

LEASING

door Drs. H. Hietink

Leasing is een financieringsvorm, waarbij de gefinancierde of lessee als het ware een crediet ontvangt, dat even groot is als de aanschafprijs van één of meer met name in het lease-contract genoemde kapitaalgoederen. Deze financiering kan de lessee ter beschikking komen doordat de lease-maatschappij de leverancier van de kapitaalgoederen heeft betaald en dus zelf heeft gekocht of doordat hij de lessee het geld geeft, zodat deze de leverancier kan voldoen. De lessor (financier) verwerft een eigendomstitel op de in het contract genoemde goederen. Dit kan geschieden door directe koop van de goederen of door latere overdracht van de goederen door de lessee aan de lessor. Door de eigendomstitel ontstaat een onverbreekelijke band tussen het verleende crediet en een bepaald of enkele bepaalde kapitaalgoederen, waarover de lessee in zijn bedrijf de beschikking heeft gekregen door het lease-contract. Zo heeft de lease-maatschappij in de eigendomstitel tevens een zekerheid tegenover de verleende financiering.

Het lease-contract kan een huurcontract in vorm en inhoud dicht naderen, doch behoeft dit niet te doen. In de Angelsaksische wereld, waar het gebruik van leasing het eerst tot bloei is gekomen, wordt de absolute band tussen verleend crediet en de daarmee aangeschafte kapitaalgoederen inderdaad meestal door een huurcontract verwezenlijkt. De herkomst van het woord leasing is hiermede verklaard. „To lease” betekent in het Engels immers huren of pachten.

Huur is echter geen *conditio sine qua non* om van leasing als financieringsvorm te kunnen spreken, hoe paradoxaal dit op het eerste gezicht ook mag schijnen. Ten gevolge van de recente geschiedenis van deze financieringsvorm echter wordt bij de aanduiding van de karakteristieken van leasing toch meestal uitgegaan van de letterlijke vertaling van het Engelse woord.

Een financieringsvorm - welke dan ook - ontleent zijn betekenis echter niet aan de juridische vorm, waarin hij wordt gegoten. De betekenis wordt veeleer bepaald door het economische belang van een financieringsmogelijkheid. Er moet een behoefte bestaan aan een zekere financiering en de aard van de behoefte zal aangeven welke financieringsvorm de beste bevrediging kan geven. Blijkt in een maatschappelijk verband juist die vorm te ontbreken, dan zal indien de behoefte van voldoende intensiteit is, getracht worden een oplossing voor de behoeftebevrediging in dat geval te vinden. Op welke wijze deze behoeftebevrediging dan tot stand komt gezien uit de juridische hoek is in de eerste plaats afhankelijk van het economische nut, dat ervan kan worden verwacht.

Zo kan men niet vanuit het begrip huur een bevredigende aanduiding voor het ontstaan van leasing vinden. Men zal zich daarentegen dienen af te vragen welke behoefte er de oorzaak van is, dat men middellang crediet in deze vorm op de markt ging brengen en waarom men een juridische jas met een huursnit koos.

In Amerika, waar leasing zijn naam heeft gekregen is de reden van de opkomst geen andere dan die in ons land. In toenemende mate blijkt nu, dat de vormen, waarin leasing zich voordoet in de verschillende landen van Europa en de U.S.A. meer en meer dezelfde kenmerken gaan vertonen, ondanks de dikwijls sterke verschillen in het juridische en fiscale klimaat in deze landen. Dit naast elkaar toe groeien is alleen te verklaren, indien niet de juridische vorm wordt gezien als

punt van overeenkomst, maar veeleer de economische betekenis van leasing als financieringsvorm. Het feit, dat een aantal Amerikaanse lease-maatschappijen na de begin„boom” in moeilijkheden geraakten en van het tapijt verdwenen naast de tendens naar een geleidelijk aan lagere prijs voor leasing bij enige van de overige bedrijven in de U.S.A. is te verklaren uit de factoren, die vraag en aanbod beheersen. Voor ons land blijken die factoren uit de recente geschiedenis van de ontwikkeling van ons bedrijfsleven, waarin de industrie een steeds grotere plaats gaat innemen.

In het algemeen beschikte het Nederlandse bedrijfsleven over minder mogelijkheden ter financiering van zijn investeringen dan in andere landen het geval was. De historische achtergrond van het Nederlandse bankwezen bleek hier grotendeels de oorzaak van. Toch werd de al relatief laat tot ontwikkeling gekomen industrie in ons land evenzeer als de industrie elders gesteld tegenover de noodzaak van grotere, meer kapitaalintensieve productieapparaten. Eerst dwong het toekomstperspectief van de Euromarkt tot versterking van eigen positie in dit opzicht, doch daarnaast was er een technische ontwikkeling in vrijwel ieder productieproces, welke dezelfde tendens aangaf. En er waren en zijn nog twee factoren, die in sterke mate in dezelfde richting drijven. De eerste is de aanhoudende krappe arbeidsmarkt. Als de factor arbeid schaars wordt en ten gevolge daarvan zeer duur, dan zal men omzien naar remplacering door kapitaal. Ten tweede is er een grondige verandering opgetreden in de markten voor vrijwel alle goederen. Niet meer de smaak van de enkeling of kleine groep is bepalend voor de keuze van het produkt, maar vrijwel en in overheersende mate de smaak en de wensen van de grote massa van gebruikers. Steeds meer goederen worden in grote eenvormige series vervaardigd met als gevolg meer mogelijkheden voor mechanisatie van de productie.

Meer in het bijzonder bleek aldus het expansieproces bij zeer velen van de Nederlandse bedrijven een stadium te hebben bereikt, waar schoksgewijze nieuwe investeringen nodig bleken om de reeds gedane investeringen hun betekenis niet te laten verliezen in de concurrentiestrijd, terwijl deze nieuwe investeringen op middellange termijn weer zouden kunnen worden terugverdiend zonder dat een voortgaande expansie de vrijkomende middelen weer ogenblikkelijk zou vastgrijpen. Hier bestaat een behoefte aan het overbruggen van een middellange termijn met vreemd vermogen. Tevens bleek dat in vele gevallen waar wel degelijk een voortgezette groei op het eerste gezicht een financiering op lange termijn lijkt te rechtvaardigen een element van sterke onzekerheid ten aanzien van de omvang van de behoefte aan toekomstige middelen er de reden van is, dat vele bedrijven een financiering per overzienbaar object, en periode (partiële financiering) de voorkeur geven. De beoordeling van deze voorkeur wordt vaak vergemakkelijkt omdat ten aanzien van de rentabiliteitsverwachting wel enige zekerheid op middellange termijn is gerechtvaardigd maar niet op lange termijn. Leasing heeft buiten onze grenzen in enkele landen op spectaculaire wijze in een overeenkomstige behoefte voorzien. Door deze vorm van financiering ook in Nederland te introduceren zou de algemene vraag naar middellang crediet ten dele kunnen worden opgevangen, terwijl door het introduceren van een nieuwe vorm op zichzelf de mogelijkheden voor Nederlandse bedrijven zouden worden verbreed. Sterker mag men zeggen, dat leasing mits rekening houdend met de bijzondere eigenaardigheden van de Nederlandse markt dikwijls beter dan andere

vormen van middellang crediet in staat zal zijn een belangrijk deel van de behoefte te dekken, zoals dat trouwens in andere landen eveneens is gebleken. Bovendien is het aanbod van middellang crediet lang sterk beperkt gebleven.

Vroeger financierde men volgens de gedachte, dat het permanent in beslag genomen deel van het vermogen met aandelenvermogen diende te worden gefinancierd. De variabele toppen boven dit permanente deel moesten worden gefinancierd al naar de periode, gedurende welke het vermogen in beslag werd genomen. Daarbij werd toen, zoals nu, reeds ingezien dat financieren een kostenprobleem is. Schafte men een nieuw gebouw aan, dan was financiering d.m.v. een hypotheek of een lang lopende lening een goede en relatief goedkope financieringsmethode. Voor het deel van het vermogen, dat slechts gedurende korte tijd, b.v. enkele maanden, nodig was, kwamen vormen als bankcrediet, leverancierscrediet, afnemerscrediet e.d. aan de orde. In grensgevallen werden beslissingen genomen op grond van de kosten. Hierbij werd ervan uitgegaan, dat aandelenvermogen de goedkoopste vorm van financiering zou zijn. Dit laatste is al reeds lang niet meer het geval. In vele gevallen zijn dan ook andere vormen van „lang geld” op de markt gekomen, b.v. de onderhandse lening.

In de oude toestand kende men de tegenstelling tussen zogenaamd integrale en partiële financiering. Bij de eerste ging men te werk als bovenomschreven. Het totaal benodigde vermogen was bepalend en werd volgens een bepaald schema gefinancierd, zodat de kosten het geringst zouden zijn. De partiële financiering, waarbij ieder te financieren object apart werd gezien, werd verworpen op grond van de kostenargumenten.

Nu echter het aandelenvermogen niet langer als het goedkoopste vermogen ter beschikking komt, financiert een bedrijf alleen met deze vermogenssoort voor zover dit voor een evenwichtige totaalfinanciering nodig is. Dus niet meer alleen de kosten zijn bepalend voor de grootte van het aandelenvermogen. Vreemd vermogen op langere termijn is nu goedkoper. Waar men kan zal men dus deze vermogensbron aanboren.

Doch hierbij komt nu, dat men door de hierboven weergegeven ontwikkeling meer belangstelling heeft gekregen voor de zgn. partiële financiering. Het is de snelle groei van deze zienswijze, die de behoefte aan middellang crediet enorm heeft doen toenemen. Het aanbod nam niet in gelijke mate toe. Het ligt voor de hand, dat men naar wegen omzag om het aanbod te kunnen vergroten en dat dit zou worden gezocht in een vorm, die juist de behoefte bij een partiële financiering zou bevredigen. Dit kon door het tot stand brengen van een absolute binding tussen financiering en te financieren object. Die binding is juist bij leasing basis voor de financiering. Hierdoor is het meer mogelijk dan bij andere financieringsvormen om de rentabiliteit van het object afzonderlijk bij de beoordeling voorop te stellen. Echter zonder dat andere beoordelingspunten daardoor worden vervangen.

In het buitenland heeft steeds de mogelijkheid om de leningen op lease-contract fiscaal te behandelen als huurtermijn een belangrijke stimulans uitgemaakt voor deze vorm van credietverlening en eveneens een belangrijke invloed gehad op de prijsbepaling. De prijs van crediet op lease-contract was steeds relatief hoog. Men nam echter het fiscale voordeel in acht, waardoor men toch op een redelijk concurrerend niveau terecht kwam. De lease-maatschappijen konden door zelf als koper van kapitaalgoederen op te treden ook nog een bron van inkom-

sten verwerven door als grootinvesteerder bijzondere rabatten te bedingen. In Nederland nu zijn de omstandigheden ten aanzien van leasing ten gevolge van wettelijke bepalingen verschillend van die in de meeste andere landen, hoewel dit niet wil zeggen, dat niet ook in ons land leasing met een sterke overeenkomst met verhuur kan voorkomen. Met behoud van de in het begin van dit artikel genoemde algemene kenmerken van de financieringsvorm leasing zijn een aantal zeer verschillende uitwerkingen mogelijk al naar gelang van de deelmarkt waarop men zich voor de verlening van de financiering heeft gericht.

Men vindt leasing met een relatief hoge prijs, waarbij men zelfs de omzetbelasting op de te betalen termijnen aanvaardt. Wil men concurrerende financieringsvormen vinden, dan zal men in dit geval dienen te zien naar b.v. huurkoop. De hier bedoelde vorm van leasing is een concurrent van huurkoopfinanciering, b.v. doordat 100% van het object kan worden gefinancierd, doordat de periode waarover wordt gefinancierd langer is dan die voor welke men een huurkoopfinanciering kan verkrijgen, maar niet in de eerste plaats door de prijs. De andere eventuele voordelen van leasing hier buiten beschouwing latend is het duidelijk dat een prijs voor leasing in deze vorm gelijk of zelfs enigszins hoger dan die van huurkoopfinancieringen zal zijn. Toch is een concurrentie met de laatstgenoemde financieringsvorm zeer wel mogelijk. Bezieet men echter dit probleem van de aanbodzijde, dan kan het zijn, dat men op het gebied van de risico's bij leasing op deze basis een lichtelijk minder gunstige positie verwerft.

Het andere uiterste is de fiscaal neutrale vorm van leasing met een prijs, die slechts vergelijking toelaat met die op de markt voor gewoon middellang crediet. Hier geldt voor de aanbodzijde dat men slechts die bedrijven zal financieren, die onder scherpe voorwaarden vermogen kunnen aantrekken op andere markten. De vergelijking met bepaalde credietvormen vindt zijn rechtvaardiging in de bijzondere kwaliteiten van een lease-financiering, zoals de 100% financiering van het object, minder beslag op in het bedrijf aanwezige zekerheden dan bij andere financieringsvormen doordat een absolute binding bestaat tussen financiering en eigendomstitel op het gefinancierde object, de grote flexibiliteit waarmee een volledige aansluiting is te verkrijgen van betalingen op een lease-contract met het verloop van het gebruik der werkeenheden opgesloten in het gefinancierde object of op het verloop van de verwachte rentabiliteitsontwikkeling.

Deze vergaande synchronisatie kan zelfs de oorzaak zijn, dat een relatief groot verschil in rentepercentages tussen b.v. een lang-lopende lening en een lease-plan wordt overbrugd, en zelfs wordt overgecompenseerd doordat bij leasing het ontstaan van kostbare financieringsfransjes achterwege kan blijven. Verdere kwaliteiten van leasing zijn de gemakkelijke exacte budgettering der financieringskosten, de produktiemiddelen betalen zich geheel terwijl zij produceren. Leasing kan binnen bepaalde perken een rol spelen bij exportfinanciering. De internationale bindingen, die de lokale maatschappijen in de regel onderhouden, maken het mogelijk voor b.v. een Nederlandse leverancier om aan een afnemer in een ander land te leveren, terwijl de financiering van de aanschaf bij de afnemer, d.m.v. het netwerk van lease-maatschappijen ter plaatse kan worden ondergebracht. Geheel of gedeeltelijk kan bij leasing worden geprofiteerd van kwantumkortingen en kortingen voor contante betaling waar zonder leasing geen sprake van zou zijn.

Het fiscaal neutraal zijn brengt mede, dat de gefinancierde voordelen noch nadelen krijgt in de fiscale sfeer. Bij deze vorm is tevens geen sprake van het uitoefenen van een handelsfunctie door de lease-maatschappij.

De hieromschreven verschillen, die zich ook nog in vele tussenuances kunnen voordoen kan men in de eerste plaats aantreffen bij de zogenaamde „finance lease”. Met de laatste aanduiding is bedoeld, dat de lease-maatschappij slechts een financieringsfunctie heeft en geen andere diensten verleent.

Toch kan men ook de genoemde verschillen onderscheiden bij de zogenaamde „operational lease”. Bij de laatste is het de bedoeling dat de gefinancierde behalve de financiering ook nog een aantal belangrijke andere diensten krijgt aangeboden, zoals onderhoud, verzekering en ogenblikkelijke vervanging van het gefinancierde object bij het eventueel in ongerede geraken daarvan.

De eerste uiterste vorm van leasing, dus die met een relatief hoge prijs gaat in het geval van een operational lease dikwijls over in gewone huur van kapitaal-goederen. De tweede vorm kan zelfs uitlopen in een vorm, waarbij de lease-maatschappij toch weer alleen de financiering aanbiedt, doch deze aanbieding koppelt aan een pakket van de overige vereiste diensten, die dan door de fabrikant of handelmaatschappij worden aangeboden. Bepalend is echter de vraag en de aanbodzijde zoekt dan naar de best passende vorm om hieraan te voldoen.

Aldus kan de behoefte aan middellang crediet met de kenmerken die in leasing zijn ondergebracht, bestaan bij een groot deel van de vragende partij op de credietmarkt. In het grote deel bevinden zich alle groepen van bedrijven die gezamenlijk het marktpersoneel aan de vraagzijde opleveren, zoals kleine, middelgrote en grote ondernemingen en daarin firma's, eenmanszaken, familievennootschappen en open naamloze vennootschappen. Deze bedrijven vinden de behoefte aan financiering bij de aanschaf van rollend materiaal, lichte en zware bedrijfsuitrusting en vast goed. Het spreekt vanzelf, dat de financiering, die met het woord leasing wordt aangeduid zich in vele vormen, die onderling sterk uiteenlopen, aan de markt presenteert. Alle vormen hebben gemeen, dat een concreet aanwijsbaar object onderwerp is van de leasing en dat dit object gedurende de periode van de lease onverbrekkelijk blijft verbonden aan de verstrekte financiering. In vrijwel alle opzichten kan de ene lease van de andere verschillen, bijvoorbeeld in prijs, looptijd, al of niet opzegbaarheid, condities van verzekering, onderhoud, behandeling van de eigendom na afloop enz. Juist door de grote verscheidenheid van mogelijkheden is het van belang, dat ieder bedrijf kennis neemt van de mogelijkheden. De kans is immers groot, dat een van de vele vormen juist past in de totale financieringsbehoefte van een bepaalde onderneming.