

# Leasecontracten

*Welke aspecten spelen een rol bij een eventuele ontbinding?*

Steeds meer ondernemers geven aan dat er machines op hun bedrijf zijn die door het veranderde economische tij niet meer passend zijn. Als voor de desbetreffende machines leasecontracten zijn afgesloten, wordt het lastig om daarvan afstand te doen.

De economie bleek tot en met 2008 alleen maar voorspoed te kennen. In deze hoogtijdagen waren er enorme levertijden voor het aangekochte materieel en het werk voor de machines was er in overvloed. Het is dan ook niet raar dat op basis daarvan aankopen zijn gedaan. Aangezien tegenwoordig een flink deel van het machinepark wordt geleast, is ook een deel van de machines op deze wijze gefinancierd. Sinds 2008 is de economie veranderd en is het werk op sommige vlakken afgenomen. Het komt dan ook voor dat er een jonge machine op het bedrijf staat waarvoor te weinig werk is. Als er dan ook nog een leasecontract voor is afgesloten waarvoor maandelijks een aanzienlijk bedrag moet worden betaald, kan dit heel erg veel pijn doen.

Als ondernemer kunt u bedrijfsmatig beslissen om een machine af te stoten (bij de contractuele ontbinding moet u zich wel houden aan een aantal spelregels) of om deze te houden en het contract uit te dienen. Bij verkoop van een leasemachine is er soms sprake van een boekverlies en bij het aanhouden levert een machine onvoldoende rendement op. Er is immers te weinig werk voor de machine. Dat kan ook effect hebben op de gehanteerde tarieven. Het is vaak een inschatting van de periode waarin de machine onvoldoende inzetbaar (onvoldoende renderend) zal zijn. Is deze periode relatief lang, dan is het voordeliger om voor het eenmalige boekverlies te gaan dan om jaren achtereen het verlies te lijden.

Een leasecontract is in principe niet te ontbinden. Pas na het verstrijken van de eindtermijn is het contact afgelopen. Ontbinden is mogelijk als beide partijen hiermee instemmen. Het is dan ook afhankelijk van de coulance van de leasemaatschappij of zij hiermee akkoord gaat. Dergelijke ondernemingen geven in principe aan het contract niet zomaar te ontbinden. De maatschappij laat het initiatief dan ook volledig aan de ondernemer, waarbij hij maar moet aangeven wat hij wil. Indien u onvoldoende plannen hebt voor een oplossing loopt u al snel vast. Hou dus zelf het initiatief in handen.

## Jonge machines

Het grootste probleem ontstaat bij bedrijven waar de machines nog relatief jong zijn, die onvoldoende werk hebben en waar de vooruitzichten nog niet beter worden. Bij jonge machines (tot twee à drie jaar) is er nog maar relatief weinig afgelost. Het meeste geld van de maandtermijnen is bestemd voor de rente. Kortom: het geldbedrag dat de lening vertegenwoordigt, is relatief hoog.

Tegenover de openstaande lening staat de commerciële waarde van de machines. In de hoogtijdagen waren de machines enorm prijzig. Nu, enkele jaren later, worden machines voor een aanzienlijk scherpere prijs aangeboden en is er meer aanbod en minder vraag. Dit drukt de commerciële waarde van deze machines. Het is dan ook geen uitzondering dat de openstaande lening bij jonge machines substantieel hoger is dan de huidige commerciële waarde. Een erg ongemakkelijke situatie.

Er zijn situaties waarin een verzoek wordt gedaan om de resterende leaseperiode op te rekken. De onbalans tussen de uitstaande lening en de commerciële waarde leidt er toe dat leasemaatschappijen hiermee maar zelden akkoord gaan.



Machines die nog maar kort onder contract staan (rond de laatste jaren van het leasecontract), kennen vaak een positieve verhouding tussen de openstaande lening en de commerciële waarde van de machine. Deze (vervelende) periode is te overzien en deze contracten worden veelal uitgediend.

### Boete

In elk leasecontract staat dat afkoop niet mogelijk is. Een leasemaatschappij wil hier wel over nadenken wanneer hier een compensatie tegenover staat. Indien u onwetend overkomt, wordt er vaak geschermd met boetes en het vergoeden van de rentecomponent. Juridisch heeft de maatschappij hier het recht toe. Als u goede argumenten heeft en ook meedenkt met de leasemaatschappij is er echter meer mogelijk. In alle gevallen betaalt u nog een afkoopsom, die in het gunstigste geval een compensatie is voor de administratiekosten. Hou ook hier het initiatief in eigen hand.

Maak ook goede afspraken over de waarde van de machine. Laat nooit een machine van de dam af rijden als er geen afspraken zijn gemaakt over de waarde daarvan. Er zijn gevallen bekend dat na een poosje een zo laag bedrag als waarde voor de machine werd genoemd (ook gerelateerd aan een eventuele nieuwe koper van de machine) dat er niet mee akkoord kon worden gegaan. Maar ja, terugdraaien kon niet meer. Besef ook goed dat u als ondernemer niet altijd de zeggenschap

heeft, zeker niet als de machine al van het erf is vertrokken en als u in gebreke bent gebleven (betaling).

De vraag wie eigenaar is van de machine is soms onduidelijk, maar van groot belang. Stelt u zich eens voor dat de machine bij verkoop meer opbrengt dan de openstaande lening. Voor wie is dan de 'winst'? Kortom, voorkom de open eindjes en bespreek dit vooraf goed.

Een machine met een leasecontract kan en mag niet worden verkocht zonder toestemming van de leasemaatschappij. Wanneer toch wordt besloten om een contract te ontbinden, kan het verstandig zijn om ook na te gaan wat een machine in de handel kan opbrengen en eventueel een koper te zoeken. Als u dit aan de leasemaatschappij overlaat, kan het zijn dat er een lagere prijs uitrolt. Ook heeft u meteen een oplossing (een koper) voor het probleem dat u de maatschappij voorlegt (ontbinding van de lease). Ook hier moet u zelf het initiatief nemen.

### Zelf initiatief nemen

Samengevat kan worden gesteld dat het ontbinden van een leasecontract in principe niet mogelijk is, maar dat er toch mogelijkheden zijn. Neem hiervoor zelf initiatief en heb begrip voor de positie van de leasemaatschappij. Bespreek alles eerlijk en helder en er ontstaan mogelijkheden waarmee u als ondernemer verder kunt.

André de Swart *bedrijfskundig adviseur*

advertentie

www.joskin.com

# JOSKIN

**DE OPLOSSING  
VOOR LOONWERKERS**

- Capaciteit tot 26 m<sup>3</sup>
- Hydraulische geveerde assen
- X-Trem model: versmald chassis - extra grote stuuruitslag
- Vacuumpomp, worm- of verdringerpompen

NIEUW

10" zuigarm (Ø 250 mm)  
met telescopische verlenging

**Tel: 0032 43 77 35 45 - Fax: 0032 43 77 10 15 - E-mail: info@joskin.com**