

Niet meer alles bancair

# Financieren vaker via lease en pacht

De financiële onzekerheden op melkveebedrijven zijn groter dan voorheen terwijl banken met strengere regels te maken hebben. Veehouders zoeken daardoor vaker naar alternatieve financieringen. Vooral lease en pacht maken opgang.

**H**et is een bekend verhaal dat de financiering van de melkveehouderij anders gaat dan een paar jaar geleden. Melkrijzen zijn volatieler en daardoor zijn er meer financiële onzekerheden. Daar komt bij dat na de bankencrisis banken meer terughoudend zijn bij nieuwe financieringen (zie *kader*). Tegelijkertijd zijn er de afgelopen jaren nieuwe financieringsvormen bijgekomen. Denk aan lease, crowdfunding, familie leningen en erfpachtconstructies.

Marijn Dekkers, sectoredicialist melkveehouderij bij Rabobank, merkt dat melkveehou-

ders zoeken naar alternatieve financieringen. "Ondernemers zijn ambitieus en de productiemiddelen duur. Ze lopen daardoor sneller tegen grenzen van financiering aan." Door de komst van de fosfaatrechten zijn de financiële mogelijkheden voor uitbreiding verslechterd. Dekkers schat dat 15 tot 20% van de totale financiering in de melkveehouderij inmiddels niet meer bancair is.

## Alternatieven beschikbaar

Veehouders hebben een aantal alternatieven beschikbaar. Bij een familie lening maken vee-

houder en investeerder afspraken over looptijd, aflossing en rentepercentage. Die ligt al snel 2% boven de spaarrente van de banken. Familieleden kunnen voor tonnen in een bedrijf zitten. Een nadeel voor de investeerder is dat vergeleken met geld op de bank er geen garantie is bij een faillissement. Een 'zacht' nadeel is dat geld lenen binnen de familie tot persoonlijke problemen kan leiden. Buiten de familie kunnen ook andere externen een deel van de investering betalen.

Crowdfunding is een financieringsvorm waarbij burgers en/of bedrijven investeren in een bedrijf. In de landbouw zijn enkele voorbeelden van kleinschalige projecten. Ook voor reguliere bedrijven zijn er mogelijkheden; ondernemers presenteren hun kredietaanvraag op sites of platforms met een voorproefje aan potentieel investeerders: ze geven er aan hoeveel geld ze nodig hebben, hoe snel ze dat kunnen terugbetalen en wat ze daarvoor teruggeven. Ondernemers stellen zelf de rente

vast. Een beperking is dat looptijden relatief kort zijn.

Erfpachtfinanciering (*sale-lease back*) wordt door melkveehouders meer gebruikt. Het principe is dat de ondernemer grond verkoopt aan een vastgoedorganisatie en deze vervolgens terug huurt in de vorm van erfpacht. Als jaarlijkse pachtprijs betaalt hij een vergoeding in de vorm van een canon. Voor de pachtperiode wordt een termijn afgesproken van minimaal 25 jaar. Voordelen zijn de lange gebruiksduur en lage financieringslasten. Het verbetert de liquiditeitspositie van de ondernemer. De waardevermindering zit bij de investeerder.

## Gevolgen voor liquiditeit

Een veel voorkomende alternatieve financieringsvorm is lease. Dekkers schat dat het percentage lease van nieuwe trekkers en robots rond de 40% ligt. Er zijn twee vormen. Bij financial lease komt de machine op de economische balans van de ondernemer. Bij opera-

tional lease betaalt de veehouder 'huur', de leasemaatschappij blijft juridisch en fiscaal eigenaar. Na afloop van het contract kan hij de machine voor een van tevoren afgesproken restwaarde kopen. Leasen gaat in de meeste gevallen via een leasemaatschappij. Enkele grote werktuigenfabrikanten hebben eigen leasemaatschappijen.

Een belangrijk voordeel van lease is dat het werkkapitaal (liquiditeit) niet wordt aangetast. Er kan tot 100% op het object worden gefinancierd terwijl andere bezittingen, zoals vorderingen, voorraden en inventaris, onbezwaard blijven. Maandelijkse kosten zijn van tevoren duidelijk. Een nadeel is dat het aangaan van een meerjarige verplichting als een beperking/nadeel kan worden ervaren: het is ten slotte geen flexibel krediet maar een contract met vaste looptijd. Ook moet bij verkoop van het bedrijfsmiddel de onderliggende lening worden afbetaald. Een nadeel van operational lease is dat de investering niet fiscaal aftrek-

**Trekkers en melkrobots zijn twee typen investeringen via een leasecontract. Het heeft voordelen. Deskundigen waarschuwen voor de gevolgen voor de liquiditeit voor het totale financieringsplaatje.**

baar en bruikbaar is bij fiscale faciliteiten zoals de investeringsaftrek.

Niels Kanters, financieel specialist bij Exitus, waarschuwt voor het grote beslag op de liquiditeit voor de korte termijn. "Lease is erg gemakkelijk en snel geregeld, maar het totaalplaatje moet wel blijven kloppen." Hij adviseert veehouders zich niet zomaar te laten verleiden door de lage rente. "Het kan interessanter zijn om te kiezen voor een looptijd van 84 maanden in plaats van 36 maanden, ook al liggen de rentekosten dan hoger."

In het algemeen ziet Kanters dat de vrije ruimte uit de liquiditeit voorheen wat makkelijker gebruikt kon worden voor investeringen. Door meerschommelingen en krappere marges lukt dat niet meer, het belang van ruimte om zelf schommelingen op te kunnen vangen





is groter. "Een reserveringscapaciteit van 5 tot 6 cent per kilo melk was voldoende, nu ligt de lat van financiers op 8 tot 9 cent. Deze is per situatie verschillend." Hij benadrukt dat het voor iedereen belangrijk blijft om de totale financiële positie in beeld te hebben, zowel voor de lange als korte termijn. "Met meer financiers op een bedrijf neemt het belang van overzicht nog verder toe."

**'Liefste via de bank'**

De meeste trekkerdealers en melkmachinefabrikanten bieden een leaseconstructie aan. Ruud Schlenter, Business unit manager bij SAC Nederland, zegt dat de helft van robotkopers de mogelijkheden van lease bekijken. Dat levert 25 tot 30% daadwerkelijke lease op. Het bedrijf werkt sinds vorig jaar samen met BNP Paribas Leasing Solutions. "In het begin hadden vooral bedrijven interesse die moeite hadden met bancaire financiering. Later sloten ook ondernemers aan die de voordelen zien."

Tot nu toe zijn alle contacten financieel lease. Het bedrijf bekijkt mogelijkheden om operationale lease in combinatie met een all-in servicecontract een impuls te geven en is daarmee niet de enige melkmachinefabrikant. "Daarbij leest de melkveehouder de robot voor bijvoorbeeld €2.000 per maand en is volledig ontzorgd." Er zijn nog een paar open eindjes, zoals de juridische verantwoordelijk-



FOTO: HANS FRANKA

**Voor de bouw van een nieuwe stal is een melkveehouder in veel gevallen aangewezen op een bancaire financiering. Wel kan via een erfpachtconstructie geld worden vrijgemaakt uit de verkoop en terug leasen van eigen grond.**

heid rondom melkwaliteit en hoe om te gaan met bedrijven die er qua gebruik een potje van maken. Daarbij wordt gedacht aan een eigen risico.

Schlenter verwacht dat de belangstelling voor lease blijft, maar die is wel afhankelijk van het beleid van de banken en verdiensten in de

sector. "Diep in hun hart financieren veel melkveehouders nog altijd het liefste via de bank. Daarom gaat de ontwikkeling nog vrij langzaam, ondanks dat de financiële voordelen er gewoon liggen."

**René Stevens**

**'Niet lang rekenen aan nul procent rente'**

Melkveehouder Welfried van de Poelen zijn broer kochten recent een nieuwe verreiker. In plaats van de machine op een gangbare manier te betalen, koos hij via zijn leverancier voor een leasecontract. "Ik heb er niet lang aan hoeven rekenen", vertelt de ondernemer. "Het is een contract voor 36 maanden met nul procent rente."

Leasen is voor de melkveehouder niet nieuw; 12 jaar geleden leasede hij zijn eerste trekker. "We hadden niet een stal gebouwd en lease paste toen beter in plaats van financieren via de bank." Eigenlijk geldt dat argument nog steeds, alhoewel hij wel verwacht de laatste aankopen via de bank te kunnen financieren. "Ik investeer mijn geld liever in bedrijfsontwikkeling,

bijvoorbeeld voor de aankoop van fosfaatrechten, dan in machines." Een bijkomend voordeel vindt de veehouder dat een leasecontract ontzettend gemakkelijk en snel is geregeld. De verreiker is inmiddels de vierde machine die Van de Poel leaset. Bij de dealer heeft hij zijn oude verreiker ingeruild en het restbedrag wordt in 36 maanden afbetaald. Dat

kost hem ongeveer € 1.100 per maand. Hij kon ook voor 48 of 60 maanden kiezen, maar dan werd wel wat rente gerekend. "Over drie jaar is de machine afbetaald en dat past ook bij het ritme van leasen." De kans is groot dat een volgende investering in een trekker of werktuig weer via lease gaat. "We zullen wel vergelijken met financieren

via de bank. Maar tot nu was lease altijd voordeliger. En we rijden met deze leasetermijn altijd in nieuwe machines die weinig last hebben van storingen en onderhoudskosten."

Nadelen van lease kan de ondernemer zo niet bedenken. Door financieel lease zijn de kosten gewoon fiscaal aftrekbaar. "Er wordt wel gedacht dat je onderhandelingspositie met de dealer kleiner is, maar dat is niet anders dan bij gewoon financieren."

**'Liever investeren in bedrijfsontwikkeling dan in machines'**

**Welfried van de Poel (43) heeft met zijn broer Robbert in Bijkweting (Z.-H.) een bedrijf met circa 200 melkkoeien, 110 stuks jongvee en 73 hectare grond in gebruik. De melkproductie bedraagt 8.700 kilo melk per koe met 4,35% vet en 3,65% eiwit. Vorig jaar hebben de broers 1,65 miljoen kilo melk afgeleverd bij FrieslandCampina.**



FOTO: ROEL DIJKSTER