

# Grenzen overschrijdende handel in trekkers en werktuigen

*Dealers met een afkeer van strenge voorschriften*

**Ver voordat een grenzeloze EG ter sprake kwam, bleek al dat de handel in trekkers en landbouwmachines zich niet laat begrenzen. Drie handelaren vertellen erover.**

door Guus Queissen en Jaap de Graaf

**Z**e kunnen zich niet voorstellen dat er rigoureuze veranderingen zullen optreden als in 1992 de Europese binnengrenzen wegvallen. Duitser Hans Janssen (43), Hollander Jean Spons (42) en import-Belg Jo Smeets (42) hebben zich dan ook nog niet het hoofd gebroken over de vraag hoe ze zullen inspelen op de zich wijzigende situatie.

De drie generatiegenoten wonen, werken en leven in grensstreken bij en in Limburg. Ze verkopen daar trekkers en landbouwmachines. Voor Janssen zijn grenspalen hinderpalen, voor de anderen niet. De Nederlander en de import-Belg danken er uitbreiding van hun bedrijf aan.

## Goedkope

De voormalige Limburger Jo Smeets emigreerde naar het Belgische grensdorp 's Gravenmoer

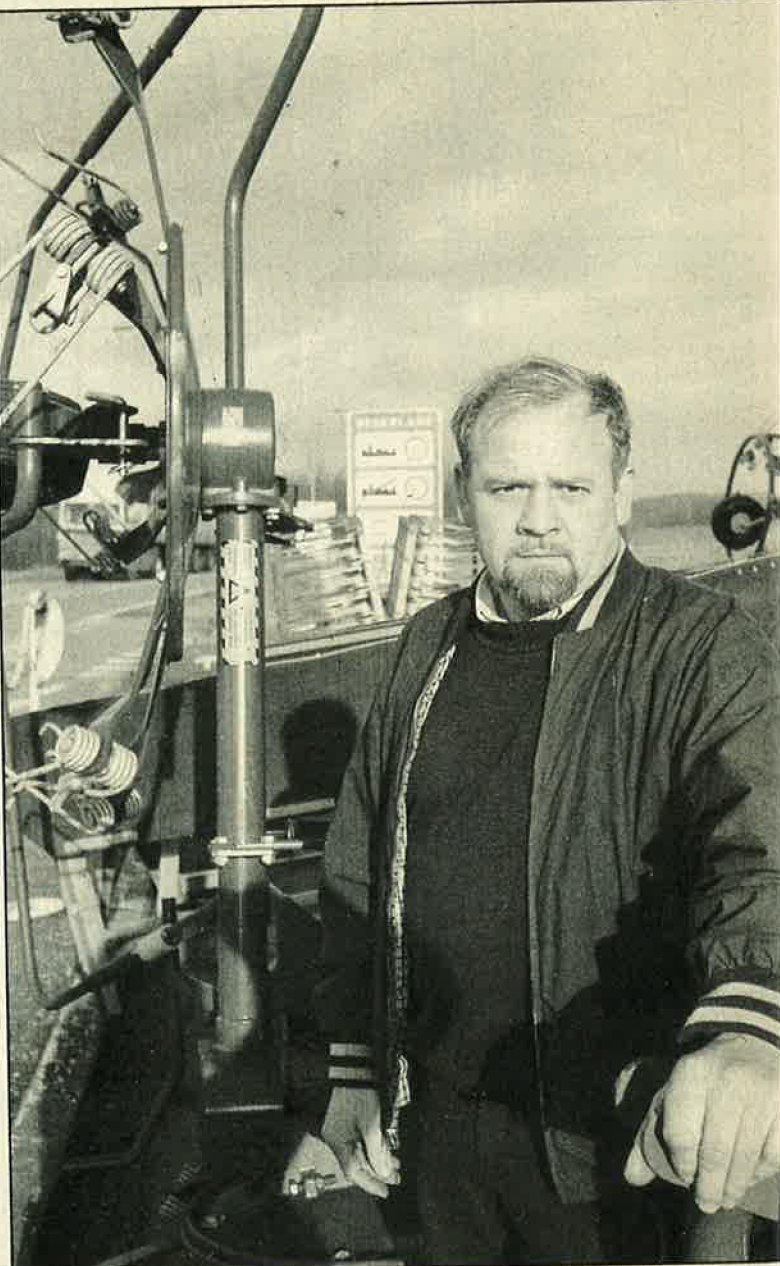
om dealer en exporteur van Case-International-trekkers te worden. Hij stampte zijn bedrijf 21 jaar geleden uit de grond. Zonder de grens zou hij dat niet of op z'n minst anders hebben gedaan.

Het mechanisatie- en dealerbedrijf verkoopt jaarlijks 25 tot 30 nieuwe Case-Internationals. De meeste van die trekkers gaan de grens over, richting Limburg. „Logisch”, legt Smeets uit „Ik lever ze tien tot 15 procent goedkoper dan een Nederlandse dealer.”

Het goedkope aanbod kost hem geen geld. De Belgische fiscus heft namelijk 19 procent btw op een trekker, de Nederlandse slechts zes procent. Voor de Nederlander die in België koopt (en het Nederlandse btw-tarief moet betalen) een prijsvoordeel van 13 procent. De btw buiten beschouwing gelaten is er weinig prijsverschil.

## Kasteelboerderij

„Maar de Limburgse boeren kopen mijn trekkers niet alleen omdat ik goedkoop lever”, vertelt exporteur Smeets in zijn kasteelboerderij Altenbroek. Op 500 meter afstand van het grensdorp Noorbeek ligt die. De van een binnenplaats voorziene burcht is in zijn oorspronkelijke vorm bewaard gebleven en doet middeleeuws aan. Maar in de werkplaats en het kantoor is er weinig wat aan het verleden herinnert. Wat Smeets



Nederlander Jean Spons uit Withuis

nog meer heeft te bieden dan een relatief lage prijs? Een goede dienstverlening. Zoals alle trekkerdealers gaat hij daar prat op. Een boer uit Groningen hoeft bij hem niet aan te kloppen voor een nieuwe trekker. Hij gaat naar het Noorden toe niet verder dan de lijn Roermond-Herkenbosch.

## Nazorg

„Ik wil persé goede nazorg verlenen. Dat gaat moeilijk als een klant erg ver weg zit. Kleine reparaties en onderhoudsbeurten voeren we op het boeren erf uit”, zegt Smeets. „Als je geen service verleent, ben je zo van de markt verdwenen.”

In de buurt van de fraaie kasteelboerderij ligt de Nederlands-Duitse grens. Maar handel met de Duitsers is voor deze ondernemer

niet aantrekkelijk. De strenge voorschriften in dat land schrikken hem af. „De Duitsers beschermen op die manier hun eigen markt”, vermoedt Smeets.







Import-Belg Jo Smeets uit 's Gravenmoer

Hij heeft zo zijn eigen visie op de 'grijze handel', trekkerverkoop buiten de importeur om. Een legale handel die regelmatig in de publiciteit komt als zijnde dubieus. „Volkomen onterecht“, vindt Smeets. „Ik lever elke trekker af met de benodigde papieren. En ik ben niet de enige die op deze manier werkt. In het grensgebied nabij Noord-Brabant en Zeeland gebeurt hetzelfde.“

Toch zijn er ook voor Smeets grenzen. „Nederlandse handelaars bellen mij geregeld. Maar ik verkoop aan hen geen trekkers. Want dan verwacht ik grote problemen met de Nederlandse importeur.“

Smeets' activiteiten liggen zwaar op de maag bij Case-International-importeur Boeke Heesters. Diens woordvoerder W. van

der Meer zegt: „U moet niet over die meneer Smeets schrijven. Wat hij doet, is voor zijn verantwoording.“

#### Geen druk meer van importeur

Over naar Nederlander Jean Spons. Die heeft zich toegelegd op de export van tweedehands landbouwmachines. Trekkers verkoopt hij vrijwel niet meer. Spons woont 100 meter van de grenspost Withuis in de gemeente Eijsden. Hij was dealer van Deutz-trekkers, maar wil dat nadrukkelijk nooit meer zijn. „Ik verkoop liever drie gebruikte machines dan één nieuwe trekker“, zegt hij. Volgens Spons is er aan de trekkerhandel niets te verdienen. „Je krijgt iedere week de importeur op bezoek. Die zet je onder druk. Je moet je omzet ver-



Duitsler Hans Janssen uit Grosswehrrhagen

groten, want anders dreig je het dealerschap te verliezen.“

De Limburger had als trekkerdealer niet meer het gevoel eigen baas te zijn. Daarom legde hij zich

vanaf '75 toe op de export van gebruikte machines. „Alles wat hier staat is van mij. Nu ben ik eigen baas.“

Dat zijn trekkerhandel kwijnde, ligt niet alleen aan goedkoop aanbod uit België. Er zitten in de buurt gewoon te veel trekkerhandelaars, verklaart Spons. Hij verkoopt nu alleen nog een enkele keer een trekker aan een zeer goede klant.

#### Mechanisatie Belgen

Grensdealer Spons zag geen goede mogelijkheden om trekkers aan Belgen te verkopen. „De trekkers moeten dan worden gekeurd. Ze moeten voldoen aan bepaalde standardeisen. En dat kan problemen opleveren. Zeker als het desbetreffende type in België niet gangbaar is.“ Bij machi- »

**'Mechanisatie  
in Belgische  
veehouderij  
ligt tien jaar  
achter bij die  
van ons'**



nes (uitgezonderd rollend materiaal) bestaat die keurplicht niet.

Spons kwam erachter dat zijn zuiderburen zijn geïnteresseerd in goede gebruikte machines. „Die zijn daar moeilijk te krijgen. De Belgen rijden hun machines vaak helemaal af. De mechanisatie in de veehouderij ligt daar minimaal tien jaar achter bij Nederland. In de de akkerbouw is dat anders.”

Iets als de Wir, onze Wet Investerings Regeling, hebben de Belgen nooit gekend. En 95 procent van de Belgische boeren doet het zonder fiscale boekhouding. Men betaalt een vast bedrag aan belasting. Afschrijven van werktuigkosten is daarom niet aan de orde, en nieuwwaarde is dus minder aantrekkelijk. „Waarschijnlijk zal dat in 1992 veranderen. Voor mij niet zo gunstig, want de kans bestaat dat de Belgen meer en meer overgaan op de aankoop van nieuw materiaal”, blikt Spons vooruit.

### Te veel werk

De gewezen Deutz-dealer verkoopt jaarlijks honderden werktuigen aan voornamelijk Belgische afnemers. Ook gaan er ladingen naar Frankrijk en Italië. „Polen begint nu een beetje te lopen.” De gebruikte machines (hoofdzakelijk hooibouwwerktuigen) betreft het bedrijf uit heel Nederland. De machines worden met ladingen tegelijk gekocht bij vertrouwde adressen.

Het zeskoppige personeel van Spons pikt de beste werktuigen eruit en maakt ze ‘100 procent in orde’. Spons verkoopt de apparatuur met garantie. En dat loopt goed, zegt hij. „We hebben te veel werk, altijd te veel werk.”

### Zorgelijke trekken

Op enkele kilometers afstand van Sittard, in het gehucht Grosswehrrhagen, neemt Hans Janssen een laatste trekje van zijn sigaar alvorens het afgebrande exemplaar in een miniatuur-Vicon-kunstmeststrooier te stoppen. Janssen verkoopt in Grosswehrrhagen ‘alles’ op het gebied van landbouwmechanisatie. Hij heeft het dealerschap van Fiat en Deutz in handen en verkoopt trekkers om boeren aan zijn bedrijf te binden.

Om de haverklap rinkelt de telefoon, maar zijn gezicht klaart daar niet van op. Hij maakt een zorgelijke indruk. En dat heeft zo zijn reden, want in de goeie tijd verkocht hij in Grosswehrrhagen 25 tot 30 nieuwe trekkers per jaar,



Jean Spons (links) zet Nederlandse werktuigen af in België. Trekkers uit het buitenland worden in Nederland op de markt gebracht. „Ik lever ze tien tot 15 procent goedkoper”, zegt import-Belg Smeets

nu nog 15 tot 20. Hij houdt daar weinig aan over.

Hoe weinig? Dat vindt Janssen moeilijk. Hij zit immers altijd met inruil. Uiteindelijk zegt hij: „Als ik er 1.000 D-mark netto aan overhoud, is het op. Het is vaker minder dan meer.”

De dealer moet voor die DM 1.000 ‘veel doen’. In het Nederlands sprekend wijst hij op het in voorraad houden van onderdelen. Verder moeten zijn monteurs zich jaarlijks een week laten bijscholen in de fabriek. De dealer hoeft de service niet zelf te betalen. Maar het uurloon dat hij voor servicewerk krijgt, is niet hoog.

„Je houdt er niets aan over.”

### Geen winst

Vanwege de winst hoeft hij geen trekkers te verkopen. „Want”, legt hij uit, „De handelaren laten hier met zich spelen. Nog meer dan in Holland. Tamelijk veel grote bedrijven zijn failliet gegaan. De kleinere redden het, omdat de baas zelf meewerkt.”

De handel laat zich volgens Janssen uitspelen omdat men vaak niet anders kan. „Wanneer je in de problemen zit, moet je wel verkopen. Zeker wanneer je bijna failliet gaat.” Een groot probleem daarbij vormt de inruil. „Vaak ruilt een boer niet één maar twee trekkers tegelijk in. Dit komt omdat boeren met toekomst in veel gevallen het bedrijf van hun buurman overnemen. Hij neemt dan ook de machines van dat bedrijf over.”

### Beperking

Hans Janssen ziet de Nederlands-Duitse grens als een keurslijf. Niet zozeer vanwege de verkoop. „Want”, zo laat de dealer weten „Je kunt daar verkopen wat je wil.” De problemen ontstaan bij de ingeruilde Nederlandse trekkers. Die moeten in Duitsland

worden gekeurd voordat ze in de land op de markt komen. Daarna krijgen ze een nummerplaat. De speciale eisen gelden vooral voor de remmen en de trekhaak.

Om de inruiltrekkers in Nederland aan de man te kunnen brengen, opende Janssen 11 jaar geleden in het Limburgse Montfort een tweede dependance. Hij werd aanvankelijk officieel dealer van Landini-trekkers. Nu is hij dat niet meer. De Nederlandse vestiging van Janssen fungeert als trekkerimportbedrijf. „Ik verkoopt jaarlijks ongeveer tien trekkers door heel Limburg. Ook dat is meer geweest.”

### Goedkoper

Nederlanders kopen bij Janssen trekkers omdat hij ze goedkoper kan leveren dan officiële dealers. „Ik denk dat het prijsverschil doorgaans neerkomt op vijf procent. Dit komt omdat ik mijn trekkers rechtstreeks bij de fabriek of de groothandel koop. Er zit geen importeur tussen.” De dealer voegt toe dat rechtstreekse inkoop niet in alle gevallen voordeliger is. „Ik koop ook weleens een trekker in bij een Nederlandse importeur. Soms hebben die aantrekkelijke aanbiedingen.” □

**De inruil van trekkers is een probleem, vooral bij aanbidding van twee tegelijk**