

Lease biedt teler aantrekkelijk



De Sale & Leaseback geeft de ondernemer een liquiditeitsvoordeel tot 10% van de investeringssom van de kas. Daardoor neemt de solvabiliteit bij de start aanzienlijk toe.

Lease is in de tuinbouw een bekende financieringsvorm. Een tuinder kan allerlei objecten leasen. Lease heeft als voordeel dat de aanwezige liquide middelen beschikbaar blijven voor de onderneming. In het verleden ging lease over relatief beperkte bedragen voor bijvoorbeeld een bosmachine of een sorteerder. Inmiddels zijn de bedragen behoorlijk opgelopen. Bij kapitaalintensieve investeringen zoals een WKK of een automatiseringssysteem is lease een optie. Zelfs een kas is via een speciale constructie te leasen.

TEKST: RUUD PAAUWE EN TOINE ROEST, SECTORMANAGERS TUINBOUW, RABOBANK NEDERLAND BEELD: ERIC VAN HOUTEN

De laatste jaren is er een aantal aantrekkelijke leasevormen bijgekomen. Zij zijn gebaseerd op fiscale voordelen die via de bank of leasemaatschappij bij de tuinder terechtkomen. Over het algemeen maken de aanbieders onderscheid tussen financiële en operationele lease.

Leasevormen

financiële lease

Financiële lease heeft het karakter van een geldlening waarbij de leasemaatschappij voorziet in de financiering. De gebruiker (lessee) betaalt het de door de leasemaatschappij (lessor) geïnvesteerde bedrag, inclusief rente, in vastgestelde leasetermijnen terug. De tuinder wordt volledig eigenaar van het object; het object staat dus op de

balans. Het object is daarbij belast met een zogenaamd bezitloos pandrecht.

De kosten van onderhoud en reparatie zijn voor rekening van de lessee, evenals het risico van veroudering. Als het object verloren gaat of onbruikbaar wordt, blijft de gebruiker aansprakelijk voor de leasetermijnen. Als eigenaar van het object kan een ondernemer volledig aanspraak maken op eventuele fiscale voordelen.

Bij **operationele lease** blijft de leasemaatschappij eigenaar van het object. De leasemaatschappij verhuurt het object aan de lessee. Het object staat dus niet op de balans. Risico van veroudering, slijtage en verlies zijn vaak voor rekening van de leasemaatschappij. Kosten van onderhoud en verzekering zijn in principe geheel voor rekening van de gebruiker.

operationele lease

Fiscale faciliteiten

De overheid stimuleert investeringen van ondernemers in energiebesparing en de toepassing van duurzame energie via de Energie-Investerings-Aftrek (EIA), de Milieu-Investerings-Aftrek (MIA) en de Vervroegde Afschrijvingen Milieu-investeringen (VAMIL-regeling).

De EIA en MIA bieden de mogelijkheid tot 44% respectievelijk 40% extra aftrek van de fiscale winst over de hoogte van de investering. Dankzij VAMIL kan de fiscale eigenaar zelf bepalen op welk moment hij het bedrijfsmiddel wil afschrijven. De fiscale eigenaar kan de totale investering zelfs al in het investeringsjaar van de winst aftrekken.

Om optimaal van deze regelingen gebruik te maken, moet een ondernemer winst (gaan) maken. Winsten zijn in de tuinbouw nogal wisselend door bijvoorbeeld variërende opbrengstprijzen. Ook kan het zijn dat de onderneming in relatie tot de hoogte van zijn winst al veel verrekenbare faciliteiten heeft. Snelgroeiende bedrijven of starters hebben bovendien vaak al een aanzienlijke post 'compensabele verliezen' opgebouwd.

Door het leasen van activa kan de leasemaatschappij gebruik maken van fiscale voordelen en deze doorgeven aan de tuinder. Leasemaatschappijen maken over het algemeen voldoende fiscale winst waardoor zij maximaal de fiscale faciliteiten kunnen benutten. Dit voordeel geven ze grotendeels door aan de klant.

fiscale winst

compensabele verliezen

fiscaal voordeel

WKK en lease

In de huidige energiemarkt is het gebruik van een warmtekrachtkoppelingmachine (WKK) volop in beeld. Zowel individuele ondernemers als energieclusters gebruiken WKK's. Bij een cluster brengen de betreffende bedrijven de WKK vaak onder in een aparte onderneming, een Energie-BV. Een dergelijke BV geeft de voordelen grotendeels door aan de individuele bedrijven. De winst in de BV is daarmee in de regel beperkt.

Een WKK-installatie is pas rendabel als gas, elektra, subsidies en fiscale voordelen goed zijn ingevuld. Voor de eerste twee componenten wordt bedoeld dat het gas en elektra op het juiste moment zijn ingekocht en verkocht.

Er zijn twee vormen van directe subsidies mogelijk. Allereerst de Milieukwaliteit Elektriciteitsproductie (MEP) ingesteld door het Ministerie van Economische Zaken. Een onderneming krijgt deze subsidie van circa €7 per Megawatt bij teruglevering van elektra door een WKK. Deze subsidie staat per 2007 ter discussie.

Daarnaast is bij de fiscus nog de energiebelasting van circa 1,5 eurocent per m³ terug te vorderen. De terugvordering is alleen mogelijk voor gas dat door een WKK is verstoekt.

Als een tuinder of Energie-BV zelf weinig of geen gebruik kan maken van fiscale faciliteiten, kunnen zij indirect profiteren van de mogelijkheden die een leasemaatschappij wél heeft. Door de EIA kan bijvoorbeeld De Lage Landen circa 13% besparen op het investeringsbedrag (44% EIA op 30% vennootschapsbelasting) en dit verrekenen in het leasebedrag. Een dergelijke lease is mogelijk voor zowel individuele bedrijven als energieclusters. De MIA geldt niet voor een WKK.

50 ha via Sale & Leaseback

In 2003 is de eerste Sale & Leaseback van een tuinbouwkas uitgevoerd met een onderneming uit het Westland. Inmiddels heeft de Rabobank deze leaseconstructie geïntroduceerd bij rozen, pot- en perkplanten, chrysanten, tomaten en paprika's. De Rabobank is voornamelijk de enige bank die kassen (inmiddels zo'n 50 ha nieuwbouw) op deze manier financiert. Voor 2006 is de ambitie het areaal kassenlease te verdubbelen. De onder-

Voorbeeld van een leaseconstructie voor een bedrijf van 70.000 m² (bedragen in euro's).

	Investering	%-aftrek	Fiscale aftrek
EIA kwalificerende investeringen	1.800.000	44%	792.000
MIA kwalificerende investeringen	6.700.000	40%	2.680.000
Zonder kwalificatie	1.500.000		
Totale investering	10.000.000		
VAMIL			
MIA gekwalificeerd	6.700.000	100	6.700.000
		Fiscale aftrek	10.172.000
		Bruto fiscaal voordeel (belasting 31,5%)	3.204.180
		In de toekomst te betalen belasting en transactiekosten	2.204.180
		Netto voordeel tuinder	1.000.000

Aan dit voorbeeld kunnen geen rechten worden ontleend.

grens van de investering waarbij dit product interessant is ligt op 3 miljoen euro. Daarnaast kan het interessant zijn voor ondernemingen waarvan de solvabiliteit na investering mager is.

De Sale & Leaseback komt voort uit de aanwezige fiscale stimuleringsmaatregelen: MIA, EIA en VAMIL. Rabobank kan deze fiscale aftrekposten via haar winst direct te gelde maken en een belangrijk gedeelte aan de ondernemer doorgeven. De bank koopt in dat geval de kas op basis van een recht van opstal en verpacht deze terug aan de ondernemer. Doordat de bank eigenaar is én over voldoende fiscale winst beschikt, kan direct gebruik gemaakt worden van de fiscale faciliteiten. Het merendeel van het nettovoordeel betaalt de bank direct aan de tuinder, middels een zogenaamde up-front uitkering.

De looptijd van deze leasevorm is in beginsel 12 jaar. Na 6 en 12 jaar heeft de ondernemer het recht de kas terug te kopen tegen een vooraf vastgestelde prijs. De prijs voor deze koopoptie is gebaseerd op de te verwachte restwaarde van de kas.

De Sale & Leaseback kan een liquiditeitsvoordeel (de up-front uitkering) voor de ondernemer opleveren tot circa 10% van de investeringssom van de kas. Daardoor neemt de solvabiliteit bij de start van de exploitatie aanzienlijk toe.

Wat voor een individuele tuinder natuurlijk ook zeer belangrijk is: de onderneming blijft exploitant en merkt bij zijn bedrijfsuitoefening niets van de lease.

Maatwerk

De transactie is complex en betreft maatwerk. Het object moet aan een aantal voorwaarden voldoen:

- het betreft nieuwbouw, kas inclusief toebehoren zijn nog niet in gebruik;
- de kas moet voldoen aan de groen label eisen;
- iedere transactie wordt voorgelegd aan de grondkamer.

Door middel van de Sale & Leaseback van kassen koopt een tuinder de zekerheid dat hij gebruik kan maken van de beschikbare fiscale faciliteiten. De winstverwachting van de tuinder speelt hierbij een belangrijke rol: wat is de omvang van de fiscale winst, de zekerheid hiervan en wanneer verwacht hij deze winst? Door de lease verbeteren de vermogens- en liquiditeitspositie van de ondernemer bij de start van de exploitatie. Mede hierdoor kan hij vervolginvesteringen sneller realiseren.

De tabel bevat een rekenvoorbeeld van een Sale & Leaseback-constructie.

SAMENVATTING

Een tuinder kan onder andere de WKK of zijn kassen leasen. Dat biedt hem fiscale en liquide voordelen. De leasemaatschappij en bank maken bij deze constructie gebruik van de beschikbare fiscale voordelen. Het behaalde voordeel geven ze grotendeels door aan de klant. Dat verbetert de liquiditeits- en vermogenspositie van de klant. Vooral de fiscale verrekenbaarheid bij de onderneming zelf is belangrijk in de afweging of een lease voordeel oplevert.

energieclusters

directe subsidies

leasemaatschappij

winstverwachting