

KENNIS VAN -EN ERVARING IN- FINANCIEREN

# DE VOORDELEN VAN LEASING

Hoe krijg je de financiering van je bedrijfsmiddelen rond? Soms lukt het niet bij je eigen bank. Prettig als je een partij kent die je de weg wijst in het soms onbekende financieringslandschap, zodat je investering alsnog gerealiseerd wordt.

‘Wat doe je als de investering essentieel is om vooruit te komen?’

©BANKPIX/SHUTTERSTOCK.COM



Berthold Spaans



Arjen Schep

Met matchmakers Berthold Spaans en Arjen Schep van Leasecontrol haal je kennis en ervaring op het gebied van financiering in huis. Berthold en Arjen zijn al jarenlang actief in de financiële wereld, in verschillende sectoren, vooral voor het MKB. “Het MKB kan zich niet altijd permitteren om zich in alle financieringsmogelijkheden te verdiepen. De aandacht gaat vaak uit naar de corebusiness. Zie ons als de extra handjes die nodig zijn om de financiering van een project op te tuigen. Dát is onze corebusiness. We verbreden én verdiepen onze kennis nog steeds en delen dit graag met onze klanten.”

#### ONDERNEMERSPLAN

Een valkuil waar je als ondernemer in dreigt te vallen, is het moeten schrijven van een ondernemersplan. “De templates van de banken en de KvK zijn vaak heel uitgebreid. Het resultaat van uren werk is dan een dik boekwerk. De

vraag is of het wel gelezen wordt. Onze template telt slechts twee pagina's en richt zich op de essentiële informatie: Wie ben ik, waar kom ik vandaan, waar wil ik naartoe en alleen de echt relevante cijfers”, zegt Berthold nuchter.

Soms zijn onze klanten gedemotiveerd geraakt omdat ze met handen en voeten zijn gebonden aan hun huisbankier, vertelt Berthold uit ervaring. “Banken werken met convenanten, met strikte afspraken over solvabiliteit en liquiditeit, ze moeten aan strakke normen voldoen. Een bank vraagt vaak veel zekerheden. Denk aan pandrecht op de debiteurenportefeuille, de inventaris of een hypotheekrecht op het bedrijfspand. Banken kunnen daardoor niet altijd de financiële ruimte bieden die een bedrijf nodig heeft om een nieuwe machine, of zelfs hele productielijn, aan te schaffen. Dat maakt het soms lastig om je eigen koers te varen. Want wat doe je als de investering

essentieel is om vooruit te komen?”

Arjen vervolgt: “Dan kan leasing een oplossing zijn. De leasemaatschappij koopt de machine en stelt deze op basis van leasing ter beschikking aan de onderneming. Meestal worden er geen aanvullende zekerheden gevraagd. We onderscheiden operationele en financiële lease. Operationele lease is een vorm van huur. Omdat je geen eigenaar bent van de machine, staat deze niet op de balans. Dat kan een voordeel zijn. Een ander voordeel is de snelheid waarmee de transactie afgewikkeld kan worden.”

#### WERKWIJZE

De klant vraagt zelf offertes op bij leveranciers van de gewenste machine(-lijn). Leasecontrol kijkt bij welke financieringsmaatschappij de opdracht het best past en bemiddelen tussen klant en financier. “We zijn flexibel, gericht op wat de ondernemer wil”, zegt Arjen, en Berthold vult aan: “Leuk aan dit werk is dat we ook bij de bedrijven langsgaan, we weten wat er speelt en voelen ons betrokken. Ondernemers willen bij de tijd zijn met een state of the art machinepark, coûte que coûte.”

 [www.leasecontrol.nl](http://www.leasecontrol.nl)

‘Meestal worden er geen aanvullende zekerheden gevraagd’