



# Het vinden van de juiste financiering

Wat zijn de voornaamste vormen van financiering voor aankopen van heftrucks en welke past waarschijnlijk het beste bij u? Om hier het antwoord op te vinden vroeg **eureka** financieel deskundige van Cat Lift Trucks, **Hannie van Schaik**, om advies ...

**H**et is niet altijd eenvoudig om te bepalen welke vorm van financiering het beste bij u past wanneer u investeert in nieuwe heftrucks. Gebruikers hebben eigenlijk slechts drie basiskeuzemogelijkheden – rechtstreekse aankoop, financiële leasing en operationele leasing – maar het is niet altijd zo voor de hand liggend als het klinkt om de onderlinge subtiele verschillen te begrijpen.

Rechtstreekse aankoop, zegt Hannie van Schaik, consultant voor financiële oplossingen bij Cat Lift Trucks, is over het geheel genomen de goedkoopste optie omdat over de aankoopprijs geen rente betaald hoeft te worden op voorwaarde dat u het geld werkloos op uw bankrekening heeft staan.

Maar rechtstreekse aankoop heeft ook nadelen. Ten eerste, legt zij uit, moet u rekening houden met het effect van waardevermindering – de algemene vuistregel is een jaarlijkse financiële waardevermindering van 15-20% op een gewone heftruck. Dan is er nog

de kwestie van hoe u zich zult ontdoen van de truck aan het eind van diens financiële of operationele levensduur. De waarde van een tweedehands vorkheftruck zal variëren per land en hangt ook af van factoren zoals het aantal bedrijfsuren, de omgeving waarin het is gebruikt en het type heftruck zelf, aldus van Schaik.

Het andere probleem met rechtstreekse aankoop is dat er contanten gebruikt worden die misschien beter elders in uw bedrijf besteed kunnen worden. Zelfs als uw bedrijf over veel contant geld beschikt, is de aankoop van een goed ermee dat alleen maar in waarde kan dalen misschien niet de verstandigste manier om het te gebruiken, oppert van Schaik.

Een voordeel is dat als u de truck eenmaal heeft aangeschaft, u niets meer hoeft te betalen (behalve het periodieke onderhoud en de periodieke beurten natuurlijk). Aangezien trucks, onder de juiste omstandigheden, gemakkelijk een economische levensduur

kunnen hebben van 10-15 jaar, waardoor aankoop een aantrekkelijke optie kan zijn in vergelijking met bijvoorbeeld de kosten van drie opeenvolgende operationele leases van vijf jaar.

**Beslissen welke vorm van financiering de juiste is voor u hangt af van vele factoren en de populariteit van verschillende aankoopmethodes varieert aanzienlijk in Europa."**

Maar of u op dat moment nog 15-jaar oude trucks wilt gebruiken, in plaats van modernere voertuigen, valt te betwisten. En in dat opzicht, kunnen financieringsregelingen met een vaste termijn zoals financiële leases of operationele leases bijzonder nuttig zijn.

Het aanschaffen van uw truck met behulp van financiering – of u uiteindelijk de eigenaar van het goed wordt of niet – houdt in vaste, voorspelbare kosten, wat voor de meeste bedrijven beslist een voordeel is. De keuze tussen een financiële lease (waarbij het goed uiteindelijk uw eigendom wordt) en een operationele lease (waarbij u louter betaalt voor het gebruik van het goed) is een kwestie van zowel persoonlijke voorkeur als de financiële ratio's van uw bedrijf. Operationele leases en financiële leases zullen vaak een vergelijkbaar bedrag kosten voor wat betreft de maandelijkse aflossingen van de investering. Bij de eerste hoeft u zich vanzelfsprekend geen zorgen te maken over hoe u zich van het goed zult ontdoen aan het eind van de economische levensduur van de truck.

Veel bedrijven willen geen goederen in eigendom hebben als dat niet nodig is, en eigendom zal bijna zeker belastingimplicaties met zich meebrengen die u in de ene of de andere richting zullen drijven, afhankelijk van het land waar u zich bevindt.

Dan is er ook nog de kwestie van waar u uw geld vandaan krijgt. Het kan zeer verstandig zijn om via een heftruckdealer een financieringspakket te verkrijgen, omdat dealers hun koopkracht kunnen aanwenden om voordelige rentepercentages te verkrijgen van andere financiële instellingen. Als u al een vaste kredietlijn heeft bij een andere financiële instelling – uw bank bijvoorbeeld – kan het gebruik van een aparte regeling via uw dealer ook helpen om uw voornaamste kredietlijn voor andere investeringen te behouden. Een andere overweging is dat indien u al uw financieringen onderbrengt bij één bron zoals een bank, en zij besluiten om zich uit de overeenkomst terug te trekken om welke reden dan ook, u al uw krediet verloren heeft – terwijl als u uw voertuigen

elders heeft gefinancierd, de bank niet uw hele onderneming kan controleren. En ten slotte, als u uw financiering via een dealer regelt, heeft u natuurlijk slechts één contactpunt voor zowel het voertuig als de financiering, in plaats van dat u iedere zaak apart moet afhandelen.

Het rentepercentage dat u moet betalen zal vanzelfsprekend variëren van leverancier tot leverancier en kan ook afhangen van het soort trucks dat u koopt en het gemak waarmee een dealer deze indien nodig opnieuw kan inzetten. Indien u een vijfjarige overeenkomst heeft maar een truck bijvoorbeeld na slechts twee jaar moet retourneren, dan zal het natuurlijk veel gemakkelijker zijn voor dealers om standaard trucks zoals pallettrucks of trucks met contragewicht opnieuw in te zetten dan meer gespecialiseerde voertuigen zoals trucks voor zeer smalle gangpaden – en dat zal waarschijnlijk tot uitdrukking komen in de deal die ze u aanbieden wanneer u de trucks in eerste instantie aanschafft.

**"Zelfs als uw bedrijf over veel contant geld beschikt, is de aankoop van een goed ermee dat alleen maar in waarde kan dalen misschien niet de verstandigste manier om het te gebruiken ..."**

De financiële deals die door dealers worden aangeboden worden echter steeds flexibeler om tegemoet te komen aan de eisen van de klant. Deze flexibiliteit kan zaken inhouden zoals langere dan gebruikelijke terugverdiertijden met lagere maandelijkse aflossingen, en vroegtijdige teruggave van de trucks. Het houdt ook rekening met verwachte klantspecifieke gebruiksniveaus. Er bestaan zelfs een aantal 'pay-as-you-go'-regelingen, waarbij klanten een laag basisbedrag per maand betalen en een extra bedrag voor ieder feitelijk gebruikt uur – hoewel dit betekent dat klanten niet langer kunnen rekenen op vaste maandelijkse kosten.

Beslissen welke vorm van financiering de juiste is voor u hangt af van vele factoren en de populariteit van verschillende aankoopmethodes varieert aanzienlijk in Europa. In sommige landen – Duitsland bijvoorbeeld – bestaat er nog steeds de tendens om trucks in eigendom te hebben en overheersen financiële leases. In andere landen, zoals het Verenigd Koninkrijk, is de operationele lease gebruikelijk.

Uiteindelijk hangt de keuze van de juiste vorm van financiering bijna geheel af van de schuld/kapitaal-ratio van uw bedrijf en persoonlijke voorkeuren. Als u nog meer advies nodig heeft, zorg er dan voor dat u dat krijgt van iemand die het bedrijf en de eisen van uw specifieke activiteit echt begrijpt. ■



**Hannie van Schaik**,  
financieel deskundige van  
Cat Lift Trucks

## Belangrijkste redenen om te leasen

- Voorspelbare, vaste kosten gedurende de contractperiode.
- Stelt u in staat om regelmatig over te stappen naar de meest moderne heftrucktechnologie.
- Buitenbalans activa kunnen het gerapporteerde inkomen helpen verhogen.
- Kosten zijn aftrekbaar van belastingen.
- Leaseovereenkomsten kunnen zo worden opgesteld dat zij passen bij uw specifieke financiële omstandigheden en vaak zijn er extra diensten inbegrepen zoals onderhoud.
- Verschaft een extra kredietlijn naast uw bestaande financieringsbronnen.
- Verschaft maximale flexibiliteit voor wat betreft eigendom van het goed: een financiële lease betekent dat de trucks uiteindelijk uw eigendom worden; bij een operationele lease is dit niet het geval.