

‘Wij willen altijd direct contact’

Tekst en foto:
Toon van der Stok

GIEL CLAES,
BEEQUIP

In vijf jaar tijd veroverde Beequip een serieuze plek op de leasemarkt voor rollend materieel. Dankzij kennis van het materieel en de bedrijven, stelt mede-eigenaar Giel Claes. “Wij kijken eerst naar het bedrijf en zijn materieel en dan pas naar de cijfers. Daarin onderscheiden we ons van de banken.”

Beequip is nog maar een jonge onderneming en voor veel bedrijven misschien ook nog onbekend. Niet zo verwonderlijk, want het bedrijf is pas in 2015 gestart door drie ondernemers die zagen dat er een gat lag in de leasemarkt. Eén van die drie was Giel Claes. Hij kende met name de grondverzetmarkt uit de periode dat hij voor Pon Equipment werkte. “Wij zagen alle drie vanuit ons oude werk dat de leasemarkt niet meer functioneerde zoals dat zou moeten. Bij het beoordelen van leasecontracten keken de aanbieders meer naar een paar financiële kengetallen dan dat ze keken naar hoe een ondernemer met de machines geld zou kunnen verdienen. Het enige wat ze in feite doen, is de jaarcijfers analyseren en een aantal kengetallen beoordelen. Zijn deze goed, dan willen ze je financieren, voldoe je niet, dan gaat het niet door. Wij werken anders.”

Het grote verschil is volgens Claes dat Beequip het materieel als startpunt neemt. “Wij kijken wat de huidige waarde van het materieel is en wat aan het eind van de leaseperiode de restwaarde is. We kunnen dat door onze kennis ook reëel inschatten. Daarnaast kijken we welke omzet een bedrijf met de inzet van de machine kan genereren. Dat is het uitgangspunt bij het bepalen van de mogelijkheden om een machine te leasen. Daarin gaan we ook best ver. Wij financieren tot een leasebedrag dat oploopt tot wel zestig procent van de cashflow die wordt gegenereerd.”

IS DAT NIET EEN GROOT RISICO? IN DE PRAKTIJK LIGT HET AANDEEL VAN DE KOSTEN VAN DE MACHINE PER DRAAIUUR FLINK LAGER...

“Dat lijkt wellicht zo, maar wij maken een inschatting van wat iemand met een machine omzet en schrijven af tot een reëel bedrag. Voor nieuwe machines is het aandeel afschrijving altijd hoog. Dat wordt wel eens vergeten. Natuurlijk kijken we ook hoe een bedrijf er financieel voorstaat, maar als dat in orde is, gaan wij gewoon mee in de wensen. Daarom staan

we ook altijd in direct contact met de ondernemer. Dan zien we ook wat voor bedrijf het is.”

WAAR KIJK JE DAN NAAR, CIJFERS OF HOE HET BEDRIJF ERBIJ LIGT?

“Uiteraard kijken wij ook naar de cijfers, maar minstens zo belangrijk is hoe het bedrijf er letterlijk voor staat. Hoe zien de machines eruit, hoe zijn ze onderhouden, hoe wordt er met de spullen omgegaan? Aan dat soort zaken zie je ook welke risico’s je loopt. Voor ons is het namelijk belangrijk hoe een bedrijf met de machines omgaat, want dat is het onderpand van onze financiering. Uiteindelijk bepaalt dat ook de restwaarde en kunnen we aan de hand daarvan ons leasebedrag bepalen. Het gaat bij ons dus vooral om de ondernemer. Die willen we kennen en daarop baseren we onze beslissing.”

WAT MAAKT DAT JULLIE DAN ZO ANDERS KUNNEN FINANCIEREN DAN BANKEN?

“Het grote voordeel is dat wij mensen op de weg hebben die de machines kennen. Wij weten wat een machine kan, wat die kost en wat de restwaarde is. Waarbij we ook weten waar we die machine indien nodig kunnen verkopen. Banken missen die specialisatie. Die vragen daarom extra zekerheden, terwijl wij het gewoon bij de machine houden. Dat is ons onderpand en daar blijft het bij. Wij betrekken ons geld ook van een bank, NIBC, dat is het werkkapitaal. Wij zijn zelf verantwoordelijk voor de manier waarop we het geld uitzetten en rendement maken. Dat lukt gelukkig goed, want inmiddels hebben we zo’n 2000 klanten, waar we 8000 contracten hebben uitstaan. Daarmee hebben we voor ruim 600 miljoen euro aan uitstaande financieringen in portefeuille. Ongeveer 50 miljoen daarvan komt van de cumelabedrijven.”

HEEFT DE CRISIS DAAR GEEN GROTE STREEP DOOR GEZET?

“Wij merken dat wel degelijk, want de groei is minder dan we wilden, maar in tegenstelling tot de

‘WIJ ZAGEN ALLE DRIE VANUIT ONS OUDE WERK DAT DE LEASEMARKT NIET MEER FUNCTIONEERDE ZOALS DAT ZOU MOETEN’



**‘HET GAAT NIET MEER
OM HET EIGENDOM, MAAR
OM HET INZETTEN VAN
PASSENDE MACHINES OM
DAARMEE GELD TE VERDIENEN’**

WIE IS GIEL CLAES?

Giel Claes is samen met twee collega's oprichter, aandeelhouder en directeur van Beequip. Het bedrijf is begonnen in 2015 en heeft nu 2000 klanten, waarvan 300 uit de cumelasector. Bij het bedrijf werken momenteel meer dan 90 mensen. Claes heeft in het verleden onder andere voor Pon Equipment, Pon Power en Pon Material Handling Group gewerkt en kent van daaruit de cumelabedrijven en hun wensen.

markt blijven we wel groeien. In het derde kwartaal van vorig jaar daalde de hele leasemarkt bijvoorbeeld met 45 procent door het terugvallen van investeringen. Bij ons nam het ook af, maar desondanks hadden we nog een groei van vijf procent.”

DE KOMENDE JAREN KOMT ER VEEL NIEUW ‘GROEN’ MATERIEEL OP DE MARKT MET EEN AANDRIJVING VIA WATERSTOF OF ELEKTRICITEIT. VAAK IS DAT FLINK DUURDER DAN HET BESTAANDE MATERIEEL. IS DAT OOK TE FINANCIEREN?

“Dat zullen we altijd proberen. Ons uitgangspunt is dat we altijd kijken hoe we een ondernemer kunnen helpen. Dat betekent creatief zijn en mogelijkheden zoeken. Bij dit soort materieel weet je dat het in korte tijd moet worden terugverdiend. Je kunt dan bijvoorbeeld kiezen voor een korte financiering met een scherpe afschrijving. Loopt een project waar je het materieel op moet inzetten voor een bepaalde periode, dan moet je het grootste deel ook in de looptijd daarvan terugverdienen. Dat beperkt ook de risico's voor de ondernemer, want hij weet dan dat hij ook snel moet afschrijven en dat het project dat ook moet opbrengen.”

ONDERNEMERS MOETEN SOMS SNEL BESLISSEN. KAN DAT OOK ALS ZE VIA BEEQUIP FINANCIEREN?

“Wij kunnen door onze specialisatie heel snel schakelen. Bij ons is het mogelijk dat je op maandag de vraag stelt en op vrijdag de leverancier wordt uitbetaald en de machine wordt geleverd. Zeker bij bestaande relaties kunnen we dat snel regelen als het nodig is. Daarin willen we echt een partner van de klant zijn. Wij zien het als onze taak om de ondernemer te helpen bij zijn doel om met mensen en machines geld te verdienen. Hij moet zorgen dat de machine aan het werk is. Wij zorgen ervoor dat de machine gefinancierd is. Dat past bij deze tijd. Het gaat niet meer om het eigendom, maar om het inzetten van passende machines om daarmee geld te verdienen. Daarom passen we ook bij elkaar. Wij verdienen het geld aan het financieren van de machine, onze klant, de ondernemer, verdient het geld met de machine. Zo kunnen we samen zoeken naar de optimale oplossing.”