



Een kwart van de melkveehouders leaset

# Leasen wint aan belangstelling

Banken die aarzelen met het afgeven van financieringen, het is voor steeds meer melkveehouders herkenbaar. Een alternatief voor een financiering door te lenen is financiering via lease. Aantrekkelijk dankzij een lage rente, maar zonder risico is het niet.

tekst **Tijmen van Zessen**

**E**én op de vier melkveehouders in Nederland maakt gebruik van de mogelijkheid om een productiemiddel te leasen. Dit blijkt uit een analyse van accountantskantoor Alfa in opdracht van Veeteelt. Van de 900 bestudeerde melkveebedrijven had 26,5 procent in 2013 een leasecontract lopen, in 2011 was dat 25,5 procent (tabel 1).

‘We zien een lichte stijging in het aandeel bedrijven met een leasecontract. De toename is niet schrikbarend, maar het aandeel bedrijven dat kiest voor leasen, is wel hoger dan ik had verwacht’, vertelt Rick Hoksbergen, directeur agro bij het accountantskantoor. De analyse heeft betrekking op financial-leasecontracten, dat wil zeggen dat het leasebedrag een optelsom is van rente en aflossing: na afloop van de leasetermijn is het



object eigendom van de veehouder. Het gros van de leasecontracten in de melkveehouderij staat te boek als financial lease (zie kader pagina 42).

### Extra druk op liquiditeit

De gegevens bieden geen inzicht in het type bedrijfsmiddel dat veehouders leasen, maar volgens Hoksbergen varieert dat sterk. Het kan gaan om een trekker, een frontmaaier, maar ook om een melkrobot of mestrobot. 'Het gemiddelde bedrag van de 43 nieuwe contracten die in 2013 werden afgesloten, ligt op 30.000 euro, maar varieert van 5.000 tot 85.000 euro.'

Volgens Hoksbergen kiezen melkveehouders voor een leaseconstructie op het moment dat banken geen financiering willen verstrekken, maar ook als banken een hoger rentetarief hanteren. 'De rente op een leasecontract kan soms erg laag zijn. Ik zie daarom klanten die het geld voor een investering wel beschikbaar hebben, maar toch kiezen voor lease. Het bedrag dat voor de investering bedoeld was, lossen ze dan af bij de bank, omdat de rente op die lening hoger is dan bij de leasemaatschappij.'

Hoksbergen waarschuwt wel dat de aflossing op een leaseovereenkomst vaak pittig is en dat de reguliere aflossing bij de bank daar nog bij komt. Zeker met de melkprijsprognoses voor 2015 zet leasen extra druk op de liquiditeit. 'Bedrijven die leasen, zetten de kasstroom op

*Trekkers en opraapwagens zijn veel geleasede objecten in de melkveehouderij*

	2011	2013
bedrijven met leasecontract (%)	25,5	26,5
openstaand leasebedrag (euro)	11.300	10.800
omvang nieuwe contracten (euro)	n.b.	30.000

Tabel 1 – Overzicht leasecontracten bij klanten Alfa Accountants (bron: Alfa)

scherp. De kostprijs is steeds meer gelijk met de uitgaven. En leasemaatschappijen geven over het algemeen niet veel ruimte om aflossingen stop te zetten', weet Hoksbergen.

### Vijftig procent leaserobots

De marginale stijging van het aantal leasende veehouders in 2013 is anders dan de tendens die Lely waarneemt. In 2014 was pakweg de helft van het aantal nieuw in gebruik genomen melkrobots een lease-exemplaar, het jaar ervoor was dat nog één op de drie nieuwe robots. Verkoper Marco Veldhuisen ziet een groeiende belangstelling voor leasen. 'Omdat banken vaak moeilijk doen bij een financiering, is leasen interessant. Ik geef het Kamer van Koophandelnummer van de klant door aan de leasemaatschappij en binnen een uur is er een ja of een nee. Dat geeft veel minder rompslomp.'

Het rentetarief waarvoor veehouders een robot kunnen leasen, is afhankelijk van de leasetermijn, het aankoopbedrag en de eventuele voorfinanciering. Bij een termijn van zeven jaar beweegt die rond de 3,5 tot 4 procent. Veldhuisen: 'In een nieuwbouwproject is dit geen concurrerend tarief, maar als iemand alleen voor het financieren van een robot bij de



## Joeri Oskam: 'Ik melk elke maand voor een vast bedrag, ik kies voor bedrijfszekerheid'

'De tweede melkrobot is zojuist het erf opgereden. Net als bij het eerste exemplaar heb ik ervoor gekozen de robot volledig te leasen. Hij blijft eigendom van de leasemaatschappij', vertelt Joeri Oskam (23) uit Polsbroek. De melkveehouder is nu nog student, heeft een medewerker in dienst en wil na zijn studie volledig buiten de deur werken. Om de kosten van het robotmelken scherp in beeld te hebben en vrij te zijn van de onzekere factor onderhoud, koos hij voor het all-in contract van Lely. Deze vorm van operational lease is betrekkelijk nieuw voor melkrobots. 'Ik hoef me niet druk te maken of

*Lely biedt operational-leasecontracten aan*

een monteur zijn werk wel goed doet, ik melk elke maand voor een vast bedrag. Ik wil niet het risico lopen een dure vacuumpomp of laser te moeten ophoesten. Het is een keuze voor bedrijfszekerheid waar ik een meerprijs voor overheb.'

Oskam heeft een contract dat uit twee delen bestaat: een deel voor de robot en een deel voor het onderhoud. Voor het onderhoud is hij maandelijks achthonderd euro kwijt. In dit bedrag zit alles inbegrepen: alle arbeid, alle slijtdelen, alle reinigingsmiddelen. De robot kost hem circa duizend euro per maand. 'Dit bedrag is mede afhankelijk van de slotbetaling. Dat is het geld waarvoor je de robot na zeven jaar kunt overnemen.'

## Door leasen houd je zekerheden vrij om te kunnen groeien

Het leasen van machines en installaties in de melkveehouderij neemt toe, merkt ook ABN AMRO Lease. 'Doordat bedrijven steeds groter worden, neemt het gebruik van grotere en duurere machines toe', vertelt Herman Odink, accountmanager bij de leasemaatschappij van ABN AMRO. Volgens hem is leasen een flexibele en moderne financieringsoplossing. 'Het zorgt ervoor dat je werkkapitaal niet wordt aangetast. Met leasen houd je als boer ruimte in de rekening-courant. En nog belangrijker: het object dat je leaset, is direct ook het onderpand voor de

financiering. Dat betekent dat je de zekerheden gebouwen en grond vrij houdt om te kunnen groeien.'

In de melkveehouderij komt operational lease nog weinig voor. Het is te vergelijken met het huren van een machine. 'Het voordeel is dat je geen risico loopt op de waardevermindering van het object. Aan het eind van de looptijd kun je de machine teruggeven aan de leasemaatschappij of leverancier en een nieuwe leasen', vertelt Odink. Financial lease is de meest voorkomende leasevorm. Bij deze leasevorm staat het bedrijfsmiddel bij de vee-

houder op de balans en is de veehouder juridisch en economisch eigenaar van de machine. Aan het eind van de contractperiode is het object te koop voor een vooraf vastgesteld bedrag.

ABN AMRO Lease heeft in de landbouw vooral trekkers, voermengwagens, zodebemesters, maaiers, lade-wagens, bietenrooiers, hakselaars en combines in de portefeuille. Op de website [abnamrolease.nl](http://abnamrolease.nl) kunnen veehouders zelf een leasecalculator invullen om een indicatie van de maandelijks lasten vast te stellen.



*Voermengwagens zijn kostbaar en daarmee interessant om te leasen*

bank aanklopt, dan is dit tarief zeker concurrerend met de bank.'

### Volledig ontzorgen

Naast de vorm financial lease bestaat de mogelijkheid van operational lease. Oneerbiedig gezegd is dat een vorm van huur. Het productiemiddel wordt geen eigendom van de veehouder. Lely meent de eerste partij te zijn die deze leaseconstructie ook voor melkrobots aanbiedt. Onder het motto Lely All-in kunnen melkvee-houders voor een vast bedrag per maand robotmelken.

'Het is de duurste vorm van leasen', stelt Veldhuisen eerlijk. 'Maar het is wel een manier die de klant volledig ontzorgt. Je betaalt één bedrag en bent daarmee direct af van alle kosten voor onderhoud, reinigingsmiddelen en spraymiddelen. Ontzorgen kost geld, dat is zo met alles in het leven. Het risico ligt volledig bij Lely.' Operational lease kost een melkveehouder 3,5 cent per kilo melk. Afhankelijk van de benutting van de robot komt dat neer op zestig à zeventig euro per dag, bij een leasetermijn van zeven jaar.

### 'Verlekkeren' op lage rente

DeLaval ziet net als Lely dat met name bedrijven die een extra robot erbij willen plaatsen, uitkomen bij leasen. Het percentage nieuwe robots dat start in een leaseconstructie, stijgt ook bij DeLaval, maar in minder extreme mate dan bij Lely. Volgens verkoopleider Gijs Baas klopt vijf tot tien procent van de nieu-

we klanten aan bij de leasemaatschappij Tetra Laval Credit, een zusteronderneming van DeLaval zelf. 'Met 2,6 procent is het rentetarief voordelig, zeker nu de driemaands Euribor historisch laag staat. De Euribor is de basis voor het tarief, de opslag is afhankelijk van de kredietwaardigheid van het bedrijf', stelt Baas. Daar staat tegenover – Hoksbergen refereerde er al aan – dat de druk op de liquiditeit fors is, omdat de aflossing relatief hoog is. Banken kijken naar de totale looptijd van een financiering. Een robot die gelijktijdig met een nieuwe stal is gefinancierd, kan op deze manier in twintig of in vijftientwintig jaar worden afgelost, terwijl leasemaatschappijen daar uiterlijk zeven jaar de tijd voor geven.

Rabobank noemt nog een argument waarom veehouders zich niet moeten 'verlekkeren' op de lage rentepercentages. 'De rentepercentages zijn vaak laag, omdat ze anders tot stand komen. De korting die normaal op de verkoop wordt gegeven of op het onderhoud, zit in leasecontracten versleuteld in de rente', vertelt Marijn Dekkers, sectormanager veehouderij bij Rabobank.

Rick Hoksbergen herkent dat beeld: 'Het komt voor dat over korting op een nieuwe trekker niet te praten valt, maar dat het aankoopbedrag wel voor een half procent rente is te lenen. De importeur gooit er dan waarschijnlijk geld achteraan, maar trekt zo de klant wel over de streep.'

Volgens Dekkers is lease een mooie financieringsoplossing, mits het in de totale financieringsstructuur past. 'Financieren is maatwerk, zeker in de melkveehouderij waar de inkomsten meer volatiel worden.'