

 **AUTOLEASING** Complexiteit rond fleet management neemt toe.

 **FIETSLEASING** Flexibele verloningsvorm kent sterke opmars.

 **KUNSTLEASING** Nog te weinig bekend, maar fiscaal voordelig.

Leasing

Guy De Ceuster en Thomas Deprouw debatteren over de groeimogelijkheden van een sector in volle evolutie.

© COVERFOTO: KRIS VAN EXEL

UW BELGISCHE LEASEPARTNER

 **Belfius**
Lease

www.belfiuslease.be

IN DEZE BIJLAGE

**Trends & evoluties**

Guy Hannosette over de verschillende formules en voordelen van leasing.

P05**Opportunities**

Filip Indigne over de groeimogelijkheden van de leasingmarkt.

P10**ONLINE****Debat**

Lees online de visie van Guy de Ceuster en Thomas Deprouw over de vergroening van de verkeersfiscaliteit.

LEES MEER OP: WWW.IEDEREENONDERNEEMT.BE
VOORWOORD

“Eén op vier Belgische bedrijven maakt gebruik van leasing”

Prof. Cynthia Van Hulle van de KU Leuven in samenwerking met de Vlerick School geeft meer uitleg bij haar studie over de Belgische leasemarkt.

Sinds leasing een 50-tal jaar geleden werd geïntroduceerd op de Belgische markt, is het een courante financieringsvorm geworden. Belgische bedrijven kiezen voornamelijk voor leasing wegens de vlote beschikbaarheid. Met de alsmat strakkere regelgeving die wordt opgelegd aan de banken, zou die populariteit nog wel eens verder kunnen stijgen.

Kwantitatieve en kwalitatieve studie

Op vraag van de Belgische Leasingvereniging (BLV) voerde ik met mijn team een onderzoek dat via een kwantitatief en kwalitatief gedeelte peilde naar het belang van leasing als financieringsvorm, het profiel van de leasingnemer en de redenen die een ondernemer ertoe aanzetten om voor leasing te kiezen.

Het kwantitatieve gedeelte was gebaseerd op de analyse van de jaarrekeningen van 127.591 Belgische bedrijven over de periode 2007-2010. Aangezien ondernemingen enkel financiële leasing dienen op te nemen in hun jaarrekeningen, had dit gedeelte van de studie uitsluitend betrekking op die leasingvorm. In dit kwantitatieve gedeelte onderzochten we wat de kenmerken zijn van ondernemingen die gebruik maken van financiële leasing.

**Prof. Cynthia Van Hulle**

KU Leuven

Flexibiliteit is de belangrijkste beweegredenen voor Belgische ondernemers om te kiezen voor leasing als een vorm van financiering.

De kwalitatieve studie was gebaseerd op 72 ingevulde vragenlijsten die het resultaat waren van persoonlijke of telefonische interviews en van elektronische mailings. Met deze bevraging gingen we na of een onderneming gebruik maakte van financiële en/of operationele leasing, en om welke redenen ze dat al dan niet deed.

Bevindingen

Hoofdzakelijk rendabele bedrijven met groei-vooruitzichten, die behoefte hebben aan externe middelen om hun investeringen te financieren, doen een beroep op leasing als financieringsvorm, naast het traditionele bankkrediet. Dit bleek uit de kwantitatieve analyse van onze studie. Daarnaast toonde het kwalitatieve luik van de studie aan dat één op de vier Belgische ondernemingen gebruik maakt van financiële en/of operationele leasing. Bovendien bleek dat de flexibiliteit, en niet fiscale of boekhoudkundige aspecten, de belangrijkste beweegredenen is voor Belgische ondernemers om te kiezen voor leasing als een vorm van financiering.

We stelden uiteindelijk vast dat er vier doorslaggevend kenmerken zijn die bedrijven doen kiezen voor leasing. Ten eerste is er de 100% financiering van de activa. Verder kwam dus ook de flexibiliteit van

het contract naar voor als een belangrijke eigenschap. Zo bestaat er onder meer de mogelijkheid tot overdracht van de activa en verlenging van het contract. Ten derde werd de transparantie van de afbetalingen genoemd als een positieve factor. Ten slotte bleek ook de gemakkelijke toegankelijkheid veel ondernemers te overtuigen om te kiezen voor leasing.

Toekomstvisie

Het spreekt voor zich dat leasing in de toekomst nog meer uit de verf kan komen als waardevol alternatief voor bancaire kredietverlening. De strakkere regelgeving die wordt opgelegd aan de banken (onder meer via Basel III en CRD IV), zou inderdaad een weerslag kunnen hebben op de bancaire kredietverlening, en dit ten voordele van leasing als financieringsvorm.

Zo zou het kunnen dat voor bancaire kredieten bijkomende garanties worden gevraagd. Voor sommige bedrijven - en in het bijzonder voor groeiende bedrijven - kunnen die bijkomende vereisten een ernstig struikelblok vormen. Ook zou het kunnen dat ondernemingen in deze onzekere tijden geconfronteerd worden met onverwachte liquiditeitsbehoeften. Ook in dat geval kan de flexibiliteit van leasing een oplossing bieden.

VOLG ONS

/MediaplanetBelgium



@MediaplanetBE



Mediaplanet Belgium



Mediaplanetbe



Mediaplanet Belgium

LEASING DECEMBER 2015 • **Managing Director:** Leoni Smedts • **Head of Production:** Daan De Becker • **Web Editor:** Wouter Ollevier • **Business Developer:** Michiel Geuns
 • **Project Manager:** Lukas Jonckheere - Tel: +32 2 421 18 29 - E-mail: lukas.jonckheere@mediaplanet.com • **Redactie:** Joris Hendrickx, Shannah Jongstra • **Lay-out:** I GRAPHIC -
 E-mail: reclamebureau@i-graphic.be • **Print:** Roularta • **Distributie:** Trends • **Mediaplanet contactinformatie:** Tel: +32 2 421 18 20 - Fax: +32 2 421 18 31 - E-mail: info.be@mediaplanet.com • D/2015/12.996/52

GALERIE VAN CAMPEN & ROCHTUS

hedendaags figuratieve schilderijen, beelden en fotografie

reeds meer dan 10 jaar uw partner voor
fiscaalvoordelige kunstleasing



www.galerievcr.be - 03 294 06 62
 Leopold de Waelplaats 24a - Antwerpen
 Dumortierlaan 85 - Knokke





Via leasing worden courante investeringen gefinancierd, zoals bijvoorbeeld

100.000

wagens en

40.000

bedrijfsvoertuigen.

Belgische leasingsector financiert voor meer dan 13 miljard euro

De laatste jaren lijkt leasing als financieringsmethode voor de aanschaf van investeringsgoederen terrein te winnen op de klassieke kredietverlening. In de eerste negen maanden van 2015 groeide de Belgische leasingmarkt zelfs met maar liefst 13,8% ten opzichte van vorig jaar. Leasing is echter al vele decennia aan een opmars bezig in België. Dirk Boeykens, Voorzitter van de Belgische Leasingvereniging, geeft zijn visie op de leasingmarkt.

Hoe is leasing door de jaren heen geëvolueerd in ons land?

“Leasing bestaat hier al meer dan 50 jaar. Het werd bij ons voor het eerst geïntroduceerd in 1961, toen de eerste leasemaatschappij werd opgericht. Al snel volgden verscheidene andere bedrijven. Aanvankelijk waren er diverse aandeelhouders, zoals verzekeringsmaatschappijen, banken, maar ook industriële holdings. Pas in 1967 kreeg leasing ook werkelijk een wettelijk statuut. In de jaren 80 evolueerde leasing verder naar een situatie waarbij zowat alle Belgische banken een leasemaatschappij als (quasi) 100% dochteronderneming hadden. Leasing is door de jaren heen gestaag verder gegroeid. Enkel in de crisisjaren 2009 en 2010 was er even een kleine terugval. Terwijl leasing in de beginjaren fiscaal nog gepenaliseerd werd, wordt het nu eerder neutraal behandeld ten opzichte van de klassieke kredietverlening.”

“Bovendien is het stilaan meer ingeburgerd geraakt. Het wordt nu niet langer foutief aanzien als een complex product. Het is net een erg eenvoudige manier om een investering te financieren. Het bijzondere eraan is bovendien dat de leasemaatschappij het materieel koopt, en de klant het vervolgens kan huren op lange termijn. Op het einde van de duurtijd van het contract heeft de klant contractueel een aankoopoptie waardoor hij ook effectief eigenaar kan worden van het materieel.”



Dirk Boeykens

Voorzitter van de Belgische Leasingvereniging

Terwijl leasing in de beginjaren fiscaal nog gepenaliseerd werd, wordt het nu eerder neutraal behandeld ten opzichte van de klassieke kredietverlening.

Kunt u de Belgische leasingmarkt in enkele cijfers samenvatten?

“Onze sector heeft momenteel een totaal uitstaand bedrag van iets meer dan 13 miljard euro. Het gaat hierbij om meer dan 260.000 machines en rollend materieel. Als we kijken naar de initiële aanschafprijs van al deze goederen, financieren we gemiddeld investeringen van een bedrag van 45.000 à 50.000 euro. Via leasing worden dus courante investeringen gefinancierd, zoals bv. 100.000 wagens en 40.000 bedrijfsvoertuigen. De overige 120.000 bestaan uit o.a. kranen, heftrucks, inpakmachines, IT-infrastructuur, gebouwen,...”

“In de eerste negen maanden van 2015 is de Belgische leasingmarkt met maar liefst 13,8% gegroeid ten opzichte van vorig jaar. Er is dus een duidelijke herneming van de investeringen in ons land, ook bij KMO's en kleine handelaars.”

Wat zijn de belangrijkste motivaties om te kiezen voor leasing?

“In 2012 deed de Vlerick Business School een zeer interessante studie over leasing in België. De kwantitatieve studie stelde vast dat financiële leasing vaker wordt gebruikt door middelgrote en grote bedrijven dan door kleine bedrijven, en dan vooral in de kapitaalintensieve sectoren (zoals de bouw- en transportsector). Algemeen genomen constateerde men dat vooral winstgevend middelgrote en grote bedrijven die een belangrijke nood hebben aan externe financiering voor hun materiële vaste activa een beroep doen op financiële leasing.”

“Bovendien toonde het kwalitatieve luik van de studie aan dat zowel operationele als financiële leasing voornamelijk worden gebruikt voor transportmiddelen, bedrijfswagens, machines en industriële apparatuur. De belangrijkste motivaties om te kiezen voor leasing bleken de voorspelbaarheid en transparantie van de betalingen, en het betere cash management. Voor financiële leasing spelen bovendien de mogelijkheid om de lengte van het contract aan te passen

en het feit dat 100% van het goed kan worden gefinancierd. Bij operationele leasing worden vooral de eventuele combinatie met extra services en het vermijden van alle risico's rond het eigenaarschap sterk gewaardeerd. In het algemeen komen transparantie en flexibiliteit naar voren als dé grote voordelen ten opzichte van klassieke bankleningen.”

Er is een duidelijke herneming van de investeringen in ons land, ook bij KMO's en kleine handelaars.

Wat betekent dit dan voor de vele KMO's die Vlaanderen rijk is?

“KMO's moeten nu eenmaal regelmatig investeren, net zoals de grotere ondernemingen. Het gaat daarbij zowel om nieuwe als om vervangingsinvesteringen. Ze moeten zich dan de vraag stellen met welke middelen ze die investering kunnen financieren. Als men voldoende eigen middelen heeft kan dat eventueel op die manier, maar dan riskeert men wel andere opportuniteiten niet te kunnen financieren. We noemen dit ook wel de opportuniteitskost.”

“Een andere mogelijkheid is het bankkrediet, maar dit is een minder flexibele formule. Leasing daarentegen kan flexibeler zijn net omwille van de zekerheid die inherent is aan het product. Nu men alsmear meer beseft dat leasing ook niet duurder is dan een bankkrediet en bovendien administratief eenvoudiger, kiezen KMO's bij courante investeringen alsmear vaker voor leasing. Vandaag maakt één op de vier Belgische KMO's daarom gebruik van leasing.”

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com

NIEUWS

 INZICHT

Complexiteit rond fleet management neemt toe

Steeds meer bedrijven doen een beroep op externe specialisten die onder detachering bij hen de fleet beheren. Fleet managers krijgen onder meer door de complexiteit rond mobiliteits- en cafetariaplannen immers met alsmaar grotere uitdagingen te maken.

Mobiliteits- en cafetariaplannen worden een alsmaar populairder middel waarmee bedrijven hun werknemers proberen tevreden te stellen. Voor de fleet manager houdt dit echter een gigantische uitdaging en heel wat extra werk in. Er moet in de eerste plaats namelijk een plan worden uitgewerkt en uitgerold, zodat alle betrokken partijen op het einde van de rit ook daadwerkelijk tevreden zijn én blijven. Dat lijkt eenvoudiger dan het in werkelijk is.

Mobiliteits- en cafetariaplannen worden een alsmaar populairder middel waarmee bedrijven hun werknemers proberen tevreden te stellen.

Een fleet is bovendien hoe dan ook altijd een kost voor een bedrijf. De fleet manager moet deze kosten continu opvolgen en proberen te beheersen. Ergens is een fleet ook een slimme kost, zeker wanneer het gaat over een mobiliteits- of cafetariaplan. In dat geval levert de medewerker een deeltje van zijn salaris in, wat slechts een klein verschil maakt voor zijn netto-inkomen. Ook voor het bedrijf is het aftrekbaar. Ondanks die voordelen blijft een mobiliteits- of cafetariaplan een hele onderneming waar heel wat tijd en middelen moeten in worden gestoken.

Overheid kan ondersteunen

De overheid zal dus meer inspanningen moeten leveren om mobiliteits- en cafetariaplannen interessant te maken voor werknemers en werkgevers. Bovendien kan ze helpen om het gebruik van elektrische wagens te stimuleren door ook daar belastingtechnisch en op het vlak van laadpunten ondersteuning te bieden. Vandaag is de prijs van elektrische wagens vaak nog te hoog en zijn er nog te weinig laadpunten om hen interessant te maken voor fleet managers, bedrijven en bestuurders.

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com



Doordat het hele administratieve aspect van fleet management vlotter kan worden beheerd, krijgt de fleet manager meer tijd om effectief te 'managen'.

Van fleet manager naar mobiliteitsmanager

Fleet managers opereren vaak onder de HR-, de financiële of de aankoopafdeling. Afhankelijk hiervan hebben ze vaak verschillende noden, maar sommige uitdagingen kent iedere fleet manager. Zo wensen ze allemaal een efficiëntere en slimmere administratie die hen toelaat om hun focus te verleggen naar meer strategische en toekomstgerichte taken.

Bij HR spelen vooral het voordeel van alle aard en het hele mobiliteitsgebeuren sterk mee. Vaak wordt gevraagd om in het voorstel ook fietsen of treinabonnementen op te nemen. Vanuit de financiële afdeling is men eerder bezig met de fiscale aftrekbaarheid en de BTW recuperatie. De grootste uitdaging bij grotere vloten daarentegen is het ganse voortraject van de aankoop.

Wagenparkbeheer software brengt oplossing

Het grote voordeel van wagenparkbeheer software is dat al deze aspecten meteen ook met één platform kunnen worden beheerd. Veel bedrijven werken immers nog steeds met spreadsheets, waarbij steeds dezelfde data moeten worden gedupliceerd voor iedere betrokken afdeling. Het zorgt dus voor een ontdubbeling van data en bijgevolg een enorme efficiëntiewinst.

Doordat het hele administratieve aspect van fleet management vlotter kan worden beheerd, krijgt de fleet manager meer tijd om effectief te 'managen'. Ook levert de centralisatie van al deze data heel wat interessante intelligentie op over het gebruik van iedere wagen. De focus van fleet management verschuift dus van het klassieke administratieve werk naar een rol van waaruit gerichte acties kunnen worden opgezet en de gebruikers van de wagens ook beter kunnen worden opgevolgd en gesensibiliseerd.

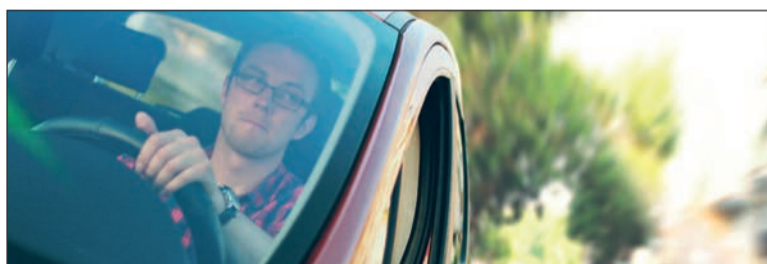
Van fleet manager naar mobiliteitsmanager

Zeker met de komst van mobiliteitsbudgetten zal de fleet manager in de toekomst eerder een 'mobiliteitsmanager' worden. Hij zal zich als generalist dus bezighouden met alle aspecten rond de mobiliteit van de medewerkers: wagens, openbaar vervoer, fietsleasing,...

Volgens de Britse auteur Lukas Neckermann gaan we bovendien naar een systeem van zero emission, zero accidents en zero ownership. Fleet managers zijn vandaag vooral al deels met die zero emission bezig. In de toekomst zullen ze echter ook de andere twee aspecten moeten meenemen in hun beleid.

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com



FLEETEXPERT

passion for automotive

Fleetexpert kent als geen ander de uitdagingen van fleet managers in een steeds sneller evoluerende economie en maatschappij. De fleet verantwoordelijken van vandaag zijn analyst, coördinator én manager. Geen wonder dat zij soms handen tekort komen.

Fleetexpert levert gespecialiseerde handen om het even waar, wanneer en hoe lang u ze nodig heeft. Als dat geen mogelijkheden biedt!

Onze expertise:

- Werving & Selectie
- Detachering
- Interim Management
- Mystery Shopping

fleetexpert.be :: +32 3 660 07 01 :: fleet@fleetexpert.be

eFenKa

Fleet and Knowledge

Wagenparkbeheer

eFenKa is een gebruiksvriendelijke en kosteneffectieve webapplicatie, ontwikkeld door eMenKa, voor het professioneel beheren van uw wagenpark.

www.efenka.be

 KENNISPARTNER


Guy Hannosette

Commercieel Directeur Vancia Car Lease

Een trend die zich langzaam maar zeker doorzet, is de groei van het aandeel benzine wagens in de leasemarkt. De prijzen van diesel en benzine staan vandaag dichterbij elkaar dan voorheen en ook de restwaarde van benzine wagens stijgt.

Belgische leasemarkt in volle evolutie

De leasemarkt kende dit jaar een groei van meer dan 10 procent. Er zijn nu eenmaal heel wat voordelen verbonden aan deze markt in volle evolutie. Guy Hannosette, Commercieel Directeur van Vancia Car Lease, staat ons te woord.

Welke verschillende formules van leasing bestaan er, en wat zijn hun voordelen?

“De veruit meest gevraagde formule is het wagenverhuur op lange termijn. Dit wordt ook wel operationele leasing, renting, full leasing of operationele leasing genoemd. Kenmerkend hiervoor is dat de huurprijs kan worden geboekt als een kost op de resultaatrekening van het bedrijf. Dat maakt het een slimme investering. De leasingnemer wordt dan geen eigenaar van de wagen. Dit blijft bij de leasingmaatschappij, ook al zou de wagen worden ingeschreven op naam van de gebruiker.”

“Daarnaast is ook financiële renting erg populair. Dit houdt in dat men enkel het kapitaal huurt. Hierbij geldt er standaard een restwaarde vanaf 16%. Ook in dit geval kan het ingegeven worden als kost door het bedrijf. Als je daarentegen een restwaarde hebt tussen 1 en 15% spreekt men van financiële leasing, waarbij de prijs in geen geval als een kost kan worden geboekt op de

resultaatrekening. Het is dus een werkelijke investering voor het bedrijf, dat eigenaar wordt van het voertuig. Deze laatste vorm wordt echter nog maar zelden gekozen.”

Wat met de fiscaliteit rond leasing?

“We zitten in België helaas met een eerder ingewikkeld kluwen van verschillende systemen. Bij de inschrijving van een wagen betaal je de belasting op inverkeerstelling (BIV). Dit bedrag verschilt echter tussen Vlaanderen, Brussel en Wallonië. In Vlaanderen is deze som het laagste. De ongeveer 30 erkende lease maatschappijen in België vallen echter automatisch onder Brussel, wat het duurste systeem is.”

“Voor grote klanten die gevestigd zijn in Vlaanderen is het dus beter om toe te laten dat de inschrijving in Vlaanderen gebeurt, zodat die klant minder hoeft te betalen. Zo proberen we ons als lease maatschappij aan te passen aan de verschillen die de Belgische wetgever ons oplegt. Het zou in ieder geval beter zijn moesten de drie regio's een BIV hebben die op een gelijk niveau staat.”

Welke trends zullen volgens u de leasingmarkt in 2016 beïnvloeden?

“Ten eerste zijn vooral de premium voertuigen aan een sterke opmars bezig binnen de leasingmarkt. Vroeger werd die markt vooral overheerst door de generalistische automerken. Door hun brede gamma vond

iedere leasingnemer bij die merken wel zijn gading. Sinds enige tijd bieden nu echter ook de premium merken een breder gamma aan, en dat tegen vaak scherpe prijzen. Dat, in combinatie met een zeer goede kwaliteit en bijgevolg een hogere restwaarde, zorgt dat ze ook vaker gekozen worden voor leasing. Deze trend zal zich in de toekomst zeker nog doorzetten.”

Een evolutie die eerder traag gaat, is die van de elektrische voertuigen. Iedere constructeur lijkt zijn eigen weg te zoeken met eigen systemen en combinaties. Momenteel is het dus nog koffiedik kijken.

“Een andere evolutie, die eerder traag gaat, is die van de elektrische voertuigen. Iedere constructeur lijkt zijn eigen weg te zoeken met eigen systemen en combinaties. Momenteel is het dus nog koffiedik

kijken, en dat maakt dat zowel leasingmaatschappijen als bedrijven voorlopig vaak nog afwachten. Bovendien houdt een elektrische wagen, ondanks de 120% aftrekbaarheid, nog steeds een meerkost in ten opzichte van een conventionele wagen. Een volgende trend die zich langzaam maar zeker doorzet, is de groei van het aandeel benzine wagens in de leasemarkt. Vooral werknemers die relatief weinig kilometers doen, zijn vaak beter af met een benzine wagen. De prijzen van diesel en benzine staan vandaag dichterbij elkaar dan voorheen en ook de restwaarde van benzine wagens stijgt.”

“Tot slot spreekt men steeds vaker over de invoering van mobiliteitsbudgetten. Hierbij krijgt de werknemer naast verschillende wagens ook de mogelijkheid om te kiezen voor andere vervoersmiddelen, zoals de fiets en het openbaar vervoer. Alles is hierbij inbegrepen in een maandelijks bedrag. Zolang onze regering dit mobiliteitsbudget echter niet fiscaal interessanter maakt, zal het volgens mij een randfenomeen blijven waar onze klanten niet van wakker liggen. Wat voor internationale bedrijven wél een verschil zal maken, is wanneer ze bijvoorbeeld zowel in België als in Frankrijk dezelfde contactpersonen en manier van werken aangeboden krijgen, zoals bij Vancia Car Lease.”

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com

U least zoveel meer dan een auto.

Contacteer ons op 056 34 57 81 of via www.vanciacarlease.com

Lease is more.®



VANCIA
CAR LEASE

Vlaanderen vergroent de verkeersfiscaliteit, maar een hogere belasting voor vervuilende leasewagens komt er niet. De mening van Guy De Ceuster en Thomas Deprouw lees je op www.iedereenonderneemt.be



“Er is zeker nog ruimte voor groei in België”

Een op de vier Belgische bedrijven maakt vandaag gebruik van leasing als financieringsvorm, maar wat zijn precies de voordelen van leasing? Gesprek met Guy De Ceuster, CEO van Belfius Lease, en Thomas Deprouw, Director Sales & Operations KBC Lease.

Zal leasing als financieringsvorm voor bedrijven in de toekomst nog meer ruimte veroveren op de Belgische markt?

Guy De Ceuster: “Ik ben daar inderdaad van overtuigd. Afgezien van het feit dat er enorm veel voordelen verbonden zijn aan leasing, zijn veel bedrijven - vooral rendabele bedrijven met doorgroeimogelijkheden - vandaag op zoek naar nieuwe middelen om hun investeringen te financieren. De penetratiegraad van leasing in Belgische bedrijven is momenteel 10%, terwijl dat op Europees vlak oploopt tot 12% en in Angelsaksische landen zelfs tot 20%, dus ik denk dat er zeker nog ruimte is voor groei in België.”

Thomas Deprouw: “In mijn ogen zijn er twee redenen waarom deze markt kan groeien in de toekomst. Enerzijds bevat de transactie van de leasing op zich al een waarborg, namelijk het investeringsgoed zelf. Leasingmaatschappijen moeten dus geen extra waarborg vragen. Hierdoor worden extra kosten vermeden en blijven eventuele waarborgen beschikbaar voor de invulling van andere financieringsbehoeftes, zoals bijvoorbeeld bedrijfskapitaal. Bedrijven weten dit, en vinden dit voordeel de moeite waard. Ik zie daarnaast ook meer en meer dat deze ‘ingebouwde waarborg’ resulteert in een lagere prijs voor leasing, wat voor de klant ook interessant is. Kortom, voor de financiering van investeringsgoederen die hun waarde goed behouden (wagens, vrachtwagens, yellow goods, enz.) is leasing ‘the best offer to make’”

De penetratiegraad van leasing in Belgische bedrijven is momenteel 10%, terwijl dat op Europees vlak oploopt tot 12% en in Angelsaksische landen zelfs tot 20%.

Guy De Ceuster

CEO Belfius Lease

Wat zijn precies de voordelen van leasing voor bedrijven?

Guy De Ceuster: “Eerst en vooral heb je het voordeel van 100% financiering van de activa. Daarnaast moet, zoals Thomas eerder al vermeldde, de leasener geen extra waarborg verstrekken aan de leasingmaatschappij, de geleasede asset zelf is de waarborg. Waarborgen zoals inschrijving in het handelsfonds of hypotheek bij een klassiek krediet kosten veel, en moeten mee in rekening genomen worden bij de vergelijking met leasing. Daarnaast gebeurt bij leasing de voorfinanciering van de BTW ook door de lessor en wordt er met een transparant maandelijks of trimestrieel bedrag gewerkt, wat alles perfect budgetteerbaar maakt voor de kredietnemer of lessee. Tot slot is een leasingcontract ook erg flexibel. Als je het contract later nog wil aanpassen, is dat altijd mogelijk.”

Thomas Deprouw: “Ook voor leveranciers hebben leasingcontracten voordelen, zo zijn zij zeker dat hun facturen tijdig betaald worden omdat er een sterke financiële instelling mee in het verhaal zit. Leasingmaatschappijen bouwen daarnaast de nodige expertise op omtrent de assets. Deze expertise gebruiken zij intern, maar kan ook gedeeld worden met klanten die gelijkaardige assets plannen te kopen voor hun bedrijfsvoering. Bij het aangaan van een leasingcontract kunnen wij hen informeren over onze ervaringen met deze assets. Dit kan hen helpen bij het nemen van een juiste beslissing over het aankopen van bijvoorbeeld een machine.”



Guy De Ceuster: “Leasingmaatschappijen hebben die kennis zelf ook nodig, want als er iets mis loopt met de leasener, moeten ze de asset kunnen verkopen op de markt om het openstaande saldo hopelijk nog te kunnen recupereren.”

Bestaat er een zekere toename in het aantal particulieren dat vandaag een operationeel leasingcontract afsluit voor wagens?

Thomas Deprouw: “Ik denk niet dat er meteen een stijgende vraag is van particulieren voor private lease-oplossingen. Er zijn momenteel op de markt voldoende goede financieringsmogelijkheden beschikbaar voor wagens, of andere doeleinden, die afgestemd zijn op de particulierenmarkt. Dat zijn heel goede producten, afgewerkt binnen de wet op het consumentenkrediet. Daar is momenteel een grotere vraag naar dan naar leasingcontracten.”



Guy De Ceuster en Thomas Deprouw kwamen samen in Tour & Taxis om de uitdagingen en mogelijkheden van leasing als financieringsvorm te bespreken. ©FOTOS: KRIS VAN EXEL

Guy De Ceuster: “Het gebeurt af en toe, maar we kunnen niet meteen spreken van een booming markt. Het is wel zo dat je bij een operationele leasing een volledig pakket aangeboden krijgt, waar verschillende diensten al in zitten, zoals het onderhoud van de wagen en de verzekering. Sommige particulieren zijn hierin geïnteresseerd, omdat alle risico’s in de maandelijkse prijs opgenomen zijn en zij dus niet voor onverwachte kosten zullen komen te staan.”

Thomas Deprouw: “Als je als particulier een leasingcontract af wil sluiten, doet je dit inderdaad omdat je alle risico’s wil dekken, niet omdat je op zoek bent naar de voordeligste manier om je wagen te financieren. In het maandelijks bedrag dat je aan een lessor betaalt, zit risicodekking inbegrepen, dus het is normaal dat die prijs hoger uitkomt dan bijvoorbeeld bij een autolening op afbetaling. Daar neem je het risico zelf op onvoorziene onderhoudskosten”

Voor de financiering van investeringsgoederen die hun waarde goed behouden, is leasing ‘the best offer to make’.

Thomas Deprouw

Director Sales & Operations KBC Lease

Wat is jullie mening omtrent de huidige discussie over het feit dat de vergroening van de verkeersfiscaliteit geen betrekking zal hebben op bedrijfswagens?

Thomas Deprouw: “Wij spelen als leasingmaatschappij een rol in de samenleving. Wij zijn voorstander van groenere wagens en wachten daarom de beslissing af inzake de nieuwe fiscaliteit met betrekking tot bedrijfswagens. Wij promoten zelf ook groene wagens naar bedrijven toe. Omdat wij onze wagens relatief snel vernieuwen, vergroenen wij ook stap voor stap onze vloot van wagens. Dat is naar de toekomst toe erg belangrijk. Wij wachten dus af wat er beslist wordt en gaan mee in het verhaal.”

Guy De Ceuster: “Persoonlijk vind ik dat er rekening moet gehouden worden met het globale verloningsbeleid van medewerkers. In België heerst er een zware loonlast, zwaarder dan in onze buurlanden. Gelukkig heeft

de regering recent wel een aantal maatregelen in de goede zin genomen, maar zelfs dan blijft de belasting op arbeid zeer hoog. Vanuit die hoge loonkost wordt dus op zoek gegaan naar alternatieven om deze druk wat te verlichten. Operationele leasing is één van die elementen die door de overheid voor een deel fiscaalvriendelijk is gemaakt naar de arbeidsmarkt toe. Leasingmaatschappijen hebben actueel bovendien geïntegreerde oplossingen uitgewerkt in het kader van een globale en milieuvriendelijke mobiliteitsaanpak. Zo hebben wij de E-fleetoplossing: je leaset een elektrische wagen, laadpunt inbegrepen en tegelijkertijd heb je online toegang via een app tot andere duurzame vervoersmiddelen, zoals bijvoorbeeld een treinticket. Bovendien is er een vervangwagen voorzien voor tijdens de vakantieperiodes.”

Shannah Jongstra
redactie.be@mediaplanet.com

Fietsleasing lijkt definitief gelanceerd

Fietsleasing als een vorm van flexibele verloning kent een sterke opmars in België. Het biedt immers zowel voor werknemers als werkgevers heel wat voordelen.

In ruil voor een maandelijks bedrag kunnen, net zoals bij de leasing van een wagen, ook onderhoud en herstellingen, verzekering en zelfs pechverhelping inbegrepen worden in het dienstenpakket. Nu dit ook fiscaal wordt gestimuleerd én maatschappelijk verantwoord ondernemen in opmars is, lijkt fietsleasing definitief te zijn gelanceerd in België.

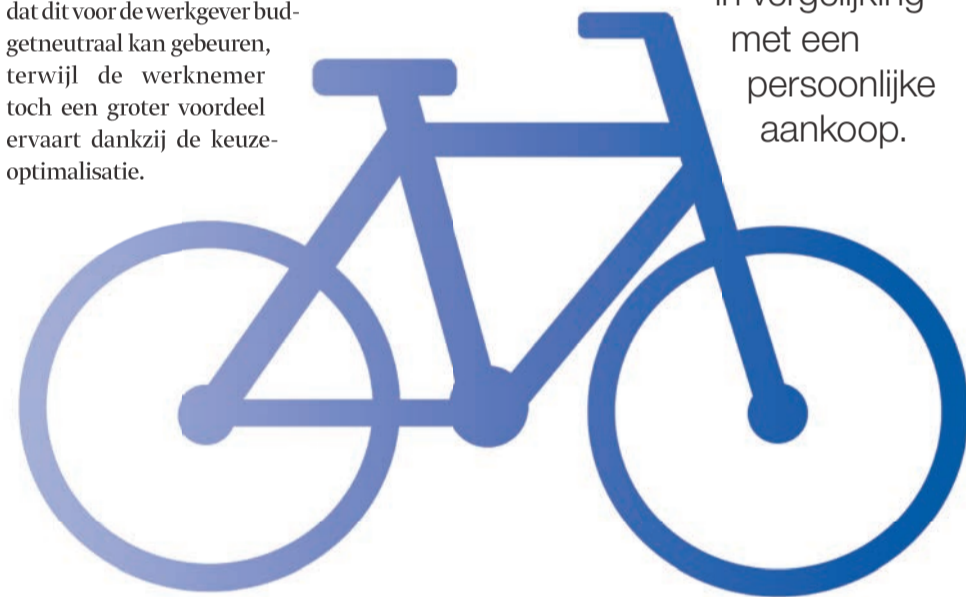
Als deel van een flexibele verloning
Steeds vaker bieden bedrijven hun werknemers een flexibele verloning aan. In die zin kunnen de werknemers zelf hun loonpakket samenstellen, in functie van hun persoonlijke behoeften en levenssituatie. Een groot voordeel hiervan is dat dit voor de werkgever budgetneutraal kan gebeuren, terwijl de werknemer toch een groter voordeel ervaart dankzij de keuze-optimalisatie.

De gemiddelde woon-werkafstand bedraagt **6,2 kilometer.**

Alle kosten die een werkgever maakt om het gebruik van de fiets voor woon-werkverkeer aan te moedigen, zijn voor **120% aftrekbaar.**

Met fietsleasing verkrijgt de werknemer tot wel **60% voordeel**

in vergelijking met een persoonlijke aankoop.



Indien een werknemer kiest voor de opname van een leasefiets in zijn loonpakket en indien hij die gebruikt voor woon-werkverkeer, dan hoeft hij op dat voordeel geen belastingen te betalen. Dit brengt uiteraard een mooie besparing met zich mee. Voor de werkgever is het dan weer een voordelige manier om de werknemer beter aan zich te binden. Alle kosten die een werkgever maakt om het gebruik van de fiets voor woon-werkverkeer aan te moedigen, zijn immers voor 120% aftrekbaar.

Nog meer voordelen

Ondanks het feit dat een leasefiets ter beschikking wordt gesteld door de werkgever, kan de werknemer toch nog genieten van het fiscale gunstregime van de fietsvergoeding. Deze fietsvergoeding is fiscaal voor 100% aftrekbaar én niet onderworpen aan sociale zekerheidsbijdragen. Zo verkrijgt men tot wel 60% voordeel in vergelijking met een persoonlijke aankoop. Ook wanneer de fiets gratis ter beschikking wordt gesteld door de werkgever, los van een cafetariaplan dus, wordt dit door de fiscus niet gezien als een voordeel in natura zolang die fiets (deels) gebruikt wordt voor woon-werkverkeer.

Volledig servicepakket

Fietsleasing betekent ook dat bedrijven, scholen en organisaties een fiets huren over een lange periode, met daarbij een volledige service inbegrepen. Zo zorgt de leasingpartner voor het regelmatige onderhoud van iedere fiets, zodat de gebruiker steeds gegarandeerd met een fiets kan rondrijden die op-en-top in orde is. Als er toch een mankement of schade blijkt te zijn, zorgt de leasingpartner voor de herstelling van de fiets, of voor de vervanging door een nieuw exemplaar.

Het is zelfs mogelijk om bijkomend een verzekering tegen fietsdiefstal, een omniumverzekering en pechverhelping te voorzien. Voor alles kunnen klant en gebruiker terecht bij één centraal contact. Zowel de werkgever als de werknemer worden dus volledig ontzorgd en kunnen zich daardoor focussen op andere belangrijke zaken.

Maatschappelijke redenen

Door voorgenoemde voordelen kent de markt van de fietsleasing momenteel een sterke groei. Daarbij komt ook het maatschappelijke kader. Het zich aanmeten van een 'groen imago' is voor alsmear meer bedrijven een prioriteit. Bovendien groeit het besef dat ook bedrijven verantwoordelijk zijn voor de algemene gezondheid van hun medewerkers. Wie dagelijks fietst, leeft gemiddeld 2,5 jaar langer én levert uiteindelijk meer rendement tijdens de werkuren. Naast een goede invulling van het maatschappelijk verantwoord ondernemen, brengt een 'fietscultuur' in het bedrijf bijkomende praktische voordelen op, denk maar aan fittere werknemers die beter presteren, minder stress door files, minder parkeerproblemen en -kosten, minder vaak te laat komen...

Tot slot zorgt ook het Belgische mobiliteitsprobleem ervoor dat bedrijven al langer lonken naar alternatieve vervoersmiddelen die hun werknemers toelaten om zich efficiënter te verplaatsen. De gemiddelde woon-werkafstand bedraagt 6,2 kilometer, en meer dan de helft van de stedelijke verplaatsingen ligt onder de 5 kilometer. Dat zijn uiteraard ideale fietsafstanden, en met de elektrische fiets worden die zelfs dubbel zo hoog.

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com



Leasing en onderhoud van e-bikes, sportfietsen, vouwfietsen, stadsfietsen, poolfietsen, schoolfietsen en fabrieksfietsen

velobility
bedrijfsfietsen

> www.velobility.be

CYCLIS
BICYCLE LEASING FOR BUSINESS

Fietsleasing voor bedrijven.

That's the **lease** we can do!

PROMO

Test nu voor twee maanden uw eerste fiets gratis

Ons leasingpakket biedt veel voordelen

- Verhoogt de retentie van uw werknemers.
- Kosten zijn 120% aftrekbaar.
- Draagt bij tot het ecologisch imago.
- Minder parkeerkosten, zowel op het bedrijfsterrein als op de openbare weg.
- Gezonde werknemers zorgen voor minder ziekteverzuim.



0800-11-183 info@cyclis.be www.cyclis.be [Levering van fietsen in héél België](#)

Fiscaal voordelig een kunstcollectie opbouwen

Kunstleasing was in België tot vandaag nog niet zo ingeburgerd. Toch biedt het heel wat voordelen voor zowel kunstgalerijen als ondernemers en vrije beroepen. Vooral nu de bewustwording over de fiscale voordeligheid ervan groeit, lijkt het momentum te zijn aangebroken voor de leasing van kunst.

Ondernemers en vrije beroepen kunnen onder dit concept een leasingcontract aangaan waarbij ze in ruil voor een maandelijks bedrag een kunstwerk huren op lange termijn. Dit kan als kost worden opgenomen in de resultaatrekening, en bijgevolg kan men dit maandelijks bedrag vervolgens voor 100% fiscaal aftrekken. Bij de aankoop van een kunstwerk kan dit niet, omdat het dan als een investering wordt beschouwd. Aan het einde van het contract koopt de leasingnemer het kunstwerk aan. Er is dus de mogelijkheid om de restwaarde privé af te kopen. Zo kan men het kunstwerk privé verwerven. Dit is voor velen een aangename en fiscaal interessante formule om een kunstcollectie op te bouwen, zonder dat men meteen een

groot kapitaal moet spenderen. Het verlaagt dus de drempel om kunst te kopen.

Nood aan betere omkadering en goede afspraken

Kunstleasing is omwille van de vele voordelen voor de klant een vorm van kunstverkoop met een groot potentieel voor galerijhouders. Toch is kunstleasing vandaag nog vrij onbekend, mede door het feit dat er in België nog geen overkoepelend leasingsysteem bestaat. Indien onze overheid hierin een doorbraak zou kunnen forceren, zou het voor meer galerijen toegankelijk worden, wat de kunstverkoop duidelijk zou kunnen bevorderen. Het nadeel van het systeem is immers dat galerijhouders de uitbetaling van de kunstenaar zelf moeten financieren. Zolang het kunstwerk in leasing is, heeft dit bijgevolg een enorme impact op hun cashflow. Weinig galerijen kunnen dit financieel aan. Gelukkig erkennen ook alsmear meer kunstenaars dat ze hier beter van worden, en kan met hen dus vaak worden afgesproken dat niet alles meteen moet worden uitbetaald.

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com



Kunstleasing kan als kost worden opgenomen in de resultaatrekening en voor 100% fiscaal worden afgetrokken. © FOTO: GALERIE VAN CAMPEN & ROCHTUS

De weg kwijt
naar de juiste
financiering?

We helpen je
graag verder!
sales@kbclease.be

Expertise
Beschikbaar
Oplossingsgericht
Helpend

KBC
Lease

“Er heerst een positief klimaat om investeringen te financieren”

In 2015 is de leasingmarkt voor het eerst sinds de financiële crisis opnieuw significant gegroeid, dit met maar liefst 15%. Het geeft aan dat er een positief klimaat is om investeringen te financieren. Maar welke evoluties vinden er plaats in de leasingmarkt? Filip Indigne, Sales Directeur bij ING Lease, geeft zijn visie.



Filip Indigne
Sales Directeur
ING Lease

“Voor de klant biedt leasing het grote voordeel dat hij zijn investering meestal op langere termijn kan financieren en vaak ook met minder eigen inspanningen dan bij een klassieke lening. Bovendien kan hij het in vele gevallen buiten zijn balans houden. De mogelijkheid om ook een lage maandelijkse of trimestriële termijn te hebben, waarbij er rekening gehouden wordt met de restwaarde van het goed op het einde van de financieringstermijn, is vaak een belangrijke motivatie.”

“Hiertegenover staat dat het eigendomsrecht bij de leasemaatschappij blijft. Deze is beter in staat om zijn assets te beheren en te

Alle investeringen gerelateerd aan groene energie kennen een sterke groei en zijn voor leasemaatschappijen dus een alsmaar interessantere tak om in te investeren.

verkopen moest het ooit tot een faillissement komen. Dit vertaalt zich in minder strenge voorwaarden dan de banken en dus een flexibele financiering. De klant ‘huurt’ dus op lange termijn, maar krijgt op het einde wel de mogelijkheid om het goed over te kopen.”

Evoluties in de leasemarkt

“Alle investeringen gerelateerd aan groene energie, zoals bijvoorbeeld ‘Smart Lighting’, kennen een sterke groei en zijn voor leasemaatschappijen dus een alsmaar interessantere tak om in te investeren. De investering betaalt zichzelf in enkele jaren terug én is veilig. De huidige groei van de leasingmarkt hangt hier zelfs grotendeels mee samen. Ook in de circulaire economie (cradle to cradle) kan leasing een ideale oplossing zijn. Steeds meer hechten leveranciers van investeringsgoederen belang aan het lot ervan op het einde van de levensduur. Zo moet er worden nagedacht of het actief moet worden gerecycleerd of gedemonteerd en hergebruikt in andere toepassingen. De leasemaatschappij kan een ideale

tussenpartij zijn voor de leverancier, zodat de verantwoordelijkheid op het einde beter kan worden vervuld.”

“Verder is er in de markt een sterke stijging in het succes van zogenaamde captive leasemaatschappijen. Het gaat dan vaak over goederen die men kan huren op lange termijn, met extra diensten eraan verbonden zoals onderhoud, verzekering, garanties, enz. Hierbij is men met één bedrag meteen gerust voor alle onvoorziene omstandigheden. Momenteel hebben captives zo’n 20% van de markt, maar dit aandeel groeit. In hetzelfde kader kent ook de vendor business een stijging. Hierbij betaalt men volgens het gebruik. De opkomst van fintechbedrijven zorgt verder niet enkel voor uitdagingen, maar biedt ook opportuniteiten. Via samenwerkingen zullen we digitale oplossingen kunnen aanbieden op het vlak van leasing. Hierbij zal de klant dan zelf online zijn leasingcontract kunnen simuleren en tekenen.”

Joris Hendrickx

redactie.be@mediaplanet.com

Omring u niet alleen met ja-knikkers, maar ook met iemand die meedenkt.

Maak een afspraak met één van onze bankiers.

Een ondernemer moet elke dag beslissingen nemen. Maar voor sommige beslissingen is het handig om een andere mening te krijgen. Een mening van iemand die wat meer afstand kan nemen, iemand die anders naar de dingen kijkt dan u. Daarvoor kunt u op ING rekenen. Uw ING-bankier begrijpt de finesses van uw sector en ondersteunt al uw projecten met zijn expertise. Want als ondernemen in uw genen zit, dan moet ondersteunen in die van ons zitten.

ing.be/business

ING 



Terwijl duurzaamheid bij klassieke leasing vaak nog eerder een bijkomstigheid is, wordt het bij green leasing vooropgesteld als een kernvoorwaarde.

Green leasing maakt duurzame investeringen toegankelijker

Alsmaar meer bedrijfsleiders en ondernemers tonen interesse in 'green leasing'. Deze vorm van leasing houdt immers niet enkel een duurzame keuze in, het is ook een keuze voor meer efficiëntie en transparantie. Leasing maakt duurzame investeringen bovendien toegankelijker voor de vele KMO's die Vlaanderen rijk is. Vooral de leasing van bedrijfsgebouwen en bedrijfsvoertuigen zijn sprekende voorbeelden.

Green leasing past in het groeiende bewustzijn van bedrijven en organisaties dat ook zij een bijdrage moeten leveren om de milieu- en luchtvervuiling aan te pakken. Milieuvuiling mag immers niet langer worden gezien als de 'collateral damage' van onze economie. Onze economische vooruitgang hoeft niet ten koste van het klimaat. Dat klimaat is bovendien noodzakelijk om ook in de toekomst economische vooruitgang te blijven boeken.

Het groeiende bewustzijn valt samen met de opkomst van sociale media en de mondiger geworden consumenten. Een bedrijf wordt sneller aangesproken wanneer het niets doet om zijn duurzaamheid te verhogen, maar kan tegelijk ook sneller online worden bejubeld wanneer het dit wel op een innovatieve manier doet. In die zin passen duurzaamheid en dus ook green leasing in het positieve imago dat een bedrijf wenst uit te stralen.

Green leasing: wat is het ?

Iedereen kent het principe achter de traditionele leasingformule: een leasemaatschappij 'verhuurt' op lange termijn een goed aan een ander bedrijf. Dit laatste bedrijf kan het goed na afloop van het contract overnemen tegen de restwaarde. Bij green leasing is dit niet anders. Het grote verschil zit hem echter in de eigenschappen van het goed. Terwijl duurzaamheid bij klassieke leasing vaak nog eerder een bijkomstigheid is, wordt het bij green leasing daarentegen vooropgesteld als een kernvoorwaarde.

Green leasing past in het groeiende bewustzijn van bedrijven en organisaties dat ook zij een bijdrage moeten leveren om de milieu- en luchtvervuiling aan te pakken.

Die duurzaamheid betreft onder meer de integratie van energie- en waterefficiëntie, een zo laag mogelijke uitstootreductie, de minimalisatie van afval en de maximalisatie van recycling van hergebruik. Deze voorwaarden worden zo nauwkeurig mogelijk

vastgelegd in het leasingcontract en gelden doorheen de hele contractduur. Deze transparantie levert vervolgens het voordeel op dat het bedrijf gemakkelijk kan aantonen wat het doet in het kader van de duurzaamheid.

Duurzame investeringen worden toegankelijker dankzij leasing

Investeren in duurzame oplossingen brengt vaak een meerkost met zich mee. Voor bedrijven, die nu eenmaal al voor heel wat kosten staan, maakt dit het bijzonder moeilijk om bijkomend te investeren in duurzaamheid. Leasing biedt dan een ideale oplossing, want het is in feite een renteloze financiering waarbij het bedrijf aan het einde van de termijn de mogelijkheid heeft om de restwaarde af te kopen. Leasing draagt in die zin bij tot een duurzamere bedrijfsvoering, want het maakt duurzame investeringen voor veel bedrijven toegankelijker. Ook kleine KMO's, die doorgaans de minste middelen hebben om bijkomend te investeren, zijn zo in de mogelijkheid om hun steentje bij te dragen en daar op lange termijn de vruchten van te plukken.

Voorbeeld: bedrijfsgebouwen

Wanneer we green leasing toepassen op de leasing van bedrijfsgebouwen, betekent dit dat de leasingnemer heel wat inspraak krijgt of voorwaarden stelt op het vlak van bijvoorbeeld welke bouw- en isolatiematerialen gebruikt worden, het elektriciteits- en waterverbruik, de energie efficiëntie, warmterecuperatie, enz.

Deze criteria spelen al enkele jaren een alsmaar grote rol bij het bouwen van bedrijfsgebouwen. Het vernieuwende aan green leasing is echter dat de relatie tussen eigenaar en leasingnemer zo wordt vastgelegd dat er ook een dwingend karakter aan is verbonden. Bovendien verplicht het ook de leasingnemer om tijdens de betrekking van het pand duurzaamheid na te streven. Beide partijen worden dus gestimuleerd om voluit voor duurzaamheid en meer efficiëntie te gaan, wat op termijn ook een economische winst kan opleveren.

Voorbeeld: bedrijfsvoertuigen

Elektrische bedrijfswagens winnen langzaam maar meer terrein. Een belangrijke stimulans hiervoor zijn de fiscale voordelen voor de eigenaars en leasingnemers. Toch houdt de green leasing van bedrijfsvoertuigen meer in dan enkel een fiscaal voordeel.

Bij green leasing streeft men naar een zo laag mogelijke CO₂-uitstoot, niet enkel door een milieuvriendelijke wagen te leasen, maar ook door het rijgedrag van de bestuurders te monitoren en aan te sturen op een bewuster rijgedrag. Net zoals bij de leasing van gebouwen engageren zowel leasingnemer als leasemaatschappij zich om te streven naar meer duurzaamheid.

SALE & RENT-BACK VAN UW BEDRIJFSGEBOUW ?



activo

VERKOOP & VERHUUR VAN BEDRIJFSGEBOUWEN

GENT	09 245 75 75
KORTRIJK	056 75 75 75
ROESELARE	051 75 75 75
IEPER	057 75 75 75
TOURNAI	069 75 75 75
VEURNE	058 75 75 75

WWW.ACTIVO.BE