



Trekker importeren peulenschil of ramp

Het importeren van een tweedehandse trekker uit België is voor een Nederlandse boer een peulenschil, maar voor een Belgische boer die een Nederlandse trekker heeft uitgezocht, een ramp.

In Nederland volstaat één telefoontje met de verzekeraar om te kunnen rijden, in België moet de trekker eerst langs tal van instanties worden gekeurd. Hoofdoorzaak:

Nederlandse trekkers zijn niet kentekenplichtig. Pas dus op met 50 km trekkers, die zijn in België niet toegelaten. Een trekker uit België importeren is

voor een Nederlandse boer kinderlijk eenvoudig. Hij geeft het merk, type en chassisnummer telefonisch door aan zijn verzekeraar en alles is geregeld. Andersom is het voor



2

een Belgische boer veel omslachtiger een trekker in Nederland te kopen. Het grootste probleem: Nederlandse trekkers zijn niet kentekenplichtig. Daardoor ligt weinig informatie officieel vast.

Voor een Belg is het formele traject voor het importeren van een trekker uit bijvoorbeeld Engeland of Duitsland, die wel een kenteken hebben, eenvoudiger. Een echt groot probleem vormen modellen/typen die in België nooit officieel op de markt zijn gekomen, bijvoorbeeld Amerikaanse trekkers, die daardoor niet over een Belgische toelating beschikken.

Belgische procedure

De procedure die een Belgische boer moet volgen voor hij met een Nederlandse trekker de weg op kan, is heel omslachtig. Ieder type trekker dat in België de weg opgaat, moet door de overheid zijn goedgekeurd. Daarnaast moet

die zijn ingeschreven en voorzien van een nummerplaat. Voor de goedkeuring moet de fabrikant/importeur een zogenoemd gelijkvormigheidsattest uitreiken.

„Hiermee verklaart de constructeur dat het voertuig identiek is aan het prototype waarop de goedkeuringstests werden uitgevoerd”, legt David Smeets uit. Samen met zijn vader Jo heeft hij in Moelingen, pal over de grens bij Eijsden, een landbouwmechanisatiebedrijf met Case IH en Steyr-dealerschappen voor zowel Belgisch als Nederlands Limburg. Met de handel in trekkers tussen Nederland en België is hun bedrijf groot geworden.

Vignetten, documenten

Smeets adviseert kopers erop toe te zien dat alle gegevens van de trekker kloppen en duidelijk gespecificeerd op de aankoopfactuur vermeld staan. „Naast merk en

Fotobijschriften:

1. Een tweedehands trekker uit België in Nederland importeren kost alleen een telefoontje naar de verzekeringsmaatschappij.
2. Er gaat een lang en intensief traject aan vooraf om een Nederlandse trekker in België op de weg te krijgen.

typenummer ook cilinderinhoud, chassisnummer, vermogen en gewicht.” Samen met het gelijkvormigheidsattest stap je als koper naar de douane voor het verkrijgen van bewijs van invoering, een vignet en stempel.

„Dit vignet plak je op de aanvraag van inschrijving en je gaat daarmee vervolgens naar de verzekeraar om de trekker te laten verzekeren. De verzekeraar vult de inschrijvingsaanvraag verder in. Vervolgens ga je daarmee naar de Dienst Mobiliteit en Vervoer voor het DIV-document. Als de formaliteiten in orde zijn, ontvang je de nummerplaten en het kentekenbewijs.”





„Dan ga je met deze documenten naar het regionaal keuringsstation om deze formulieren te laten controleren (administratieve keuring). Zijn ze in orde dan kun je een afspraak maken voor de technische keuring. Komt de trekker die goed door dan kun je gaan rijden”, vat Smeets de lange toelatingsprocedure kort samen. David Smeets waarschuwt Belgische trekkerkopers voor de import van trekkers die volgens het Europees Certification of Conformity zijn toegelaten

om 50 km per uur te rijden. „Deze ‘snelle’ trekkers zijn in België niet toegestaan.”

Bijna niet te doen

Het zelf door boeren importeren en op de weg krijgen van een Nederlandse trekker in België is bijna niet te doen, onderstreept Herry van Acker, directeur-eigenaar van het gelijknamige mechanisatiebedrijf uit het pal aan de Belgische grens gelegen Waterlandkerkje (Zeeuws

Vlaanderen): „Ken je de weg niet dan ben je er maanden zoet mee. Doordat wij al tientallen jaren trekkers in zowel Nederland als België kopen en verkopen kennen wij de weg. Veelal binnen twee weekjes kan de bij ons gekochte trekker in België de weg op. Iets korter als het een trekker betreft van onze merken Case IH of Steyr. Mogelijk iets langer bij een ander trekkermerk.”

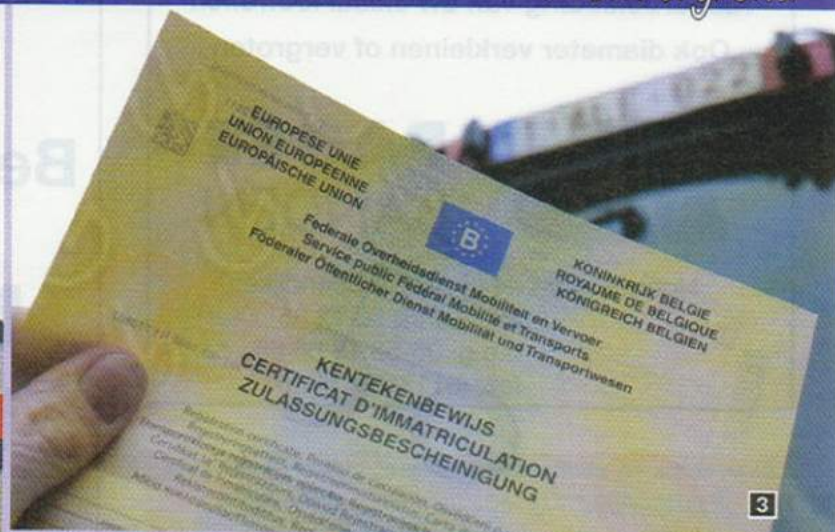
„Een trekkertype zonder toelating (gelijkvormigheidsattest) voor België, bijvoorbeeld een Amerikaanse

■ LUCRATIEVE HANDEL

Van de jaren zeventig tot negentig van de vorige eeuw was het kopen van een nieuwe trekker in België voor een Nederlandse boer erg lucratief. Prijsverschillen van 10.000 tot 15.000 gulden (4.500 tot 7.000 euro) waren destijds normaal. Dit kwam vooral doordat alle trekkermerken in beide landen over een eigen importeur beschikten, die met andere winstmarges werkten. Door de opschaling lopen tal van trekkermerken nu onder één paraplu met voormalige concurrenten. Ook de verkooporganisaties werden opgeschaald. Diverse importeurs werken nu voor de hele Benelux met één prijsbeleid.

■ GROTER AANBOD IN NEDERLAND

Nederland kent een groter aanbod aan (jonge) gebruikte trekkers dan België. „Dit komt enerzijds doordat Nederlandse boeren een trekker met een leeftijd van vier/vijf jaar eerder vervangen. Anderzijds zijn in Nederland meer handelaren actief die tweedehands trekkers uit andere landen halen”, verklaart Jo Smeets uit Moelingen. Een andere reden is dat het merendeel van de Belgische boeren niet btw-plichtig is. De 21 procent btw, die op een trekker zit, kunnen ze dus niet met de fiscus verrekenen. Voor hen een reden om eerder te kiezen voor een (jonge) tweedehands. Smeets' collega Case IH en Steyr-dealer Herry van Acker ervaart dat de handel van tweedehands landbouwmachines richting België de laatste jaren daalt. „De meeste van de huidige Belgische boeren zijn echte ondernemers, die steeds meer kiezen voor nieuw materieel.”



John Deere, die laten we hier ter plekke door iemand van het Belgische ministerie van Mobiliteit en Vervoer keuren voor een eenmalige toelating", aldus Herry van Acker. Opvallend is dat Van Acker, net als collega Smeets in het Belgische Moelingen, als officiële dealer de merken Case IH en Steyr in zowel Nederland als België vertegenwoordigt.

Btw-voordeeltje

Trekkers koopt loonwerker Wil Fuchs uit het Limburgse Born niet in België, wel steeds zijn New Holland maaidorsers en maishakselaars. „Puur om de snelle en vakkundige service en goede onderdelenvoorraad kopen wij deze bij New Holland dealer Brouns in Veldwezelt-Lanaken", verklaart Fuchs. Zijn ervaring is dat de catalogusprijzen elkaar nauwelijks ontlopen. „Soms constateer ik kleine verschil-

len in de uitvoering van de maaidorsers of hakselaars. Bijkomend voordeel als btw-plichtig bedrijf is dat we over de aankoop in België geen btw hoeven te betalen. Bij een aankoop in Nederland wel. Die krijg je pas na drie maanden terug van de Nederlandse fiscus. Bij bedragen die bij een dergelijke oogstmachine omgaan, is dat toch een aanzienlijk bedrag dat je tijdelijk moet financieren", legt Fuchs uit. ■

Fotobijschriften:

3. | In België zijn alle trekkers voorzien van een kenteken met bijbehorend kentekenbewijs
4. | Vader Jo en zoon David uit Moelingen hebben als Case IH en Steyr-dealer al vele jaren ervaring met de verkoop van trekkers in België en Nederland.

■ FISCALE ASPECTEN VAN IMPORT

Bij het zelf importeren van een trekker uit een ander EU-land moet de agrarisch ondernemer niet over één nacht ijs gaan, onderstreept Frank Smets agrarisch bedrijfsadviseur bij het Agri- en Tuinbouwteam van Koenen en Co Accountants. Smets: „Het is zaak om vooraf onder andere de btw-consequenties van deze zogenaamde intracommunautaire verwerving in beeld te hebben. Over in een ander EU-land aangekochte goederen is in Nederland btw verschuldigd, hetzelfde btw bedrag wordt in de aangifte als voorbelasting in aftrek genomen. De buitenlandse leverancier brengt per saldo géén btw in rekening. De koper moet zijn btw-identificatienummer opgeven, de leverancier moet dit op de factuur vermelden. Boeren die onder de landbouwregeling vallen, moeten vooraf het btw-identificatienummer bij de Belastingdienst opvragen. In principe dragen deze ondernemers in Nederland alsnog de btw af. Hierop zijn enkele uitzonderingen van toepassing. Daarnaast kan sprake zijn van drempelbedragen. Kortom: het btw-aspect moet van geval tot geval worden bekeken. Het beste advies is om de mogelijke gevolgen van de buitenlandse aankoop met je accountant te bespreken", aldus Frank Smets.