Admarkt een snelle en simpele manier om doelgericht een product te verkopen, naamsbekendheid op te bouwen en verkeer naar



Ook bij online veilingen kun je de objecten vaak gaan bekijken.

GEBRUIKTE TERMEN IN – ONLINE – VEILINGLAND

Opgeld: 16% commissie, gebruikelijk bij veilingen.

Kavel of lot: het object.

Minimumopbrengst gehaald: kavel wordt verkocht aan de hoogste bieder.

Onder voorbehoud van gunning: hoogste bod wordt na de veiling voorgelegd aan de opdrachtgever; hij kan ja of nee zeggen.

Combinatie: twee of meer kavels die individueel worden verkocht, maar ook goed als set bruikbaar zijn. Eerst individuele verkoop van een kavel. Totaal der kavels bij elkaar opgeteld, verhoogd met 5%, is de vraagprijs van een combinatie. Wordt daarop geboden, dan zijn de individuele kopers overboden en ontstaat er een nieuwe veiling over het geheel.

Margeartikelen: objecten van een opdrachtgever waarover bij aankoop reeds btw is betaald, terwijl hij deze niet heeft kunnen verrekenen als eigenaar in een btw-onderneming. Voorbeelden zijn privépersonen en ondernemingen zonder btw-boekhouding.

je website te realiseren. Marktplaats Aanbieding zorgt voor maximale aandacht voor het te verkopen product, bijvoorbeeld door een prominente plaats op de homepage bij de juiste doelgroep. Marktplaats Extra geeft de mogelijkheid om met een eigen verkooppagina je aanbod meer te laten opvallen. Een woordvoerder van Marktplaats benadrukte dat dit online-medium graag de mogelijkheden voor een aanbieder op een rij zet: 'Een passend advies hangt af van de wensen die je hebt en wat je wilt bereiken. Ook voor concrete opdrachten van verkopers van tuin- en parkmaterieel geven wij graag een zakelijk advies.'

Andere online veilers

Bij de Amersfoortse online veiler BVA komt onze tuin- en parksector maar zeer beperkt aan bod. Vul je in de zoekfunctie op de site de gerenommeerde branchemerken of -producten in, dan krijg je in veel gevallen geen enkele hit. Gebruikt professioneel tuin- en parkmaterieel kom je hier dus – tot nu toe – als toevalstreffer tegen, en dan vaak nog als 'lot' bij faillissementsveilingen. Alleen agrarische veilingen komen bij BVA het dichtst in de buurt. Voor de wat serieuzere tractoren kun je terecht op trekkermarkt.nl. En voor E-bay ligt nog een hele markt open om individuele gebruikte machines aan te bieden: je weet maar nooit!

Reële startbedragen

Van Beusekom in Baarn is een taxatie- en online veilingbedrijf, dat ruim 35 jaar geleden startte met het taxeren van onroerende zaken. Ook dit bedrijf beweegt zich in de tuin- en parksector. Jordy Samson: 'Tegenwoordig verkopen we voor opdrachtgevers ook objecten. Wat startte met zaalveilingen, is nu veranderd in online veilen.' De te veilen objecten komen uit faillissementen en vele vrijwillige veilingen. Samson zegt dat Van Beusekom veel energie steekt in het bezoeken van bestaande relaties. Daarnaast zijn ze zeer actief op zoek naar nieuwe opdrachtgevers, omdat online veilen ook een extra verkoopkanaal is voor zzp'ers, bedrijven, particulieren en verschillende types bedrijven. De kosten die een aanbieder in rekening gebracht worden, zijn afhankelijk van de verwachte opbrengst. 'Bij Van Beusekom doet één van onze taxateurs eerst een waardebeoordeling', aldus Samson. 'Afhankelijk hiervan weten we ongeveer de opbrengst en wat de aanbieder partij aan kosten kwijt is. Wij doen die waardebeoordeling voor transparantie tegenover onze opdrachtgever; het geeft ons inzicht, zodat we achteraf geen dispuut krijgen. De koper wordt het percentage opgeld in rekening gebracht.' Net als zijn collega Hooijman is Samson heel duidelijk over de prijsstelling: 'De

markt bepaalt de prijs, de startbedragen zijn reëel en de wereld is zo transparant geworden dat er bijna geen verrassingen zijn voor een koper. Soms heb je een heel goede koop en soms wat minder, maar bottomline weet je wat je koopt! Het gaat met name om het gevoel dat je een goede deal hebt gemaakt.'

Via dealernetwerk

Ook Lozeman Tuinmachines is met diverse vestigingen een behoorlijke speler op de markt van gebruikte tuin- en parkmachines, door de machines die het inruilt. Toch gebruikt dit bedrijf maar sporadisch de mogelijkheden die online veilen bieden. Dit is wat hen betreft ook seizoengebonden. Het familiebedrijf importeert al sinds 1950 tuin- en parkmachines. Op basis van deze jarenlange ervaring weet Lozeman de juiste machines te importeren uit o.a. Duitsland, Amerika, Italië, Japan en sinds kort ook China. De hoofdmerken die Lozeman importeert, zijn o.a. Ferrari, Gianni Ferrari, Orec, Mitsubishi, Grasshopper, Loma en accutuingereedschap van Powerworks. Het bijzondere is dat het bedrijf ook een breed assortiment voert, waaronder compacttractoren uit Japan. 'Wij willen zo dicht mogelijk bij de vraag van de klanten blijven en ze zo goed mogelijk bedienen', zegt Gerben Lozeman. 'Wij werken niet met veilingen, maar houden de ontwikkelingen van online veilen zeker in de gaten. Qua gebruikt materieel werken we aan een professionaliseringsslag en we filteren op werkzaamheden. Qua verkoop richten we ons vooral op Nederland, Duitsland, België en Luxemburg.' Echt goede, gebruikte tuin- en parkmachines zet het bedrijf eventueel via het dealernetwerk direct bij de eindgebruiker af. Daarbij staan ze achter het geleverde product en geven ze drie maanden garantie aan de eindgebruiker. 'De rest stoten we door naar handelaren in binnen- en buitenland. Er is sprake van continue ontwikkelingen. Wij constateren dat men in het buitenland gebruikt tuin- en parkmaterieel uit Nederland hoog waardeert', aldus Gerben Lozeman. 'En dat komt door de goede staat van onderhoud. In bepaalde landen is soms een sterke vraag naar bepaalde gebruikte merken of producten. In Nederland bijvoorbeeld zijn gebruikte compacttractoren heel populair. Wij benaderen onze eindgebruikers door middel van nieuwsbrieven, een website, beurzen, open dagen en advertenties. Ook op internet willen wij graag dicht bij de eindgebruiker zijn!'



Be social

Scan of ga naar:

www.Greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-6576



Stef Hooijman, verantwoordelijk voor agriculture, groen, infra en grondverzet bij Troostwijk Auctions