

1. HOE RAAKTE IK BETROKKEN

Door mijn passie voor motoren wilde ik zelf graag eens iets nieuws zonder daarvoor veel geld kwijt te zijn. Goedkoop kan heel leuk zijn.

2. HOE HANDELDE IK DESTUDS

Heel graag wilde ik een nieuwe motor, maar eentje voor weinig geld. Ik wist welk model en welk type ik wilde hebben. Duitsland moest het worden.

Na diverse avonden, misschien waren het wel weken, had ik een aantal advertenties voor mijn nieuwe motor op het internet gevonden. Na een avond telefoneren bleek dat de Duitsers gemakkelijk met de vraagprijs willen zakken naar het niveau, dat ik voor de motor kwijt wilde. In mijn ogen een schijntje, deels te verklaren door het BPM-vrije systeem van Duitsland. Niet voor niets werden er zoveel auto's uit Duitsland geïmporteerd.

Vrij snel heb ik mijn eerste motor daar gekocht. Via internet, van een plaatje. Dus ongezien. Het weekend daarop haalde ik de motor op met de aanhangwagen. De eerste aankoop was absoluut geen tegenvaller. De tweede identieke motor was dan ook snel gekocht. Ik dacht: 'hier kan ik een paar cent aan verdienen'. In verband met de keuring door de RDW stonden ze een tijdje in de garage. Een bekende (Frits) kwam een paar keer thuis langs en wilde er graag eentje overnemen. 'Haha', dacht ik 'al het werk voor niets en er valt niets op te verdienen'. Ook een goede vriend liet weten belangstelling voor deze motor te hebben.

Oké, met Frits afgesproken dat de motor niet verkocht werd, maar dat ik hem zou helpen er eentje te zoeken, te kopen en op te halen. Zo gezegd, zo gedaan.

Kort daarna spraken wij af ieder 1000 euro in te leggen en in motoren te gaan handelen. Snel daarna werd de eerste motor samen gekocht voor 2000 euro. Een hele mooie en weer een koopje. Van de opbrengst werd er weer een gekocht, enzovoort, enzovoort.

Dit ging een tijdje heel mooi. Door de week de nieuwe advertenties in de gaten houden, kopen en vervolgens in het weekend onze buit ophalen. In het begin vond ik iedere motor die ik kocht mooi en wilde ik die voor mijzelf houden. Later werd dit gemakkelijker en hechtte ik me er niet meer aan.

De opbrengst begon aardig te jongen, zodat we twee of drie motoren kochten in de week en de hele zaterdag of zondag op pad waren. Inmiddels had ik zelf een professionele motortrailer gekocht. Het ging goed met de handel. Onze advertenties op het internet werden drukbezocht. Veel telefoon en kijkers door de week of in het weekend, als we thuis waren. We kochten geen rommel, maar echt mooie motoren die goed onderhouden waren, zodat er weinig op aan te merken was.

Geïnteresseerden die bijvoorbeeld de kleur niet mooi vonden of de kilometerstand te hoog, vroegen we hun telefoonnummer en beloofden gauw aan hun wensen te voldoen. Ook zochten we contact met handelaren en dealers in de buurt om onze afzet te garanderen.

We gingen helemaal op in onze handel. Soms was het bijna een verslaving, want dagelijks werd het internet afgespeurd naar nieuwe koopjes. Soms kochten we een motor die nog maar een uur in de verkoop was. Iedere verkoop betekende weer een nieuwe aankoop.

We hadden inmiddels een aardig kapitaaltje opgebouwd. Daarvan kochten we een goedkoop bestelbusje. Ondertussen gingen mijn interesses verder dan alleen de motoren. Als aankopen en verkopen van motoren zo goed ging, dan zou dat ook moeten lukken met andere zaken. Auto's, banden, eigenlijk allerlei zaken waarvan ik dacht of vond dat ze goedkoop waren, gingen richting Nederland: radio's, motorkleding, navigatie, jeeps, GTi's.

Het leuke van de hele handel vond ik het speuren en zoeken. De onderhandelingen als het ging om een eigen aankoop. Mijn eigen en huidige motor bijvoorbeeld, daar heb ik drie maanden over gedaan. Uiteindelijk heb ik die gekocht via een in Duitsland opgedane kennis.

Op een gegeven moment kwam de tijd van uitbetalen. Oh, wat heb ik daar heerlijk van genoten. Ik heb van de winst een oude auto gekocht, die ik heel graag wilde hebben. Ik ben ervan op vakantie geweest. Heb een aantal leuke dingen gedaan. Ik heb niet alles opgemaakt, maar een gedeelte bewaard voor een volgende (soms onzinnige) aankoop.

3. HOE VOELDE IK MIJ DAARBIJ

De allereerste keer voelde als een overwinning. Ik had alles zelf uitgezocht en in mijn eentje gedaan. Er stonden twee mooie motoren in de schuur en die waren van mij. Ik keek er vaak naar als ik erlangs liep. Ook het zoeken vond ik een hele leuke bezigheid. Dit kon soms duren tot diep in de nacht. En de onderhandelingen over de prijs. Verkopers laten voelen dat je verstand van zaken hebt. Door de juiste vragen te stellen, de prijs te drukken naar jouw niveau en niet toe te geven. Zo van 'ik bepaal'.

Ik heb op die manier veel mensenkennis opgedaan. Ik heb snel in de gaten of mensen eerlijk zijn, niets achterhouden en bereid zijn te onderhandelen. Was dat niet zo, dan was het telefoontje snel beëindigd. Zonder spijt dat de aankoop niet door kon gaan. Er waren genoeg alternatieven.