

Meer vraag naar leasecontracten bij grote machines, terwijl werktui

Machines: kopen,

Om de mechanisatiekosten te drukken zijn verschillende opties mogelijk. Inschatten van het aantal draaiuren per jaar is cruciaal in de overweging om nieuw of tweedehands materiaal te kopen of juist voor huur(koop) te kiezen.

tekst **Annelies Debergh**

Kopen of toch maar leasen? Wordt het een nieuwe of een tweedehands machine? Een grote of juist een kleinere capaciteit? Veehouders die materiaal aanschaffen, moeten veel elementen afwegen tegen elkaar. Bij dalende marges en veranderende

bedrijfsomstandigheden spelen steeds meer elementen in de keuze van materiaal.

'Het begint allemaal met in kaart te brengen hoeveel je een machine daadwerkelijk zult gebruiken. Kortom, de draaiuren zijn het belangrijkste.' Aan het woord is Sven Dekeyser van Key-Tec uit Moerbeke, een bedrijf dat handelt in zowel nieuw als tweedehands materiaal en daarnaast ook een verhuurtak heeft uitgebouwd. Hij spreekt in vaktermen over de TCO, 'total cost of ownership', en doelt op de kostprijs per draaiuur. 'Landbouwers rekenen nog te weinig naar de kostprijs en het rendement van een machine.'

Kostprijs doorrekenen per draaiuur

Dekeyser maakt een rekensom en telt de kostprijs van een nieuwe machine op papier samen met onderhoudskosten en slijtage. De restwaarde van de



gen die veel draaiuren maken, vaker nieuw worden aangeschaft

huren of leasen?

machine gaat ervan af. Door dat bedrag te delen door het aantal jaar dat de machine zal worden gebruikt en te delen door het aantal draaiuren per jaar kunnen veehouders al op voorhand een kostprijs berekenen. 'Op die manier kun je meteen de kostprijs per draaiuur in rekening brengen en daarmee het rendement van de machine vergelijken. Als je daarop doorrekent en bijvoorbeeld vierhonderd dieren met die machine kunt voederen op een uur tijd, dan kom je tot een kostprijs per kop.'

Dekeyser stelt dat de kostprijs van een machine niet meteen alles zegt. 'Als je gaat naar draaikosten per uur en die met de capaciteit van de machine vergelijkt, dan kun je veel beter analyseren welke machine op je eigen bedrijf past en wat je daarmee wilt gaan doen.' In de praktijk gebeurt dat nog erg weinig, zo blijkt. 'In de industrie is die berekening standaard. Hoe industriëler de omgeving, hoe meer een

bedrijfsleider op die manier rekent. Die trend volgt ook in de landbouwsector. De toekomstige veehouder zal zich daar meer en meer aan spiegelen.'

Voor dagelijks gebruik vaak nieuwkoop

De afgelopen jaren legde het mechanisatiebedrijf Key-Tec zich steeds meer toe op de verkoop van verreikers en zette de weg van specialisatie in. 'De meeste veehouders kiezen daar voor nieuw.' Dekeyser zoekt enkele verklarende factoren en wijst onder meer op de grote aantallen uren die dergelijke machines doormaken. 'Dat is een markt die afwijkt van andere landbouwmachines. Verreikers, knikladers en compactladers draaien dagelijks meerdere uren. Zeker op veehouderijbedrijven is dat het geval, want ze worden ingezet voor het voederen, het mesten van de boxen en voor het laden en lossen van stro. Dergelijke machines halen al snel een totaal van 750 tot 1500 uren per jaar. Een trekker haalt op veebedrijven vaak maar drie- tot vierhonderd uren.'

Karel Beel, bedrijfsleider van de Firma Beel uit Wortegem-Petegem, is dezelfde mening toegedaan. Het bedrijf heeft divisies verspreid over Oost- en West-Vlaanderen en voorziet in de aankoop, verkoop en reparatie van allerhande landbouwmachines. 'Als een machine meer uren moet draaien, dan wordt er vaker nieuw gekocht.' Beel noemt eveneens de verreiker als typisch Vlaams voorbeeld en spreekt over regionale verschillen naargelang het type bedrijf en de grondsoort. 'Machines die elke dag moeten presteren, worden meestal nieuw gekocht. Wanneer het over machines met minder draaiuren gaat, komt er vaker tweedehands aan te pas.'

Groot materiaal met lease-opties

Om de aankoop van nieuw materiaal te spreiden, kiest een steeds groter deel van de landbouwers voor lease-opties. In de Nederlandse melkveehouderij had in 2013 ruim een kwart van de melkveehouders een leasecontract lopen.

Dat de vraag naar leasecontracten groeit, ziet Firma Beel ook. 'We zien inderdaad een stijgende vraag om machines te leasen.' Karel Beel nuanceert het meteen en wijst op de verschillen naargelang de kapitaalintensiteit van de machines. 'Zeker voor grotere machines is de vraag naar leasen groter. Het is vaak financieel interessant, maar ook omwille van garanties gebeurt het steeds vaker dat bedrijfsleiders voor leasen kiezen.'

Kleinere machines worden meestal nog wel aangekocht. Hij doelt met name op de groep machines die onder de 25.000 tot 30.000 euro kosten. 'Voor het kleinere materiaal biedt een gewone lening bij de



Machines die elke dag moeten presteren, worden meestal nieuw gekocht

15 of 30 procent steun van Vlaams Landbouw Investeringsfonds

Vlaamse veehouders kunnen een beroep doen op het Vlaams Landbouw Investeringsfonds of VLIF om financiële ondersteuning aan te vragen voor de aankoop van machines. De voorwaarden om een steunaanvraag te doen zijn met ingang van 2015 gewijzigd. Er zijn vier aanvraagperiodes met telkens een vast beschikbaar totaalbedrag dat toegekend wordt volgens een call-systeem of systeem met gesloten envelop.

'De steunpercentages bedragen 15 of 30 procent naargelang de bijdrage tot ver-

duurzaming op economisch, ecologisch of sociaal vlak', zegt Hans Van de Casseye van de dienst communicatie van het departement Landbouw en Visserij van de Vlaamse overheid. 'Voor machines met bijvoorbeeld een uitgesproken focus op arbeidsrationalisatie kan tot dertig procent steun gevraagd worden.'

Er volgen voorbeelden van mechanisatie op stalniveau, zoals onder meer een voeraanschuifrobot, een verplaatsbaar voerhek, automatische voersystemen, elektrische behandelbox, een boven de

ligruimte vast gemonteerde strohakselaar en een in de hoogte verstelbare hooizolder. Daarvoor is dertig procent steun voorzien. 'Er zijn echter ook machines voor het telen van voedergewassen met dertig procent steun. Voorbeelden zijn onder meer specifieke uitrusting om precisielandbouw mogelijk te maken, geavanceerde spuitmachines, drukwisselsystemen, directe inzaaimachines, mestinjector en machines voor mechanische onkruidbestrijding.'



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.'