

Investeren in metaal- bewerkingsmachines

low volume, high mix & high complexity



De juiste financiering voor uw onderneming

De metaalindustrie in Nederland bestaat uit een kleine 10.000 bedrijven. De totale sector – van de kleine tot de grote ondernemingen – heeft de laatste jaren te maken gehad met dalende omzetten. Voor 2014 ziet het er voorzichtig gunstiger uit: Europese exportmarkten zoals de Duitse groeien weer en de wereldhandel trekt aan.

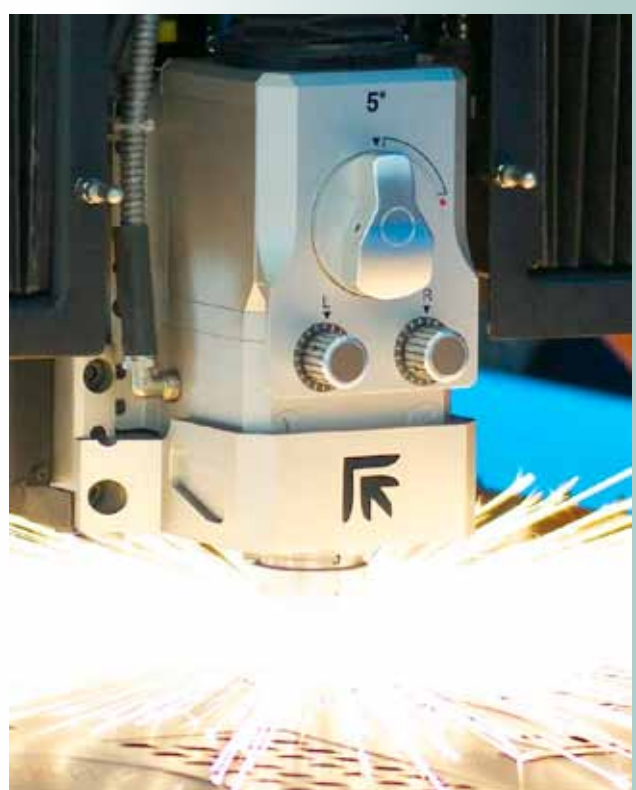
Parallel daaraan zien we een aantal trends waardoor de metaal-sector aan de vooravond staat van spectaculaire veranderingen. Veranderingen die nieuwe antwoorden vragen op financieringsvraagstukken van ondernemingen.

ABN AMRO Lease volgt de ontwikkelingen op de voet door de investeringen in bedrijfsmiddelen te begrijpen en mee te denken met de keuzemogelijkheden die een ondernemer heeft. Immers, hoe beter wij een onderneming kennen en begrijpen, hoe beter wij de financiering kunnen laten aansluiten op de specifieke kenmerken van de betreffende onderneming. Dat doen we met een grote variatie aan lease-oplossingen. Oplossingen waarmee het mogelijk is om voor elke onderneming de passende financiering te ontwerpen. Met leasing creëren we de financiële ruimte die u nodig heeft om succesvol te ondernemen. Nu en in de toekomst.

Met vriendelijke groet,



Frank Stienstra
Algemeen directeur ABN AMRO Lease N.V.



De metaalsector staat aan de vooravond van spectaculaire veranderingen

Investerings in de metaalindustrie groter en complexer

Klantwensen worden steeds specifiek. Dat zet metaalbedrijven ertoe aan te investeren in de flexibilisering en optimalisatie van hun productieproces. Het succes daarvan hangt grotendeels af van de kwaliteit van de samenwerking tussen alle partijen die bij de investeringen betrokken zijn.

Low volume, high mix, high complexity: de markt in de metaalindustrie vraagt in toenemende mate om producten in kleine aantallen, in een grote diversiteit en van een toenemende complexiteit. Deze trends vormen de drijvende factor achter de voortgaande automatisering in de sector. Data van ABN AMRO Lease over leasecontracten voor metaalbewerkingsmachines laten zien hoe deze trends de bedrijfsvoering van metaalbedrijven beïnvloeden. Ten eerste blijkt dat de investeringsbedragen per machine groter worden. Nieuwe technieken om bijvoorbeeld complexe en nauwkeurige bewerkingen uit te voeren of de machine snel te kunnen omstellen, maken de apparaten duurder. Ten tweede neemt het gemiddelde aantal leasecontracten per lessee toe: steeds

vaker wordt geïnvesteerd in meerdere objecten tegelijkertijd om tot een complete en optimale productielijn te komen.

Stroomlijning

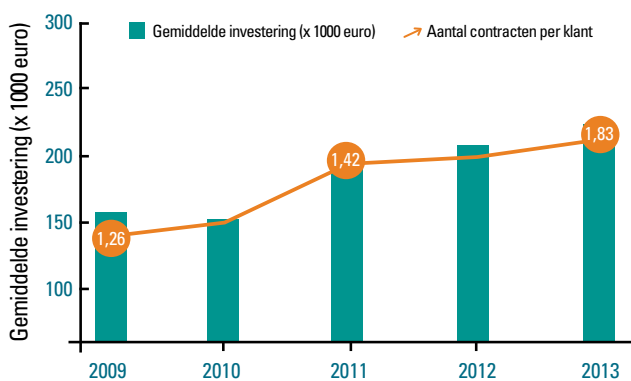
Het koppelen van meerdere randapparaten zoals (gerobotiseerde) beladingssystemen of voorraadsystemen, verhoogt de bezettingsgraad van de machines en kan zo de kostprijs drukken. Vanzelfsprekend is die winst echter niet. Bottleneck is veelal de vereiste stroomlijning van het logistieke proces. De productiviteit van de keten wordt immers niet bepaald door de capaciteiten van de individuele apparaten, maar door de kwaliteit van de besturing van en de coördinatie tussen de verschillende componenten.

Niet hardware maar software is dan de beslissende factor geworden. Investerings in software laten zich echter lastig financieren naar de criteria van traditionele financieringen en standaard leasing. Anderzijds: bezuinigingen op die post kunnen leiden tot mislukking van het hele automatiseringsproject. Innovatie zou dan spaak lopen op de financiering.

Samenwerking cruciaal

Volgens ABN AMRO Lease hoeft er geen reden voor belemmeringen te zijn. Het financieren van software, als onderdeel van een investering in een complete metaalbewerkingslijn, is zeer goed mogelijk. Het is wel van cruciaal belang dat er al in een vroegtijdig stadium goed wordt samengewerkt tussen machinebouwer, softwareleverancier, afnemer, softwareconsultant en financier. Deze samenwerking kan een stuwende kracht voor innovatie zijn.

Investeringsbedrag metaalbewerkingsmachines stijgt



Bron: ABN AMRO Lease



Industrie 4.0

keert de metaalsector binnenstebuiten

Machines die met elkaar praten, producten die stuk voor stuk uniek en exclusief zijn, machinebouwers die hun geld verdienen met software-ontwikkeling: de metaalsector staat aan de vooravond van spectaculaire ontwikkelingen.

Connectiviteit en voortgaande automatisering bepalen de komende jaren de richting van de investeringen in de industrie. Wereldwijd wordt gesproken van 'the internet of things'. De Duitsers noemen het Industrie 4.0: de verschillende onderdelen van de keten gaan, omdat ze via het web aan elkaar gekoppeld worden, 'met elkaar praten' en dat heeft verstrekkende gevolgen. Big data doet zijn intrede in de productie. Slimme machines, magazijnsystemen en andere productiefaciliteiten verzamelen informatie en wisselen die informatie uit, ze controleren elkaar en initiëren zo nodig aanpassingen en wijzigingen in het plannings- en productieproces.

Van 'smart factories' tot 3D-printing

Deze vierde industriële revolutie leidt tot 'smart factories' waar flexibiliteit en efficiëntie tot in het extreme zijn doorgevoerd. Robotisering maakt volledige automatisering mogelijk, met het vooruitzicht op 24 uur per dag produceren, 7 dagen per week. Industrie 4.0 is de revolutie van de interconnectiviteit. Omdat alles met elkaar is verbonden, worden bedrijfsprocessen dynamisch tot het uiterste. Last minute-wijzigingen in de productie kunnen zonder meer worden verwerkt, op verstoringen of fouten bij toeleveranciers kan snel en flexibel worden gereageerd.

Ook 'additive manufacturing' (3D-printing) is aan een snelle opmars bezig binnen de maakindustrie. Deze technologie, die de experimentele fase ontgroeid is, geeft de term maatwerk een nieuwe dimensie. Met 3D-printing wordt vooruitgelopen op het toekomstbeeld van een productdiversiteit 'tot in het oneindige'. De levenscyclus van veel producten wordt steeds korter. Een mobiele telefoon wordt veelal na twee jaar al als 'oud' betiteld. Consumenten vragen constant om nieuwe varianten. Met 3D-printing is een industriële seriegrootte van één exemplaar mogelijk geworden. 3D-printing brengt ook producten binnen handbereik die voorheen niet gemaakt konden worden. De grote vormvrijheid zorgt bijvoorbeeld voor lichtgewicht producten zonder aan eisen als stijfheid en draagkracht in te boeten. De vliegtuigindustrie en hightech systems sector, waar gewicht een belangrijke rol speelt, hebben de 3D-printtechniek daarom omarmt. Andere sectoren zullen snel volgen met specifieke toepassingen.

Software is de nieuwe hardware

Het zijn met name de innovaties in software die dit alles mogelijk maken. Dat betekent dat de metaalsector min of meer binnenstebuiten wordt gekeerd: software is de nieuwe hardware. Machinebouwers gaan zich in mindere mate onderscheiden op de fysieke apparaten die ze bouwen. In plaats daarvan gaan ze de concurrentie met elkaar aan op de software die hun machines optimaal laat samenwerken met andere apparaten. Onderzoek wijst uit dat daarmee grote sprongen gemaakt kunnen worden: voor veel productielijnen geldt nu al dat zonder investeringen in hardware de snelheid van de productie met 30 procent verhoogd zou kunnen worden.

Nieuw verdienmodel

Het businessmodel, en op termijn ook het verdienmodel, van machinebouwers gaat dus veranderen. Niet de kenmerken of opties op de verspanende of plaatbewerkende machines, maar software interconnectiviteit wordt de onderscheidende factor. Toeleveranciers, logistiek en afnemers worden dynamisch aan elkaar gekoppeld om het proces te stroomlijnen. Apps worden ontwikkeld om mobiel het productieproces te volgen, machine-instellingen te kunnen wijzigen of zelfs de machine stop te zetten.

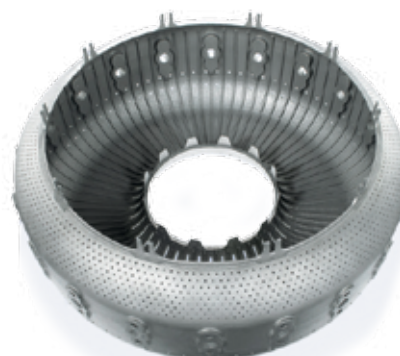
Industrie 4.0 brengt spectaculaire ontwikkelingen met zich mee die de komende jaren voor een belangrijk deel de groei van de productiviteit in de gehele metaalsector zullen bepalen.



Foto Reinold Tomberg, Metaal Magazine



Machinebouwers onderscheiden zich straks met software en minder met fysieke apparaten



Leasing stuit bij nieuwe technologie niet zelden op het feit dat het waardeverloop en daarmee ook de restwaarde van machines moeilijk te bepalen is. 3D-printing is zo'n ontwikkeling waarbij ABN AMRO Lease, in samenwerking met andere partijen, werkt aan oplossingen om ook dergelijke innovatieve machines via een leaseconstructie te financieren. Intussen zijn de eerste leasefinancieringen al verstrekt, zoals aan Gereedschapmakerij 3DMPS in Beugen.

3D-printing en leasing

Met 3DMPS is een financiële lease afgesloten voor een 3D-metaalprinter van 350.000 euro. Het bedrijf fabriceert daarmee mallen om gereedschappen in te kunnen gieten. De looptijd van de lease is 48 maanden, een gegeven dat duidt op de snelle technologische ontwikkeling die deze machines doormaken. Bij 3D-printing zien we dat partijen elkaar opzoeken om gezamenlijk te onderzoeken hoe men de machines op een volgend technisch niveau kan brengen. Gezien de relatief geringe productiekosten, de klantspecificiteit en de snelheid heeft 3D-printing ontegenzeggelijk de toekomst in de metaalsector. De huidige generatie staat echter nog aan het begin van de product life cycle, en de machines die over enkele jaren op de markt komen, zullen dankzij de verdere technologische ontwikkelingen meer mogelijkheden bieden en naar verwachting nog sneller en nauwkeuriger zijn. Wat is een 'oude' 3D-printer op dat moment nog waard? Omdat hiermee nauwelijks ervaring is opgedaan, is het waardeverloop van deze machines lastig in te schatten. ABN AMRO Lease



vindt dat financieringsvraagstukken innovatie niet in de weg moeten staan en werkt hard aan oplossingen die tegemoetkomen aan de behoefte van de markt. Hierbij worden de marktontwikkelingen op de voet gevolgd en wordt zo veel mogelijk contact gelegd met marktpartijen.

In het voorbeeld van 3DMPS leidde dat tot een financial lease waarbij geen restwaardepositie wordt ingenomen. Het bedrijf lost nagenoeg het volledige investeringsbedrag af, waarna het juridisch eigendom van de machine naar hen overgaat.



ABN AMRO Lease werkt
aan leaseconstructies voor
innovatieve machines



Optimisme en vertrouwen terug

De onzekerheid over de Nederlandse economie neemt steeds meer af en dat biedt goede perspectieven voor industriële ondernemers. Dankzij het open karakter van de Nederlandse economie en de grote rol van de export, profiteert ons land bij uitstek van het internationale economische herstel en de aantrekkende wereldhandel.

De economie zal op korte termijn nog voor uitdagingen komen te staan, maar veel conjunctuurbaremeters en andere voorlopende economische indicatoren duiden op concrete verbeteringen. Het producentenvertrouwen trekt maandelijks aan, de economie bij onze belangrijkste handelspartner (Duitsland) staat er gunstig voor en ook het consumentenvertrouwen neemt langzaam maar gestaag toe, en heeft inmiddels het dieptepunt achter zich gelaten. Concreet betekent dit voor industriële bedrijven dat het aantal orderontvangst toeneemt en de productie weer stijgt. Het is daarom niet verwonderlijk dat het sentiment onder industriële ondernemers begin 2014 optimisme uitstraalt en ook het vertrouwen in de bedrijvigheid voor het komende jaar verder is aangesterkt.

Investerings op de lange baan

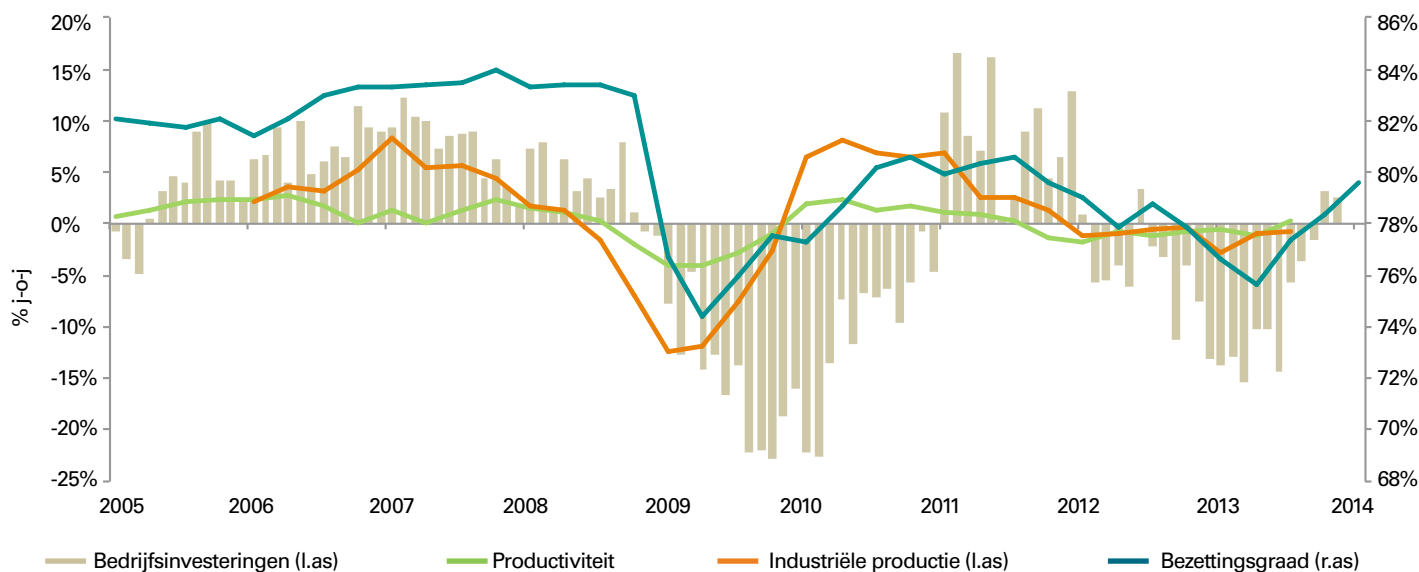
De Nederlandse industrie is sterk in het produceren van specialistische en geavanceerde (metaalbewerkings)machines, waarbij de nadruk veelal ligt op maatwerk voor specifieke marktsegmenten. De branche is in staat om via aanpassing van bestaande of het ontwerpen van nieuwe machines, tegemoet te komen aan de wensen van de afnemers. Door het specialistische karakter van deze machines moeten machinebouwers zich onderscheiden op innovatiekracht, flexibiliteit en het vermogen om met afnemers mee te denken. Dat brengt met zich mee dat industriële bedrijven afhankelijk zijn van conjuncturele schommelingen in enkele industrieën. Om een meer vaste stroom van inkomsten te genereren, de risico's te beperken en meer te verspreiden, zijn bedrijven overgegaan tot het ontwikkelen en aanbieden van additionele activiteiten. Zo hebben veel bedrijven hun kerntaken uitgebreid met serviceverlening en onderhoud van machines na de aflevering. Ook beschikken zij over een eigen constructiebureau voor het ontwerp van de machines en technische ondersteuning voor de uiteindelijke aansturing. Dat neemt echter niet weg dat de branche sterk gevoelig blijft voor conjuncturele ontwikkelingen, aangezien de vraag naar investeringsgoederen keurig meedeint met de golven van de conjunctuur. Dit heeft de branche de afgelopen jaren parten gespeeld. In 2013 hebben veel bedrijven hun investeringen grotendeels op de lange baan geschoven, gezien de zwakke economische

situatie van dat moment. De productie in de machine-industrie daalde in 2012 met 2,6% en door de vraaguitval nam de bezettingsgraad verder af. In de eerste helft van 2013 hielden de problemen nog aan. De productie en productiviteit kromp maandelijks, de bezettingsgraad hield de dalende trend vast en de investeringen gingen door een diep dal.

Toename investeringsbereidheid

Maar in het kielzog van een herstellende economie en een aantrekkende vraag naar industriële producten gedurende de tweede helft van 2013, nam de investeringsbereidheid onder ondernemers langzaam weer toe. De vraag naar machines kreeg een impuls (vooral vanuit het buitenland) en de bezettingsgraad trok aan. Ook voor komend jaar zal het gunstige economisch klimaat een stimulans betekenen voor de investeringen. Bij een herstellende economie neemt de vraag naar industriële producten en investeringsgoederen immers toe, waardoor de bezettingsgraad van machines wordt opgevoerd en de gebruiksintensiteit van de machines stijgt. Op een zeker moment zullen bedrijven zich realiseren dat, bij aanhoudende gunstige economische omstandigheden en vraag, verdere uitbreiding van de capaciteit noodzakelijk zal worden. Bovendien zal het intensievere gebruik van de machines ertoe leiden dat vervangingsinvesteringen naar voren worden gehaald. Dit neemt echter niet weg dat veel ondernemers nog niet het volledige vertrouwen in de

Relatie investeringen, productie, productiviteit en bezettingsgraad



Bron: CBS, Thomson Reuters Datastream

economie hebben hervonden. Het huidige herstel is simpelweg nog te broos en dit zal een dempend effect hebben op de groei van de investeringen komend jaar.

Zoektocht naar efficiency

Machines worden duurzamer en hoogwaardiger, maar tegelijkertijd ook complexer. Dit vraagt om intelligente software voor de aansturing van de machines. De hoge gebruikintensiteit van de machines, de specifieke wensen en eisen van klanten en de 24-uurs economie hebben ertoe geleid dat machines bijna volledig geautomatiseerd kunnen functioneren, met beperkte tussenkomst van menselijk handelen. Bovendien kan met behulp van ICT verregaande product- en procesvernieuwing worden doorgevoerd, wat bijdraagt aan de efficiency. Het productieproces kan bijvoorbeeld op afstand, buiten 'kantooruren', continu worden gemonitord (24 uur) en problemen of storingen hoeven daardoor niet altijd op de werkplek verholpen te worden. Technologische vooruitgang zal dus leiden tot efficiencyverbeteringen en op den duur tot kostenbesparingen. In de meeste gevallen komt dat tot stand doordat arbeid wordt vervangen door kapitaal, wat ten goede komt aan de productiviteit. Het aantal voortgebrachte producten per gewerkt uur zal toenemen, aangezien met de bestaande productiemedewerkers meer producten kunnen worden voortgebracht. De machines (aangestuurd door geavanceerde software en computers) zijn immers efficiënter geworden en staan minder lang stil. Daarnaast komt

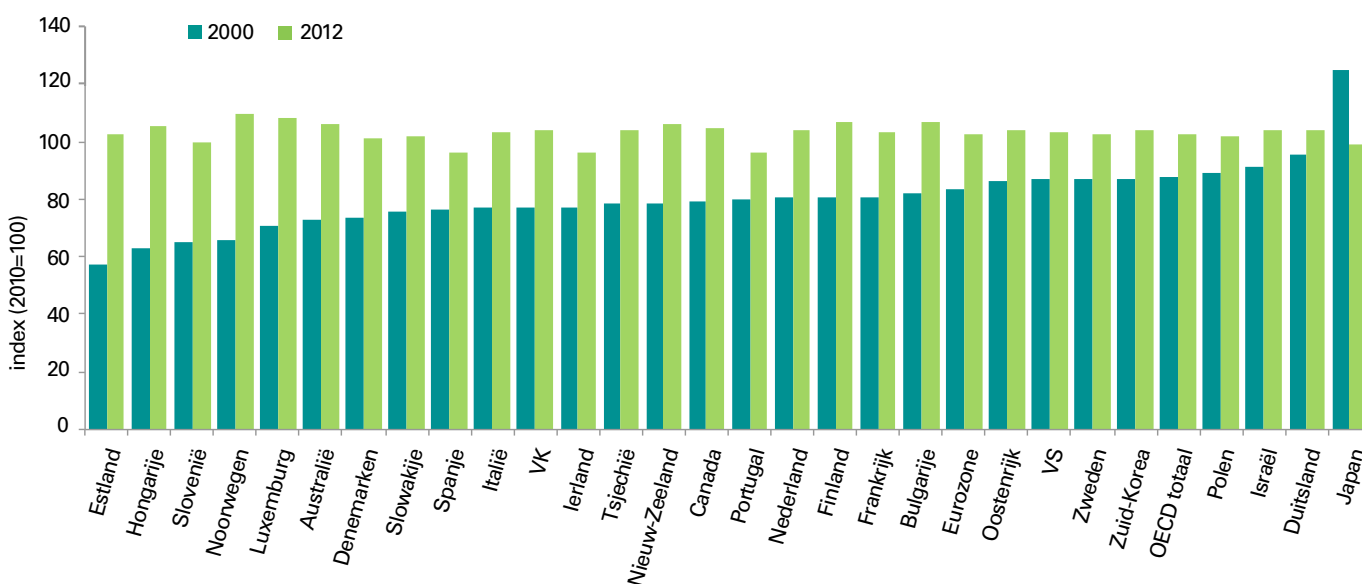
de efficiencyslag van de nieuwe generatie machines ook tot uitdrukking in het totale verbruik van grondstoffen, energie en halffabricaten. De machines zullen minder verspillen en een relatief hoger percentage hergebruik van afval kan worden gerealiseerd.

Loonkosten: offshoring of re-shoring

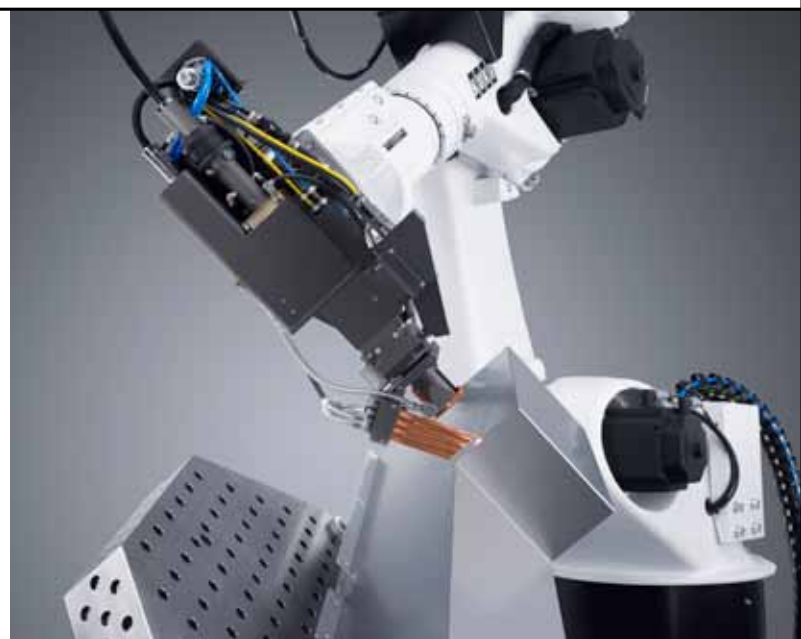
De hoogte van de loonkosten heeft invloed op de investeringsbeslissing van bedrijven. Gesteld kan worden dat hoge arbeidskosten aanleiding vormen voor veel bedrijven om meer te investeren en daardoor de productiviteit zodanig te verhogen dat de hoogte van de arbeidskosten gerechtvaardigd is. Maar bij een structurele stijging van de loonkosten, zijn bedrijven ook geneigd om buiten Nederland productiefaciliteiten op te zetten (offshoring), op voorwaarde dat de (loon)kosten in de gastlanden lager liggen en het bedrijf hier uiteindelijk bedrijfseconomische voordelen mee kan behalen. Een dergelijke beweging zal de investeringsactiviteit in Nederland remmen, aangezien de middelen in het buitenland zullen worden aangewend.

Offshoring was vooral populair in de jaren '90. Veel Nederlandse bedrijven verhuisden hun productiefaciliteiten naar de lagelonenlanden in Azië en Oost-Europa. Maar doordat de voordelen langzaam afnemen (door een toename in personeelskosten in de gastlanden, aangevuld met relatief hogere energie- en transportkosten), komen ondernemers hier langzaam op terug en

Loonkosten naar regio



Bron: Eurostat, Thomson Reuters Datastream



Machine-industrie en basismetaalindustrie profiteren van groei wereldhandel en export

zien we nu de trend dat bedrijven geneigd zijn om de productie terug te halen naar het thuisland (re-shoring).

Optimisme over omzetontwikkeling

Komend jaar zullen de investeringen weer aantrekken, maar het groeitempo zal nog relatief laag liggen. Door het herstel van de wereldeconomie verbetert het sentiment bij bedrijven en neemt de onzekerheid over de toekomst af. De binnenlandse vraag trekt aan, de productie wordt verder opgevoerd en daarmee neemt de investeringsbereidheid weer toe. Uit verschillende conjunctuurenquêtes (bron CBS) blijkt dat een meerderheid van de ondernemers van plan is om komend jaar meer te gaan investeren.

Ook blijkt uit deze enquêtes dat veel ondernemers optimistisch zijn wat betreft de order- en omzetontwikkeling voor komend jaar. Vooral de exporterende industriële branches zullen hun productie sterker zien toenemen dan branches die zich focussen op Nederland. De branches die zich op marktgebieden buiten de eurozone richten, zullen vooral profiteren van de verwachte daling van de koers van de euro ten opzichte van de dollar. Zij zullen hun investeringsplannen naar voren halen bij een aanhoudende vraag naar industriële producten en relatief lage valutarisico's. Ook zullen branches die toeleveren aan exportintensieve sectoren indirect profiteren van de groei van de export. De machine-industrie scoort bijvoorbeeld hoog op exportintensiteit, en heeft tevens een groot aandeel in het marktgebied buiten de eurozone. Hiervan zal de metaalproductenindustrie (als belangrijke toeleverancier van de machine-industrie) de vruchten plukken.

Groeiperspectieven voor industriële ondernemers

De macro-economische vooruitzichten van het Economisch Bureau van ABN AMRO bieden een solide fundament voor positieve productieverwachtingen voor de industrie tot en met 2015. De economische groeiverwachting voor Duitsland, onze belangrijkste handelspartner met een aandeel van 25%, is gunstig. In 2014 zal de Duitse economie groeien met 1,9% j-o-j, terwijl in 2015 een groei wordt verwacht van 2,2%¹. De vraag vanuit Duitsland naar (metaalbewerkings)machines en onderdelen zal daarmee verder groeien. Bovendien is de verwachting dat de wereldhandel in zowel 2014 als in 2015 groeit met 6%, en de voorziene daling van de koers van de euro zal bijdragen aan de verdere opleving van de export. Branches waarin de exportquote op een hoog niveau ligt (zoals de machine-industrie en basismetaalindustrie) profiteren hier het meeste van. De binnenlandse vraag zal zich echter wat moeizamer herstellen. Ondanks dat de investeringen weer zullen aantrekken, drukt een aantal factoren de groei van de binnenlandse vraag. De werkloosheid blijft op een hoog niveau en de bezuinigingen dempen de bestedingen. Ook het langzame herstel in de bouwsector, waar een groot deel van de industrie van afhankelijk is, draagt bij aan trager vraagherstel. Hierdoor blijven de risico's in de economie nog relatief hoog en zal het herstel zijn broze karakter nog behouden. Het Economisch Bureau van ABN AMRO gaat uit van een productiegroei voor de totale industrie van 2% in 2014 en een groei van 3% op jaarbasis in 2015, al met al een gunstig beeld.

1) Voor een update van onze visie op de economische groei in Duitsland voor de komende jaren, kijk op ABN AMRO Insights (<https://insights.abnamro.nl/>)

» Vaak is het interessant om de gehele productielijn in een lease te financieren in plaats van alleen de metaalbewerkingsmachine



Unieke marktpositie

door brede en diepe kennis

Als ABN AMRO Lease al in een vroeg stadium bij een investeringsproject wordt betrokken, kan de onderneming profiteren van de uitgebreide assetkennis die wij hebben opgebouwd. Bovendien: hoe beter wij het bedrijf begrijpen, hoe beter de aansluiting van de financiering op de investering van de onderneming zal zijn. En dat leidt veelal tot ruimere mogelijkheden.

ABN AMRO Lease beschikt over databases die gevuld zijn en worden met de gegevens uit alle afgesloten leasecontracten, inclusief de gerealiseerde verkoopresultaten van machines die wij zelf verkopen. Regelmatig worden die data geanalyseerd, om zo het beleid aan te kunnen passen aan marktontwikkelingen, maar ook om nog beter te begrijpen wat er speelt. Zo wees recent onderzoek uit dat de investeringsbedragen voor metaalbewerkingsmachines oplopen, hetgeen een logisch gevolg is van de huidige ontwikkelingen in de markt.

Toegevoegde waarde

Wij leasen niet alleen metaalbewerkingsmachines, maar zijn daarnaast ook actief in de verkoop ervan. Merkwaardig zegt u? Integendeel. Het is wellicht het beste voorbeeld van de toegevoegde waarde die wij zien in het hebben en verkrijgen van brede en diepe kennis van de bedrijfsmiddelen die wij financieren. Door zelf actief teruggeleverde metaalbewerkingsmachines te verkopen, hebben we direct contact met de markt. Het inzicht in de prijsontwikkelingen dat hiermee wordt verkregen, kop-

pelen we aan de kennis van metaalbewerkingsmachines om tot zo scherp mogelijk restwaardebeleid te komen. Vanzelfsprekend worden hierbij ook macro-economische en branchespecifieke ontwikkelingen op de voet gevolgd.

Break-even

De verkoopactiviteiten betreffen bijvoorbeeld machines die uit hoofde van aflopende contracten teruggenomen worden. Bij operationele leases sluit de restwaarde aan op de marktwaarde van de machine. De ondernemer (=lessee) krijgt na bijvoorbeeld vijf jaar de gelegenheid een machine voor 30 procent van de oorspronkelijke kostprijs te kopen. Ziet hij daarvan af, dan wordt de machine teruggenomen om die – wellicht gereviseerd – weer op de markt te brengen.

Financieel moeten dergelijke verkoopactiviteiten break-even draaien. De belangrijkste functie van de verkoopactiviteiten is het opbouwen en onderhouden van een grondige marktkennis: weten en begrijpen wat er speelt. Geregelde contacten met fabrikanten, handelaren en eindgebruikers leveren daar een onmisbare bijdrage aan.

Betrokken bij investeringsplannen

Uiteraard willen wij ondernemers niet alleen met raad, maar ook met daad bijstaan. Ook in dat opzicht heeft vroegtijdig contact zijn nut bewezen en blijkt informatie een cruciale factor te zijn, maar dan in omgekeerde richting: van onderneming naar financier. Hoe eerder de leasemaatschappij betrokken is bij de investeringsplannen, des te meer gelegenheid er is om tot een optimale financieringsconstructie te komen. Zo blijkt het vaak interessant om de gehele productielijn in een lease te financieren in plaats van zich alleen te richten op de metaalbewerkingsmachine. Ook blijkt het soms mogelijk om een stuk software mee te financieren, waarbij vroegtijdig contact en betrokkenheid van de leverancier essentieel zijn. De tijden zijn voorbij dat bijvoorbeeld alleen de liquiditeitspositie de leasevorm bepaalde. Leasing anno 2014 sluit naadloos aan bij alle relevante kenmerken van het bedrijf, zowel financieel als niet-financieel. Kennis van die kenmerken is daarom onontbeerlijk voor onze activiteiten.



Vaak is het interessant om de gehele productielijn in een lease te financieren

Financiering

geen obstakel voor investeringen

Macro-economische tekenen van herstel en veelbelovende technologische ontwikkelingen in de industrie scheppen in de metaalsector het momentum om te investeren. Is de financiering een struikelblok? Niet volgens ABN AMRO Lease. Wij bieden een reeks vernieuwende financieringsvormen aan die gekenmerkt worden door een ongekenkende flexibiliteit.



Het is niet veel ondernemers gegeven in deze periode, na enkele jaren van stagnatie, om nieuwe bedrijfsmiddelen uit eigen vermogen te financieren. Toch: wie nu niet investeert, loopt een grote kans aanstaande groei mis te lopen. Rekening-courant of bancaire leningen geven echter weinig ruimte.

Leasing zet daar verfrissende alternatieven tegenover. Investeren in bedrijfsmiddelen kunnen tot 100 procent worden gefinancierd, u heeft zekerheid over beschikbaarheid van financiering en de maandtermijnen worden van tevoren vastgesteld, zodat de kosten betrouwbaar te begroten zijn.

Flexibiliteit is het voornaamste kenmerk. Gezien de grote variatie aan leasevormen is het zonder meer mogelijk voor elk bedrijf een financiering te ontwerpen die naadloos aansluit bij de karakteristieken van de onderneming, waarbij zowel financiële als niet-financiële kenmerken in overweging worden genomen.

Leasevormen

Zo zal een lessee willen kiezen of hij al dan niet economisch en/of juridisch eigenaar wordt van de machine. Bij financial lease is de lessee economisch eigenaar, terwijl de leasemaatschappij juridisch eigenaar is. Dat betekent onder meer dat de waarde van het bedrijfsmiddel op de balans van het bedrijf staat. Bij operational lease is de leasemaatschappij in alle opzichten

eigenaar. Praktisch komt dat overeen met huur, en de balans van het bedrijf wordt niet extra belast. Er zijn ook lessees die juist behoefte hebben aan het tegendeel: voor hen is er pandlease, waarmee zij, omdat ze zowel economisch als juridisch eigenaar zijn, maximale controle en grip hebben op het bedrijfsmiddel.

Verschillende routes

Meer flexibiliteit ligt besloten in allerlei variaties in de looptijd van het contract en in de wijze waarop de financieringslasten kunnen worden verdeeld over die looptijd. Het is bijvoorbeeld mogelijk een eerste periode te kiezen voor lagere lasten om dat later, wanneer de investering volledig rendeert, met extra betalingen te compenseren. Een ander voorbeeld is het inbouwen van een optie in het leasecontract om na een aantal jaren te kunnen kiezen tussen verschillende vervolgroutes (bijvoorbeeld: het bedrijfsmiddel kopen, doorleasen of terugleveren), afhankelijk van de ontwikkelingen in de onderneming.

Bezit versus gebruik

Leasing kan met recht een uiterst moderne financieringsvorm worden genoemd. De trend naar duurzaam ondernemen wordt ondersteund omdat de financiering niet afhankelijk is van kortetermijnontwikkelingen, zoals een fluctuerende rentestand of

een bank die elk moment krediet kan intrekken. Voorts sluit leasing aan bij de trend naar offbalance financiering: bij met name nieuwe generaties ondernemers heeft het bezit van bedrijfsmiddelen geen prioriteit; het gaat om het gebruik. Kijken we bijvoorbeeld naar vervoer, dan gaat het steeds minder om het bezit van de auto, maar om de mogelijkheid snel en efficiënt van A naar B te reizen. Dat kan de ene keer de trein zijn, de andere keer een huurauto en een derde keer is dat wellicht de fiets.

Partners

ABN AMRO Lease onderscheidt zich in deze markt, zoals eerder gezegd, door de combinatie van gedegen sector kennis met een gedetailleerde kennis van leasing van de bedrijfsmiddelen. Maar daarnaast wordt het verschil gemaakt door de nadruk die wordt gelegd op samenwerking. Met het belang van de onder-

neming voor ogen zoeken wij op alle aspecten van de geplande investering de samenwerking met partners; of dat nu leveranciers, verzekeraars, handelaren of consultants zijn. Al deze partners kunnen immers stuk voor stuk een bijdrage leveren aan de beste financiële oplossing voor de onderneming.

Op tijd in gesprek

De groei die leasing doormaakt, toont aan dat financiering geen obstakel hoeft te zijn voor investeringen in de metaalsector. De toegevoegde waarde van ABN AMRO Lease komt het beste tot zijn recht als we in een zo vroeg mogelijk stadium worden betrokken bij de investeringsplannen. Via het kantorennetwerk van ABN AMRO Bank, via leveranciers van metaalbewerkingsmachines of direct, bijvoorbeeld via onze website, komen we graag met u in contact.

Lease met Vooruitbetaling

Met het oog op het uitbouwen van de flexibiliteit die zo kenmerkend is voor leasing, introduceerde ABN AMRO in 2013 Lease met Vooruitbetaling.

Leasing is normaal gesproken pas aan de orde op het moment dat de leasemaatschappij eigenaar kan worden van het te financieren object. Die eis vervalt bij Lease met Vooruitbetaling: ABN AMRO Lease is bereid de deelbetalingen te financieren, mits we er zeker van zijn dat de machine ook daadwerkelijk geleverd wordt. Deze zekerheid kan verkregen worden doordat de leverancier van de machine tegenover de deelbetaling een performance bond of bankgarantie stelt. Deze vervalt nadat de leverancier het eigendom van de machine vrij heeft gegeven.

Een van onze relaties overwoog voorjaar 2013 investeringen in een roedenmachine en een gootbewerkingsmachine;

samen goed voor een bedrag van bijna een half miljoen euro. Gezien de relatief lange lever- en productietijd (meer dan acht maanden) vroeg de leverancier van beide machines een aantal deelbetalingen. Hoewel levering pas in maart 2014 zal plaatsvinden, had de lessee er baat bij als men nog in 2013 gebruik zou kunnen maken van de net ingevoerde versnelde afschrijvingsmogelijkheden.

Aangezien de leverancier kon voorzien in de gevraagde bankgarantie, kon ABN AMRO Lease de deelbetalingen voorschieten zodat de hele machine nog in 2013 betaald werd: nog voor levering gereed product. Ook het leasecontract ging al in voordat de machine volledig klaar en geleverd was. Op deze manier kon het bedrijf wel al economisch eigenaar worden van het object, om zo, uiteraard met goedkeuring van de externe accountant, de versnelde afschrijving te realiseren. Aangezien de machine pas in maart 2014 cashflow voor de lessee zal genereren, start het leasecontract met een aantal aflossingsvrije maanden om zo optimaal aan te sluiten bij het rendement dat de machine moet opleveren.

Colofon

Algemene contactgegevens:

ABN AMRO Lease N.V.

Franz Lisztplantsoen 100
3533 JG Utrecht
Postbus 3171
3502 GD Utrecht
Telefoon: 030-2906406
E-mail: info@nl.abnamrolease.com
Website: www.abnamrolease.nl

Deze publicatie is een samenwerking van:

ABN AMRO Lease N.V.

Nick Hendrix
Equipment Specialist
Telefoon: 030-2906531
E-mail: nick.hendrix@nl.abnamrolease.com

ABN AMRO Bank N.V.

Sector Advisory
David Kemps
Sector Banker Industrie
Telefoon: 020-6285403
E-mail: david.kemps@nl.abnamro.com

Economisch Bureau Nederland
Casper Burgering
Senior Sector Econoom Industrie
Telefoon: 020-3832693
E-mail: casper.burgering@nl.abnamro.com

Disclaimer

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO Lease betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in onze analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch ABN AMRO Lease, noch functionarissen van ABN AMRO Lease dan wel door haar ingeschakelde derden kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd.

© ABN AMRO Lease, februari 2014

Deze publicatie is alleen bedoeld voor eigen gebruik. Het gebruik van tekstdelen en/of cijfers is slechts toegestaan indien de bron duidelijk wordt vermeld. Verveelvoudiging en/of openbaarmaking van deze publicatie is niet toegestaan, behalve indien hiervoor vooraf schriftelijke toestemming voor is verkregen van ABN AMRO Lease. Teksten zijn afgesloten op 24 februari 2014.



ABN·AMRO Lease