

Opkomst van financial lease in de melkveehouderij

# Sleufsilos te lease



## Financiële lease is in opkomst in de melkveehouderij. Tot nu toe werden vooral landbouwmachines geleast, maar wie een nieuwe sleufsilos wil hebben, kan die tegenwoordig ook leasen. En daar blijft het niet bij.

De Finish Beton Groep uit Sint Nicolaasga (Fr.) biedt zijn klanten sinds maart dit jaar de mogelijkheid een sleufsilos te leasen. Economisch en boekhoudkundig gezien wordt de silos dan het eigendom van de koper, maar juridisch gezien blijft de Finish Beton Groep eigenaar totdat de laatste aflossing heeft plaatsgevonden. „Ik zie niet in waarom het wel bij trekkers kan en niet bij onze silos“, zegt directeur Jan Geuvert Hoogkamp. Hij ziet het als een service. „We verkopen onze silos net zo lief direct“, zegt hij, „maar in de agrarische sector wordt het steeds moeilijker om een lening te krijgen.“ Tot nu toe konden boeren bij de bank terecht om een silos te financieren, maar Hoogkamp ziet dat dat terugloopt. „We hebben dus gekeken hoe we boeren dan wel konden helpen om een financiering te krijgen“, zegt hij, „en hebben besloten om dat dan zelf aan te bieden.“ Nou ja, zelf... De Finish Beton Groep financiert de lease niet zelf, maar doet dat via een derde partij, een professionele leasemaatschappij. De betongroep is hier intermediair. „Wij hebben de leasemaatschappij benaderd om samen een product in de markt te zetten“, stelt Hoogkamp, „waarbij de leasemaatschappij het geld regelt en de Finish Beton Groep de silos.“ Hij is niet bang voor de gevolgen als de leaser niet betaalt. „Onze silos worden van prefab betonplaten gemaakt“, zegt Hoogkamp. „We kunnen die net zo makkelijk weer terughalen.“

### Promotie

Maar niet enkel silos kunnen via een financiële leaseconstructie worden gefinancierd. Ontwikkelaar van melkveehouderijproducten DeLaval biedt de Herd Navigator, zijn nieuwe analysesysteem voor de melkveestapel, aan via financial lease. Solution manager André de Leeuw legt uit dat dit niet nieuw is voor het bedrijf. „We bieden bedrijven die onze melkrobot aanschaffen al lang de mogelijkheid van financial lease aan“, vertelt hij, „maar veruit de meesten kopen liever meteen.“ Bij de Herd Navigator ligt dat anders; volgens De Leeuw wordt hier driekwart aangeschaft via een financial

lease. „Dat komt vooral vanwege de gunstige voorwaarden“, denkt hij. „Dit product is vorig jaar pas echt op de markt gekomen en als promotie bieden we een lease aan met een looptijd van vijf jaar, tegen nul procent rente.“ Een Herd Navigator kost al snel zo'n 50.000 euro en dan scheelt dat wel een slok op een borrel.

DeLaval financiert deze lease binnen de eigen groep. Het bedrijf is onderdeel van Tetra-DeLaval, een multinational die onder andere ook een eigen financiële tak heeft. En deze tak verzorgt de lease.

### Geen zekerheden nodig

Jan van der Vegt ziet wel voordelen voor de boer die een sleufsilos of veestapelanalysestelsel via financial lease aanschaf. „Het grote voordeel is dat het product zijn eigen financiële zekerheid meebrengt“, zegt de bedrijfskundige van Alfa Accountants. „De andere zekerheden worden niet aangetast.“ Bij een lening eist de bank een onderpand, dat dan niet meer als basis voor andere leningen kan worden gebruikt. Bij aanschaf via lease gebeurt dit niet omdat het aangeschafte object zelf het onderpand van de lening is. Een ander voordeel dat Van der Vegt ziet, is dat de doorlooptijd vaak korter is dan de tijd die het aanvragen van een lening in beslag neemt. Daarnaast worden de maandlasten bij het afsluiten van het leasecontract vastgesteld en die blijven gedurende de looptijd gelijk. Zaken als veranderende rentestanden spelen niet bij deze financieringsvorm. Daardoor zijn de uitgaven van tevoren bekend en dat helpt de ondernemer bij zijn financiële planning. Ten slotte ziet hij een fiscaal voordeel. Terwijl het aangeschafte product over een aantal jaren wordt afgelost, mag de koper wel het hele bedrag bij aanvang van de financial lease opvoeren bij de fiscus. De BTW kan dus meteen in vooraf trek worden genomen in plaats van gespreid over alle leasetermijnen en ook komt het hele bedrag in aanmerking voor een investeringsaftrek. Nadelen zijn er ook. Leasen kan duurder

zijn dan lenen. De huisbank kent het bedrijf in de regel al langer en kan dus beter het risico van een financiering inschatten. De rente die de bank berekent, is gekoppeld aan dat risico. Leasebedrijven hebben niet zo'n lange band met de bedrijven en minder inzicht in de financiële staat daarvan. Ze nemen daarom vaak een risicopremie mee in hun rentepercentage en dat kan daardoor duurder uitvallen. „Maar dat is niet altijd zo“, stelt Van der Vegt. „Fabrikanten doen ook wel aan leasing om hun financiële situatie er beter uit te laten zien. Omdat het economisch eigendom naar de ondernemer gaat die het product aanschaf, komt het daar op de balans en verdwijnt het bij de fabrikant. Zijn voorraad loopt dus terug en dat ziet er in de boeken beter uit.“ In zo'n geval zal de fabrikant de leasekosten laag houden om de aanschaf van het product te stimuleren. En ook wanneer de fabrikant zijn product wil promoten, zoals het geval is bij de Herd Navigator van DeLaval, kan het leasetarief concurrerend zijn met dat van een lening bij de bank.

### Toekomstperspectief

Bedrijven die een financiële lease overwegen, raadt Van der Vegt aan om de maandelijkse lasten daarvan te vergelijken met die van een bancaire lening. Enkel omdat een leaseconstructie mogelijk is, hoeft die nog niet voordelig te zijn. Daarnaast is het handig om een liquiditeitsprognose te maken, om zo te kijken of gedurende de looptijd de liquiditeit aanwezig is om de leasekosten te betalen. Verder moet de ondernemer het toekomstperspectief in het oog houden. Als hij verdere investeringen gepland heeft, kan een financiële lease zelfs voordelig zijn als de kosten daarvan hoger zijn dan de bankkosten. Dit omdat de lease geen beslag legt op vaste activa en die daardoor vrij blijven om als onderpand te dienen voor andere financiering. De Finish Beton Groep heeft nog geen silos verkocht via financiële lease. „Tot nu toe hebben we enkel nog oriënterende gesprekken gehad, maar nog geen koop“, vertelt Hoogkamp. „Maar we zijn nog maar pas een maand bezig.“ ■