

Door Hans Heynen

Bank huiverig voor consequenties bij verkoop

Leasen scheepsuitrusting verlaagt financieringskosten nieuwbouwschip

Banken zijn niet meer bereid nieuwbouwschepen voor 80% of meer te financieren, zoals tot 2008 gebruikelijk was. Ze willen niet verder gaan dan zo'n 50%. Dat maakt opties om de aankoopkosten te verlagen interessant. Een van die opties zou het leasen (met recht van koop) van een deel van de uitrusting kunnen zijn, zoals generatoren, autokraan, radar, boegschroef, veiligheidsmiddelen of luikenkap. Het leasen van de hoofdmotor lijkt geen realistische optie.

Op het Shore Support seminar 'Results & Lease', dat 17 maart in Soesterberg werd gehouden, spraken reders, scheepsbouwers en toeleveranciers over de mogelijkheden van zo'n concept. Hoewel het leasen (bareboat charter) van een compleet schip in de zeevaart niet ongewoon is, riep het leasen van uitrustingsstukken veel bezwaren op.

Cees Nobel van de VeKa Group uit Werkendam stelt dat het leasen van een hoofdmotor geen realistische optie is. 'Een financierende bank kijkt naar de waarde van het schip. Zonder hoofdmotor heeft het geen waarde. Wanneer een ander bedrijf bepaalt wat er met de hoofdmotor gebeurt, zal de bank dat zeer oncomfortabel vinden. De bank zal dus niet willen dat je een hoofdmotor leest.'

In andere gevallen ziet Nobel, die ook bij ABN-Amro werkzaam was, wel mogelijkheden voor het afsluiten van een leasecontract. 'Dan denk ik bijvoorbeeld aan de aanschaf van een autokraan. Wanneer die na de verkoop van het schip van boord wordt gehaald kan het schip toch blijven varen.'

Ook reddings- en veiligheidsmiddelen, zoals opblaasbare en vrijeval reddingsboten of CO2 blusinstallaties, zouden kunnen worden geleased, al zitten daar volgens Lucas Volkers van veiligheid- en reddingsmiddelenexpert Datema de nodige haken en ogen aan. 'Je moet dan denken aan een gecombineerd lease- en servicecontract. Brandblussers en reddingsmiddelen moeten periodiek

door een extern bedrijf worden gecontroleerd. Als je ze least kun je bij een controlebeurt van reddingsboten of brandblussers alles omruilen voor gecontroleerde exemplaren. Dat kan de efficiëntie verhogen. Er kleven

echter ook risico's aan. Zo moet je als leverancier wel alles voorfinancieren. Je zult goede leasetermijnen moeten afspreken en duidelijke afspraken moeten maken over het onderhoud.'

Belastingtruc

Een bedrijf dat al een soort leaseconstructie heeft ontwikkeld is IPCO Marine in Dordrecht, leverancier van brandstofhomogeniseerders waarmee brandstof kan worden bespaard. IPCO levert en plaatst apparatuur helemaal gratis. 'We doen dat omdat we merken dat financiering soms een probleem was', zegt Bart Sluimer van IPCO. 'Wij hebben appa-

ratuur die niet verplicht aan boord hoeft te staan, net als een autokraan.' IPCO plaatst de apparatuur in ruil voor de helft van de brandstofbesparing.

Volgens Maarten ter Wolde van rede-

'Leasen omdat financiering niet rond komt is verkeerd'

rij Koninklijke Wagenborg is leasen voor zijn bedrijf niet echt interessant. Ook het leasen van een heel schip niet. 'Leasen gebeurt wel in de zeevaart, maar meestal om belastingtechnische redenen. Een schip staat dan op naam van een bedrijf in Barbados, waarvan het Europese moederbedrijf het weer leest. Dan vloeit de winst of een deel van de winst naar het bedrijf in Barbados, waar weinig belasting wordt betaald.'

Ook aan kapitein-eigenaren die voor Wagenborg varen biedt het leasen van een schip geen duidelijke voordelen, denkt Ter Wolde. 'Het zal niet goedkoper worden voor de kapitein-

eigenaar, eerder duurder. Men is dan bovendien geen kapitein-eigenaar meer, dus ik denk niet dat er interesse voor is.'

Ter Wolde ziet evenmin heil in het leasen van equipment, zeker niet in het leasen van scheepsmotoren. 'Wij kunnen als grote rederij goede kortingen bedingen door 20 of zelfs 50 motoren in een keer te bestellen. Het is de vraag of zo'n voordeel met leasen te behalen is. Een hogere hypotheek is dan aantrekkelijker.'

Scheepsontwerp

Een nadeel is volgens een van de reders in de zaal ook dat je als eigenaar de zeggenschap over je schip moet delen met een leasemaatschappij. 'Je moet als reder onderhoud plegen aan de motoren, maar wie beslist bij een leasecontract over het onderhoudsprogramma? Als ik van Wärtsilä een motor lease, kan ik waarschijnlijk mijn motor niet meer bij Bolier laten servicen. Je betaalt bij leasen waarschijnlijk altijd meer voor het onderhoud. En wat gebeurt er bij de verkoop van het schip. Moet of kan de nieuwe eigenaar de motor dan ook leasen?'

Een optie kan zijn om schepen zo te ontwerpen dat de motoren eenvoudig kunnen worden uitgewisseld. Bij vliegtuigen, die veel worden geleased, is dat al het geval. Motoren kunnen binnen 24 uur worden omgewisseld.

Uitgangspunt

Directeur Gert-Jan Huisink van Holland Marine Equipment (HME) ziet wel mogelijkheden voor leaseconcepten. 'Er is een andere manier van denken voor nodig om dit soort leaseconcepten op te zetten. We moeten daarbij in kleine stapjes denken. Het lijkt me interessant om een pilotproject op te zetten rond het leasen van equipment voor schepen. Het is een nieuw gebied.'

Volgens een financieel specialist in de zaal moet dan wel het uitgangspunt veranderen. 'Het uitgangspunt moet niet zijn apparatuur te leasen omdat anders de financiering met de bank niet rondkomt. Het uitgangspunt om iets te leasen moet zijn dat leasen voordeliger is dan financieren. Je moet kijken wat de voordeligste optie is.'