

# Krediet of niet

*Huren en leasen van bedrijfsmiddelen neemt toe*

Noodgedwongen door kritische banken of aangetrokken door lage leasetarieven en flexibiliteit kiezen steeds met cumelaan-  
dernemers voor het huren van machines. Om zo meer te kunnen inspelen op de grote variatie in werk waarmee ze te maken  
hebben en om het dichtdraaien van de kredietkranen door voorzichtige banken op te vangen.

“De bank wil niets meer. Ik krijg geen geld en kan niet meer investeren, terwijl mijn resultaten niet minder zijn dan andere jaren.” Het is inmiddels een veel gehoorde klacht bij de buitendienst van CUMELA Nederland. Klagende ondernemers die plotseling minder ruimte krijgen op de rekening courant of die plotseling allerlei plannen moeten aanleveren om krediet te krijgen voor investeringen in nieuwe machines. Die-  
wer Heins, binnen CUMELA Nederland verantwoordelijk voor de bedrijfseconomische advisering, merkt dat er steeds meer vragen binnen komen. “Van verschillende ondernemers krij-  
gen we vragen over het maken van investeringsplannen, liquiditeitsbegrotingen en de hele financiële planning. Het heeft alles te maken met het aangescherpte risicobeheer bij de banken. Je merkt dat ze veel meer inzicht willen in de be-  
drijven en zeer terughoudend zijn in de investeringen.”

Het is een beeld dat Teake de Boer, voorzitter van de sectie Grondverzet en cultuurtechniek en zelf ondernemer in Rijp-  
wetering, wel herkent. “Van verschillende ondernemers in de branche hoor ik dat de banken terughoudend zijn, dat ondernemers meer onderpand moeten bieden en dat het vooral gaat om zekerheid.” Als voormalig commissaris van Rabobank ergert het hem wel eens dat de bank zo star ge-  
worden is. “Het gaat alleen maar over zekerheid, zekerheid en zekerheid. Sinds een aantal jaren merk je dat het beleid is veranderd en dat de bank zichzelf aan het indekken is. De bank denkt alleen aan zichzelf en de ondernemer is de dupe.” Voor Henk Wetering van het gelijknamige loon- en transport-  
bedrijf uit het Overijsselse Den Ham is de terughoudendheid van banken reden om de investeringen anders te benaderen. “Ik krijg zelfs het gevoel dat ze je richting lease sturen. Dat

gaat namelijk niet ten koste van hun zekerheden”, zegt hij. De ondernemer ziet lease zelf momenteel als een aantrekke-  
lijk alternatief. “Met leasepercentages van ruim onder de drie procent is het zeker niet duur meer. Met als voordeel dat je veel gemakkelijker afspraken kunt maken over aflossingster-  
mijnen. Lease kun je heel gemakkelijk gelijk laten lopen met het seizoen. Dus voor een hakselaar kun je afspreken dat je pas in mei begint met betalen en dat dit doorloopt tot eind oktober. Op die manier volg je de geldstroom die bij de ma-  
chine hoort. Het voordeel is ook dat je ook sterk wordt gecon-  
fronteerd met de kosten die bij een machine horen.”

## Meer huren

De tendens naar meer lease en meer huren speelt misschien nog wel sterker in de bouw dan in de landbouw. Waar ma-  
chines voor de landbouw door het seizoensmatige karakter moeilijk te verhuren zijn, omdat ze nu alleen maar in het sei-  
zoen inzetbaar zijn, is in de bouw duidelijk sprake van een stijgende tendens, stellen Huib Kamps en Theo Voese-  
nek van Pon Equipment Rental vast. “We merken de laatste jaren dat er duidelijk meer sprake is van het huren van machines. Dat is bijvoorbeeld te merken aan de groeiende omvang van onze huurvloot. Alleen al hier op de vestiging Valkenswaard is sprake van een forse uitbreiding van de huurvloot met meer dan 10 machines. Die groei hebben we nodig om aan de vraag te kunnen voldoen.”

De keuze voor het meer inhuren van machines komt volgens Kamps en Voese-  
nek niet alleen van banken die moeilijk doen. “We merken ook dat bedrijven heel anders met verhuur om-  
gaan. Zeker bij jongere ondernemers zie je dat die daar veel meer voor open staan. Vijf jaar geleden werd je bij wijze van spreken nog van het erf gejaagd als je over verhuur begon, nu is het voor veel bedrijven een serieuze optie. Natuurlijk kost het nog veel moeite om dat goed uit te leggen. Je merkt dat ondernemers het moeten ontdekken en beter nog ervaren.” De grotere bewustwording over de kostprijs van een machi-  
ne speelt daarin een flinke rol, merkt Kamps. “We merken dat mensen beseffen dat ze niet meer voor elke klus een speciale machine kunnen aanschaffen, maar je merkt ook dat men-  
sen meer calculeren. Waar ze vroeger als ze een dertigttons machine nodig hadden maar aan het werk gingen met de twintigttons machine die ze hadden, kiezen ze vaker voor een machine op maat. Gewoon omdat dat toch goedkoper is dan

*Bij Pon merken Kamps en Voese-  
nek dat ze steeds gemakkelijker bij bedrijven bin-  
nenkomen omdat huren steeds meer wordt geaccep-  
teerd.*





een machine die het niet aan kan of - omgekeerd - te groot is." Een andere reden voor die stijgende belangstelling voor verhuur is volgens hem ook het toenemend bewustzijn over de kostprijs. "We merken dat bedrijven zuiverder rekenen. Als een machine aan zijn uren is, wordt er toch meer nagedacht over het aantal uren dat die werkelijk maakt. Dan kun je ook gemakkelijker het rekensommetje maken. Natuurlijk, als je echt 1500 uur met een machine maakt, is kopen of leasen aantrekkelijker. Maar als je eerlijk bent: hoeveel uren maak je dan werkelijk? Ga je dan met bijvoorbeeld 1000 uur rekenen, dan is huur zeker als je over een periode van een maand of tot enkele maanden praat nauwelijks duurder. Terwijl je dan geen risico loopt en ook weet dat je financieel geen last meer van de machine hebt als de huur is afgelopen."

### Fabrikanten stimuleren

De andere manier waarop ondernemers de aanschaf van machines benaderen, is iets wat ook Rabobank ziet. Sectormanager loonwerk Clemens van der Aa onderschrijft direct de tendens dat bedrijven steeds meer machines leasen en huren. "Fabrikanten stimuleren dat ook door met heel aantrekkelijke tarieven bedrijven over te halen om in nieuwe trekkers te investeren. Prima, maar als ondernemer moet je wel in de gaten houden dat ze vaak wel heel korte aflossingstermijnen hanteren. In twee of drie jaar moet een groot deel zijn afbetaald. Dat kan een enorm beslag op de liquiditeit geven." Juist die liquiditeit is iets wat bij Rabobank steeds meer aan-

dacht krijgt. "Voor een goed draaiende onderneming is het geen probleem. Dan is lease met een korte termijn een uiting van kracht. Maar als je voor lease kiest omdat de bank niet wil financieren, is het uit een kramp. Dat is iets wat we sterk ont-raden. Dat is ook de reden dat we bij een financiering kijken naar de hele onderneming. Voor ons is de cashflow het belangrijkste, dus wat is er beschikbaar uit afschrijving en winst van de onderneming. Wie meer wil investeren, zal dat moeten onderbouwen of krijgt onherroepelijk extra vragen."

Van der Aa kan niet ontkennen dat de bank in de ogen van veel ondernemingen kritischer is geworden. "We kijken vooral naar rentabiliteit op lange termijn, zeker nu nu in de markt sprake is van overcapaciteit. Zeker bij duurere machines waarbij een ondernemer gemakkelijk weer groter wil en zijn capaciteit uitbreidt. Te gemakkelijk wordt nu geroepen dat ze er wat extra klanten bij nemen of proberen het aantal hectares per machine uit te breiden. In dat soort gevallen wordt nu veel vaker naar de onderbouwing gevraagd: hoe denkt de klant dat te doen, hoe wil hij de nieuwe machine rendabel maken? Pas als daar een goed verhaal onder ligt, willen we meegaan. Want onze insteek is wel dat er voor goede plannen altijd geld beschikbaar is."

Het meer vragen naar cijfers is een trend die De Boer direct herkent. "Je merkt dat de bank meer vragen stelt en dat je als ondernemer meer moet weten. Op zich is dat niet verkeerd, want in deze tijd is het belangrijk dat je bijna dagelijks op de hoogte bent van je cijfers. Ik vind ook dat je dat mag ver-

*Of huren aantrekkelijk is, hangt af van een eerlijk antwoord op de vraag; hoeveel uur maakt een machine werkelijk.*



wachten van een ondernemer, dat hij weet hoe hij draait en dat hij kan vertellen waar hij heen wil.”

Wat hem dan irriteert, is dat er zo strak met limieten wordt gewerkt. “Vroeger had je een rekening-courantkrediet, maar kon je daar af en toe wel wat overheen gaan. Nu is die limiet in beton gegoten. Terwijl we wel te maken hebben met bedrijven en overheden die steeds trager betalen. Dat moeten we wel financieren. Het is dan helemaal ergerlijk dat de bank debiteuren die langer dan drie maanden open staan niet meer wil meetellen in je liquiditeitsbegroting. Dat zet je nog extra klem.”

Van der Aa spreekt tegen dat het beleid op dit gebied is gewijzigd. “Debiteuren ouder dan drie maanden telden al nooit mee. Wat we wel meer aandacht krijgen, is dat we vinden dat voldoende liquiditeit binnen elk bedrijf cruciaal is. Een goede liquiditeitsplanning is daarom een must en geeft rust. Een goede kennis van je eigen kasstromen zorgt ervoor dat je kansen kunt benutten en risico’s beter kunt managen. Onze ervaring is dat het laten oplopen van debiteuren risico’s met zich meebrengt. Dat zou je als ondernemer ook niet moeten willen.”

### **Mantellease**

Rabobank speelt zelf in op de behoefte aan lease door samen met dochter De Lage Landen verschillende leaseconstructies aan te bieden. In opkomst is volgens Van der Aa de mantellease. In deze constructie krijgt de ondernemer de beschikking over een vast budget per jaar om te investeren. “Een mooie constructie, die ondernemers veel duidelijkheid en flexibiliteit geeft. Ze weten precies hoeveel ze kunnen investeren, waarbij we in de aflossing kijken naar de economische levensduur. Op die manier kunnen we beter aansluiten bij de praktijk dan de lease door leveranciers, die vaak in twee of drie jaar klaar willen zijn.” Een ander alternatief dat hij vindt passen bij de cumelabedrijven is de seizoenlease, waarbij de



*Henk Wetering gebruikt lease vooral om de liquiditeitspositie te verbeteren. Inruil wordt contant afgerekend, nieuwe machines gaan volledig in de lease met de huidige aantrekkelijke tarieven.*

aflossingen samenvallen met de inzet van de machines. De Boer merkt dat vooral problemen met liquiditeit bedrijven aanzet tot het anders investeren. “De maand mei, als we het vakantiegeld moeten betalen, is wat dat betreft berucht. Om dat op te vangen, heb je gezien dat bedrijven de laatste jaren meerdere machines inruilen voor één nieuwe. Op die manier creëren ze wat extra geld. Nu zie je dat ze gaan leasen en de inruil laten uitbetalen. Een nieuwe kunstgreep om meer liquiditeit te krijgen.”

Het kiezen voor lease is een strategie die Wetering ook heeft gekozen. Niet om liquiditeitsproblemen op te vangen, maar vooral om de afhankelijkheid van de bank te verminderen. “Ik probeer een steeds groter deel van mijn machinepark in de lease te krijgen. Daardoor worden mijn financieringslasten lager en krijg ik ruimte om de rekening courant te ontlasten. Want als ik een machine inruil, laat ik de inruilwaarde contant uitbetalen. Dat geld gebruik ik om financieel meer ruimte te krijgen. Op die manier ben ik de banken voor en houd ik de hele financiering in eigen hand.”