
Asset beheer

Inleiding

Tweeus adviseert het bedrijfsleven over financiële zaken, bijvoorbeeld over de financieringsstructuur van een onderneming.

In dat kader komt met enige regelmaat de vraag of en hoe leasetransacties een bedrijf positief kunnen bijstaan in het halen van de doelstellingen. De ene ondernemer loopt tegen de algemene problematiek van het vinden van geschikte (bank)financiering aan, een andere hoort via relaties van de (vermeende) voordelen van leasing of andere vormen van financiering. Weer een andere groep ondernemers is zelf producent of leverancier en krijgt vragen of zij ook objecten via lease in plaats van verkoop leveren.

In het algemeen geldt voor iedere onderneming, dat een gezonde balansverhouding bijdraagt aan de lange-termijn overlevingskansen van een onderneming. 'Gezonde balansverhoudingen' betekent dan, dat niet super-agressief wordt gefinancierd, wat in eerste instantie veelal leidt tot een hogere winst. Nadeel is in dat geval grotere kwetsbaarheid bij een geringe tegenslag. Gezond financieren is bijvoorbeeld, dat de activa zijn gefinancierd met leningen, die qua resterende looptijd ongeveer gelijk oplopen. Dus debiteuren of het saldo van debiteuren en crediteuren met kortlopend krediet. Bedrijfsmiddelen, die bijvoorbeeld economisch gezien 4 jaar meegaan, zouden dus bij voorkeur voor hun looptijd, 4 jaar, gefinancierd moeten zijn.

In het eerste voorbeeld wordt meestal rekening-courant krediet van de bank gebruikt of factoring (bevoorschotting van uitstaande facturen (handelsdebiteuren)). In het tweede voorbeeld is traditioneel sprake van middellang krediet van de bank. Maar in toenemende mate zien we alternatieven. Eén van de aansprekende is crowdfunding, maar directer en pragmatischer is het sluiten van een leaseovereenkomst.

Elk van de financieringsvormen, vergeet ook financieren met eigen geld niet, heeft zijn sterke en minder sterke kanten; in veel situaties speelt ook een zekere mate van 'gun'-factor, zonder trouwens het zakelijke belang uit het oog te verliezen.

Zonder de andere vormen van financiering te kort te willen doen, gaat dit artikel verder in op leasing, wat daarbij komt kijken en welke rol Tweeus daarin kan spelen.

Betrokkenen

Hierboven werd al globaal gewezen op 'ondernemers'. Bij een leaseovereenkomst spelen ten minste twee partijen een rol: de ondernemer, die een object gaat gebruiken en hiervoor een leaseovereenkomst heeft gesloten en een leasemaatschappij, die de leaseovereenkomst met de ondernemer is aangegaan. Vaak blijft het niet bij twee ondernemende partijen. Typisch voor lease is, dat in veel gevallen de leverancier van het object ook gedurende de looptijd van de leasetransactie volop in beeld blijft, denk aan service van het bedrijfsmiddel (machine-onderhoud, 'bewaking' op afstand, aanvullen verbruikte middelen zoals papier, etc.). En dan is er ook nog weleens een vierde partij: de zelfstandige lease-adviseur; ook wel broker of

intermediair genoemd, die partijen bij elkaar weet te brengen.

Tweeus stelt vast, dat er sprake is van nóg een rol in de leasewereld: de specialistische kenner van de hergebruiksmogelijkheden van de bedrijfsmiddelen. In platte lease-termen: de restwaarde specialist. In feite is dit niet één persoon of ondernemer, want dan zou kennis nodig zijn van heel verschillende objecten en dat is in de praktijk niet aan de orde. Ten dele zijn er daarom zoveel verschillende lease-adviseurs, maar die hebben vaak de focus op voorkant van de transactie en hier wordt bedoeld op het einde van de transactie.

Op dit punt aangekomen (in dit verhaal, maar ook aan het einde van de lease transactie), zien we wat er zo speciaal is aan een leaseovereenkomst: het bedrijfsmiddel kent vaak een tweede leven en heeft dus een tweedehandswaarde; in lease-termen: de restwaarde (aan het einde van de lease). Hier zijn we ook aangekomen op het punt, dat we kunnen spreken van **asset beheer**: het geheel van activiteiten om het bedrijfsmiddel in zijn (verdere) leven te helpen; daarover verderop meer.

Recapitulatie betrokkenen/rollen:

- De onderneming die een bedrijfsmiddel gaat gebruiken: **de lessee**
- De onderneming via wie het bedrijfsmiddel voor gebruik beschikbaar komt en die ook voor de bijpassende financiering (de leaseovereenkomst) zorgt: **de lessor**
- De onderneming, die het bedrijfsmiddel heeft geproduceerd en/of in de handel brengt: **de producent/leverancier**
- De onderneming, die na levering zorg draagt voor de dienstverlening (onderhoud, etc.): **de service verlener**
- De onderneming, die de diverse partijen bijeen brengt: **de lease-adviseur**
- De onderneming, die de kennis heeft van de waarde in de tweedehands markt: **de restwaarde expert**

Bovenstaand hebben we diverse betrokkenen of rollen onderscheiden. Eén partij kan meerdere rollen vervullen; denk aan de leverancier of de lease-adviseur, die ook kan assisteren bij het vinden van een nieuwe eigenaar van het bedrijfsmiddel na de lease.

Bovendien stelden we vast, dat er een apart identificeerbare activiteit, zijnde de 'regie' over het bedrijfsmiddel op de achtergrond aan de orde is. Als de 'regie' bestaat uit het 'wie dan leeft, wie dan zorgt' principe hoe om te gaan met uit de lease terugkerende bedrijfsmiddelen, is natuurlijk sprake van ongecoördineerde en toevallige activiteiten.

Dat het heel anders kan, laat de autolease branche zien. Bij autoleasing zien we, dat de leasemaatschappij zelf de regisseur is over het leven van de auto, of dat nu de verkoop na de lease is aan particulieren uit eigen 'winkel', of het aanbod van transportgemak in het algemeen.

Bij het leasen van bedrijfsmiddelen is veel minder sprake van een gestructureerde aanpak en staat de financiering op het eerste plan. Ten dele omdat er veel geld met lease-investeringen is gemoeid, in Nederland in 2017 ca. € 6 miljard, dus een grote rol van de banken en bankgerelateerde leasemaatschappijen (strakke financieringscriteria), anderzijds doordat er een heel breed aanbod van machines en navenant beperkte of ondoorzichtige tweedehands markt voor deze machine is.

Financiële en operationele leases

Bijna iedereen heeft wel gehoord van het onderscheid tussen financiële en operationele leases. Hoe past dat onderscheid in dit verhaal?

Op deze plaats gaan we niet in op de productverschillen. Maar van belang is te beseffen, dat hoe dan ook er voor een bedrijfsmiddel een moment komt, dat er geen toepassing meer voor is. Of dat de laptop of mobiele telefoon is na drie of misschien vier jaar, of een grote drukpers na negen of twaalf jaar: bij de introductie van upgrades en verbeterde, meer efficiënte, modellen ontstaat op enig moment een economische reden tot vervanging.

Bovenstaande geldt voor de in eigendom aangeschafte machine, net zo goed als voor de via een leasetransactie in productie gebruikt apparaat; dus op enig moment voor zowel financiële als operationele leases.

De vraag is vaak: maar een financiële lease is toch voor de hele levensduur en is aan het einde toch volledig afgeschreven? Antwoord: Ja, klopt. Maar dat betekent niet, dat er geen tweedehands waarde voor veel apparaten is. Sterker nog, een bedrijf dat maatschappelijk verantwoord onderneemt, heeft bij de aanschaf al rekening gehouden met hergebruik van delen van dan wel de hele machine. Inclusief de wijze waarop het betreffende product in elkaar is gezet en weer makkelijk in onderdelen kan worden ontmanteld: dit geheel duiden we aan met de circulaire economie.

Een te idealistisch beeld van de stand van zaken, denk je? Voor zover nog onvoldoende aan de orde, is dat wel wat er gaat gebeuren. En lease-adviseurs, leasemaatschappijen en leveranciers zullen een belangrijke rol spelen: het is tenslotte hun speelterrein en dé manier om hun expertise en toegevoegde waarde naar voren te brengen.

Hoe werkt assetbeheer

volgt

De volgende stappen

volgen
