

Voorwoord

In de Nederlandse rechtsliteratuur ontbrak tot voor kort een actuele uitgave die het onderwerp *leasing* over de volle breedte behandelt. Asser/Houben behandelt uitsluitend de leaseovereenkomst.¹ De dissertatie van Van Hees en het preadvies van Van Hees, Hermans en Kortmann verschenen 25 jaar geleden en behandelen lang niet alle hedendaagse aspecten van leasing.²

In de afgelopen jaren is niet alleen de markt voor de leasing van kapitaalgoederen door ondernemers gegroeid, ook is een markt voor consumentenleasing tot ontwikkeling gekomen en de verwachting is gerechtvaardigd dat zowel zakelijke als consumentenleasing verder zullen groeien.

Door dit alles ontstond binnen de redactieraad van de Financieel Juridische Reeks de wens om een deel over leasing op te nemen en daarin alle voor de praktijk belangrijke aspecten van dit fenomeen te beschrijven. Deze uitgave is de vervulling van die wens.

Een belangrijke stap op weg naar de totstandkoming van dit boek was het aantrekken van gastredacteur Henk van Alebeek die zich, anders dan de leden van de redactieraad, dagelijks bezighoudt met vele aspecten van leasing. Hij heeft een belangrijke bijdrage geleverd aan dit boek: bij het identificeren van de te behandelen onderwerpen, bij het strikken van auteurs, door het verrichten van een deel van het redactiewerk en *last but not least*, door het schrijven van enkele hoofdstukken. Zonder zijn inbreng was dit boek er niet gekomen. De redactieraad bedankt Henk voor zijn niet aflatende inspanningen.

Dit boek is geschreven door maar liefst elf auteurs. De ervaring leert dat de complexiteit van het proces dat moet leiden tot een uitgave niet lineair, maar exponentieel toeneemt met het aantal auteurs. En dat elf auteurs in dat licht bezien een groot aantal is. Desondanks is dat proces in dit geval soepel verlopen. In de eerste bijeenkomst die de redactie met de auteurs had, ontstond het – terugkijkend gerechtvaardigde – vertrouwen dat het door elke auteur gegeven commitment zou worden waargemaakt. De auteurs hebben belangeloos en veelal naast een drukke praktijk binnen afzienbare termijn hun bijdragen geleverd. Alexander, Anton, Joris, Mark, Mia, Peter-Jan, Ruud, Stef, en Teunie: hulde en onze dank hiervoor!

-
1. I.S.J. Houben, *Mr. C. Assers Handleiding tot de beoefening van het Nederlands Burgerlijk Recht. 7. Bijzondere overeenkomsten. Deel X. Onbepaalde overeenkomsten*, Deventer: Wolters Kluwer 2019, hoofdstuk 2.
 2. J.J. van Hees, *Leasing* (diss. Nijmegen), Serie Onderneming & Recht, deel 8, Deventer: W.E.J. Tjeenk Willink 1997; J.J. van Hees, R.M. Hermans & S.C.J.J. Kortmann, *Vermogensrechtelijke aspecten van leasing* (Preadvies voor de Vereniging voor burgerlijk recht), Lelystad: Koninklijke Vermande 1997.

Omdat zakelijke leasing aspecten kent die bij consumentenlease ontbreken en vice versa, heeft de redactie ervoor gekozen om de hoofdstukken van dit boek onder te brengen in drie delen: leasing in het algemeen, leasing aan bedrijven en leasing aan consumenten. Welke aspecten binnen welk deel worden behandeld, ziet de lezer in één oogopslag in de inhoudsopgave.

Een laatste dankwoord richten wij tot Annemieke van Garling, verbonden aan Uitgeverij Paris. Zij heeft de afzonderlijke bijdragen tot één geheel gesmeed en minutieus geredigeerd.

Wij vertrouwen erop dat dit boek zijn weg in de praktijk zal vinden en dat het inspiratie zal bieden aan de verdere gedachtevorming over leasing door wetenschappers en beleidsmakers. De lezer die zijn of haar bevindingen met de redactie wil delen, nodigen wij van harte uit om via de uitgever contact op te nemen. De contactgegevens van de uitgever staan op uitgeverijparis.nl.

Mede namens de andere leden van de redactieraad,

Nienke Boomsma
Ronald Verdaas

Hoofdstuk 1

Een ‘sightseeing tour’ in leaseland

Mr. Peter-Jan Bentein

Ruim 60 jaar geleden werd het begrip ‘leasing’ in Nederland geïntroduceerd. We weten dat vrij zeker, want precies 50 jaar geleden ontstonden brancheverenigingen van leasemaatschappijen in Nederland (NVL), in België (BLV-ABL), Duitsland (BDL) en overkoepelend voor heel Europa (Leaseurope). Dat was een teken dat de markt stilaan trekjes van maturiteit begon te vertonen en er voldoende ruimte en middelen waren om, geheel in de tijdsgeest, een aantal heren in driedelig pak en met sigaar rond de tafel te verzamelen ten behoeve van belangenbehartiging van de leasebranche. Het pak is inmiddels vervangen door een jasje, de sigaren zijn verdwenen, maar de leasebranche bloeit als nooit tevoren.

Wat is leasing? Dat is tegelijk makkelijk én moeilijk uit te leggen. Makkelijk omdat iedereen wel een idee heeft van wat leasing is, met name wat auto’s betreft. Leasing is in de basis een zeer eenvoudig product, maar het product kent vele varianten en verschijningsvormen die de niet-ingewijden al snel doen verdwalen in het bos van veelzijdigheid. Omdat we het niet in een briefje konden vertellen, hebben we maar een boek geschreven (vrij naar Blaise Pascal).

Leasing is een uit de Angelsaksische wereld afkomstige combinatie van gebruiksrecht en financiering van bedrijfsmiddelen (kapitaalgoederen), auto’s, of ook huishoudapparaten met of zonder – daar ga je al – een koopintentie, en met of zonder extra *dienstverlening* behorend bij het object. Het is zeker een *gebruiksrecht* voor de lessee, want geen enkele leasemaatschappij heeft de intentie om het object dat hij koopt ook daadwerkelijk zelf te gebruiken. Immers de keuze van het te leasen object wordt door de lessee gemaakt, niet door de lessor. Het is een *financiering*, want de aankoop gebeurt met geld van de lessor, terwijl deze het hele aankoopbedrag, met rente, weer terugbetaald hoort te krijgen door de lessee, binnen de afgesproken termijn. Er *kan* sprake zijn van een *koopintentie*, waarbij de lessee vanaf dag 1 zeker weet dat hij in ieder geval zelf eigenaar wordt van het object, of waarbij de lessee even de kat uit de boom kijkt en dan aan het eind van het contract kan bepalen of hij het object wil houden. Of er is geen koopintentie en dan wil de lessee het object alleen maar tijdelijk gebruiken en na de overeengekomen gebruiksduur het object netjes inleveren en overgaan tot de orde van de dag. En tot slot kan in het leasecontract eventueel sprake zijn van allerlei extra *dienstverlening*, zoals onderhoud, verzekering, of vervanging van het object, en in geval van auto’s een brandstofpas.

Die ogenschijnlijke complexiteit vormt geen beletsel voor de jaarlijks meer dan honderdduizend bedrijven, bedrijfjes en zelfs consumenten, om hun handtekening onder een leasecontract te zetten. Wat hen allen verbindt is dit: ze willen graag een object kunnen gebruiken, denk aan een hijskraan, een verpakkingsmachine, een vrachtwagen, een auto of een warmtepomp, en ze hebben er nu even het geld niet voor of ze kiezen heel bewust voor het gemak van een overzichtelijk maand-

bedrag. Met andere woorden, het financieringsaspect dat inherent is aan leasing is niet de enige behoefte van lessees. Hun behoefte kan er ook in bestaan ‘ontzorgd’ te worden, geen risico’s te willen lopen, niet voor verrassingen komen te staan of allerlei separate overeenkomsten te moeten sluiten met allerlei partijen. Gemak dient de mens en daar helpt leasing een handje bij.

Leasing is een geschikte financieringsoplossing voor bedrijven, omdat zij hun werkkapitaal niet voor vele jaren willen vastleggen in objecten of juist aan andere zaken willen besteden. De ondernemende mens zoekt een snelle financiering want hij heeft nú een klant voor die hijskraan, er moeten nú voedingswaren verpakt worden, er is nú een opdracht om goederen van A naar B te vervoeren, er is nú een behoefte aan een auto. Je kunt ook naar de bank stappen en een lening vragen. Gesteld dat de deuren van het bankkantoor breed openzwaaien om je te verwelkomen, dan wil de bank wel eerst even kijken of jij kredietwaardig bent. En gesteld dat je alle stukken die de bank graag wil zien ook daadwerkelijk bij elkaar weet te brengen, dan is er toch nog een klein – vervelend – detail: de bank wil best wel krediet verschaffen, maar niet per se voor de volle aankoopprijs van het begeerde object. Derhalve het verzoek, beste klant, om even – pakweg – 30% van de aankoopprijs zelf in te leggen, dan krijgt u van ons de overige 70% gefinancierd in de vorm van een lening. Als je die ‘eigen inleg’ dan toevallig ook niet op zak hebt, ben je nog steeds niet in staat de bestelbon bij de leverancier te tekenen.

Dan is leasing van een ongekeerde eenvoud. Bij wijze van spreken kan iedere ondernemer die wil investeren in bedrijfsmiddelen op de achterkant van een sigarenkistje uitrekenen wat een object maandelijks kost aan *leasetermijnen*, en wat het oplevert aan omzet. Laat ons even op stap gaan met de directeur-groootaandeelhouder van Transportbedrijf ‘Snel’. De heer Snel wordt benaderd door een potentiële klant die vraagt of hij een vervoersopdracht kan uitvoeren op reguliere basis, machineonderdelen ophalen in Rotterdam en naar Toulouse vervoeren. Hij wil die klant graag binnenhalen, want het is een interessante partij met veel potentie. Maar hij heeft op dit moment alle vrachtwagens in volle bezetting, en kan deze opdracht er even niet bij hebben. Er zijn twee nieuwe vrachtwagens met oplegger nodig om deze opdracht te kunnen aannemen.

Wat te doen? De heer Snel belt de dealer van Scania vrachtwagens waar hij in het verleden ook al het nodige heeft aangeschaft en vraagt of deze twee trucks kan leveren van type zus en zo. Die zijn op voorraad! De heer Snel tekent een bestelbon. Vervolgens belt de heer Snel zijn leasemaatschappij met de vraag of ze twee nieuwe Scania vrachtwagens kunnen leasen in verband met een nieuwe opdracht, hij stuurt hen voor de zekerheid de bestelbon door. De leasemaatschappij is vertrouwd met het bedrijf en vooral met de vrachtwagens en geeft akkoord. De leasemaatschappij maakt de leasecontracten op en stuurt deze naar de heer Snel om te laten tekenen. Ook neemt zij contact op met de dealer, ontvangt de factuur van de dealer, betaalt de factuur en klaar zijn we. De heer Snel kan de twee gloednieuwe Scania trucks ophalen en gelijk in de planning opnemen voor de ritten Rotterdam-Toulouse.

De heer Snel heeft aangegeven graag zelf eigenaar te willen worden van die trucks, want hij schat in dat de marktwaarde na vijf jaar hoger zal zijn dan de boekwaarde en dat de vrachtwagens in ieder geval nog steeds prima zullen rijden. Dus heeft hij *en passant* gekozen voor een *financial lease* oplossing, waardoor hij eigenaar wordt van de objecten. Over de begrippen *financial* en *operational lease* later meer.

Dit verhaal is wellicht een wat karikaturale schets, maar het is uit het leven gegrepen. De lessor vraagt niet om een 'eigen inleg', de mooie nieuwe vrachtwagens worden volledig betaald, zonder dat het bedrijf eigen geld moet meebrengen. Dat is het mooie aan leasing: het is *objectfinanciering*. Het object wordt gefinancierd, voor de volledige aanschafwaarde. Als het goed is heeft de lessor in de loop der jaren veel kennis opgebouwd van de objecten die in de boeken worden genomen. Die kennis betreft zowel het gebruik van de objecten, in het voorbeeld van Transportbedrijf Snel is dat simpelweg het inzetten van vrachtwagens voor goederenvervoer op een regulier traject. Maar vooral ook kennis van het waardeverloop van de objecten: wat zijn die Scania trucks na pakweg vijf jaar nog waard? Het behoort tot de *knowhow* van een leasemaatschappij goed in staat te zijn de restwaardes op het eind van het contract in te schatten.

Omdat leasing objectgerelateerd is, ligt het voor de hand dat een bedrijf specifiek voor *dit* object financiering zoekt. Het gaat dus in leaseland om (vrijwel altijd) tastbare objecten, identificeerbaar aan de hand van merk, type, registratienummer. We onderscheiden drie belangrijke 'deelmarkten': auto's, bedrijfsmiddelen en ook huishoudapparatuur in de brede zin van het woord.

Bij **autoleasing** gaat het vanzelfsprekend om personenauto's en bestelbussen die de neiging hebben op het spitsuur files te vormen. De markt breidt zich uit naar andere objecten die met mobiliteit te maken hebben: fietsen, bezorgfietsen, e-bikes, scooters. Autoleasing wordt veel gebruikt in de zakelijke markt voor de bekende 'auto van de zaak' en voor vloten van bestelbussen. Ruim een miljoen auto's in Nederland wordt geleased. Bijna de helft van de zakelijk ingezette auto's en bestelwagens wordt geleased.¹ Autoleasing wint ook sterk aan populariteit in de consumentenmarkt, de zogenaamde private lease, dat inmiddels bijna 20% van de markt omvat.

Met **bedrijfsmiddelen** bedoelen we een breed palet aan objecten zoals trucks en trailers, bussen en coaches, kranen en grondverzetmaterieel, agrarische werktuigen, heftrucks en intern transportmaterieel, industriële machines voor de metaal-, kunststof- en houtverwerkingsindustrie, verpakkingsmachines, drukpersen en machines in de grafische industrie, kopieermachines en kantoommaterieel, betaalautomaten en *vending machines*, tablets en laptops, computers en servers, beeldschermen, scanners en medische apparatuur, medische hulpmiddelen, maar ook objecten zoals binnenschepen, melkrobots, tapijttegels, ledlampen, software, vliegsimulators, windturbines en zonnepanelen. Tot slot is er ook vliegtuigleasing en leasing van locomotieven, dat zijn internationaal georiënteerde markten die in Nederland relatief klein zijn en alleen door gespecialiseerde partijen bediend worden. Een

1. Bron: Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen (VNA).

vreemde eend in de bijt is 'software', omdat dit geen tastbaar product is. Toch kan software wel degelijk geleased worden, het is een identificeerbaar product, dat binnen zekere grenzen verhandelbaar is.

Naast dit alles is er steeds meer vraag van consumenten naar leasing van objecten als warmtepompen, zonnepanelen, huishoudapparaten, de al eerder genoemde fietsen en e-bikes en zelfs bedden. Een teken dat consumenten steeds meer de voordelen van een leasecontract ontdekken, net zoals bedrijven dat de voorbije jaren gedaan hebben.

De lezer heeft het al gemerkt, in leaseland spreekt men Engels. Daar valt weinig aan te doen. Zouden we het woord lease vertalen, dan hebben we het over 'huur'. Het begrip 'huur' doet denken aan de wereld van het vastgoed, kantoren, bedrijfsgebouwen, loods en is daarom ongeschikt om hier te gebruiken. Bovendien heeft huur van objecten een kortetermijnkarakter. Leasing daarentegen is vrijwel altijd bedoeld voor de lange termijn, gemiddeld zo'n vier tot vijf jaar, afhankelijk van het object. Het gaat bij lease om voorwerpen die *roerend* zijn, op zichzelf staan, kunnen rijden of verplaatst kunnen worden. Dus we hebben het niet over huur, maar over *lease* of *leasing*. De leasegever noemen we *lessor* en de leaseneer is de *lessee*. Een verwant begrip is *renting*, dat is kortetermijnverhuur van objecten zoals auto's, hoogwerkers en bouw materieel.

Ook typisch: leasing is *niet* geregeld in het Burgerlijk Wetboek (hierna: BW). De geestelijke vaders van het BW hebben op geen enkel moment geworsteld met de begrippen *financial* of *operational* lease, ze negeerden dit. In het BW is er wel sprake van *huurkoop*, wat verdacht veel lijkt op (een vorm van) *financial* lease, zodat we kunnen stellen dat er een benoemde overeenkomst bestaat die *conceptueel* lijkt op leasing. Wat er ook van zij, leasing als rechtsfiguur berust op een contractuele afspraak tussen lessor en lessee, die in de loop der jaren relatief gestandaardiseerd is geraakt, zelfs in die mate dat je over het fenomeen leasing een boek kunt schrijven. Bij deze!

Wat maakt leasing zo aantrekkelijk voor bedrijven en consumenten? Op gevaar af nu al in herhaling te vallen: het is objectgerelateerde financiering, het is overzichtelijk en makkelijk te budgetteren, je hoeft geen extra zekerheden te verstrekken en je kunt een aantal risico's verleggen naar andere partijen die bredere schouders hebben (zoals de lessor) en het is bij uitstek een manier om jezelf allerlei zorgen te besparen.

Voor bedrijven is leasing inmiddels een onmisbare bron van financiering als het gaat om investeringen in bedrijfsmiddelen. Als we bedenken dat er de voorbije jaren jaarlijks ongeveer 70.000 nieuwe leasecontracten voor bedrijfsmiddelen gesloten werden, voor zo'n 7 miljard euro, dat autoleasing daar nog een keer 6 miljard euro aan toevoegt op jaarbasis, en dat er in Nederland meer dan 1 miljoen leaseauto's rondrijden, kun je zonder overdrijving stellen dat bijna *ieder* bedrijf wel een leasecontract heeft afgesloten.

Leasing voor consumenten wint heel snel aan populariteit, er zijn inmiddels in Nederland ruim 230.000 auto's geleast door privé-personen.² Ook hiervoor geldt dat leasing een voor de hand liggende oplossing is, niet alleen voor de financiering van het voertuig, maar vooral ook omwille van het gemak. De lessee weet zich ervan verzekerd dat alles goed geregeld is, hij weet precies waar hij of zij aan toe is wat betreft de maandelijkse kosten, en komt niet voor verrassingen te staan als de auto onverhoopt met pech te kampen heeft. In veel gevallen wordt er in plaats van een koopcontract meteen een leasecontract afgesloten met de autodealer of het garagebedrijf, wat het voor de klant ook nog eens extra makkelijk maakt, de zogenaamde *one stop shop*.

Dat brengt ons op het fenomeen 'vendorlease'. Dat is een formule waarbij de leverancier van een object (bedrijfsmiddel of auto) niet zozeer dat object *verkoopt* in de strikte zin van het woord, maar het ter beschikking stelt van de gebruiker, en daarbij de waarde van het object financiert bij een leasemaatschappij. Bij vendorlease is er sprake van een driehoeksverhouding tussen de leverancier, de gebruiker en de lessor. In de markt van *printers en kopieermachines* is vendorlease veruit de meest toegepaste formule: zeker 90% van alle (zakelijk gebruikte) kopieermachines wordt aangeboden door de leverancier in de vorm van een leasecontract. De gebruiker koopt de machine niet, maar verwerft wel het gebruiksrecht, in combinatie met dienstverlening in de vorm van *uptime*, onderhoud, *fix&repair*, controle op afstand, eventuele vervanging, eventuele verzekering, en dit alles tegen één maandbedrag, gedurende een bepaalde looptijd.

Vendorlease is ontstaan vanuit de gedachte dat de gebruiker niet per se eigenaar wil worden van – in dit voorbeeld – de kopieermachine. Je hebt op kantoor wel een kopieermachine nodig, en je wil vooral dat die het altijd doet, maar om er eigenaar van te zijn, dat hoeft dan weer niet. Om die reden is het voor de gebruiker interessant een contract af te sluiten dat zowel het gebruik van de machine als de dienstverlening eromheen omvat. De leverancier is dankzij vendorlease in staat de klant te ontzorgen, en dat is precies wat de klant wil. De leverancier van de kopieermachine moet wel zelf eerst de machine aangekocht hebben (bij de fabrikant), en ook betaald hebben. Hij moet kosten maken om de machine gebruiksklaar te maken, aan het netwerk van de gebruiker koppelen en voorzien van de door de klant gewenste instellingen. Dat stelt de leverancier voor een financieringsprobleem. Hoe meer machines hij weet te slijten, hoe groter zijn werkkapitaalbehoefte wordt. Dat is lastig vol te houden.

Dankzij vendorlease wordt iedere nieuwe machine die geplaatst wordt bij een gebruiker gefinancierd door een leasemaatschappij waar de leverancier bij voorbaat een arrangement mee heeft afgesloten. Op die manier kan de leverancier (de vendor) zijn omzet verhogen en dus groeien, immers het gefinancierd volume (aan machines) groeit mee met de omzet. Vendorlease is een schitterende oplossing voor alle partijen: de leverancier kan zijn omzet laten groeien, de klant/gebruiker hoeft zelf niet te investeren en betaalt iedere maand zijn 'abonnement' en de lessor is blij met beiden. Sterker nog, de leasemaatschappij mag ervan uitgaan dat de leverancier

2. Bron: VNA.

zijn klant goed zal bedienen, waardoor deze geneigd zal zijn iedere maand stipt te betalen, en waardoor dus meteen ook de terugbetaling verzekerd is.

Vendorlease is een voorbeeld van ‘denken in oplossingen’ waardoor alle partijen in het proces op een soepele manier kunnen samenwerken. Het is geen toeval dat dit model in de VS bedacht is door partijen als Bell Telephone of Singer Sewing Machines. De gedachte was: hoe kan ik het mijn klant zo makkelijk mogelijk maken om een huistelefoon of een naaimachine te kopen? Dat is dus door de klant niet in één keer te laten betalen, maar in (maandelijkse) termijnen. Inmiddels wordt het vendorlease-model breed toegepast, het is geschikt voor vrijwel elke objectcategorie die men kan bedenken. Een wereldwijd opererende organisatie, gespecialiseerd in vendorlease, is DLL, voorheen De Lage Landen, een volle dochter van de Rabobank en één van ’s wereld grootste lessors. Vendorlease mag dan vrij onbekend zijn, dit model zorgt er wel voor dat zeer veel bedrijven leasen, zonder dat zij zich bewust zijn dat het huurcontract inclusief onderhoud en service voor de kopieermachine, de heftruck, de verpakkingsmachine tot en met de koffieautomaat feitelijk een leasecontract is.

Zoals gezegd, bij *vendorlease* is er sprake van een driehoeksverhouding tussen leverancier, gebruiker en lessor. De tegenhanger hiervan is *direct lease*, waarbij de lessee en de lessor een directe relatie met elkaar hebben: de lessee wil het object gebruiken/verwerven, de lessor verstrekt daarvoor de financiële middelen.

Zo komen we op de begrippen *financial* en *operational lease*. Verderop in dit boek worden de juridische geheimen van deze twee begrippen ontrafeld en toegelicht. Voor nu volstaat een definitie op hoofdlijnen. Bij een *financial lease* staat het *financieringsaspect* voorop. De lessee heeft vanaf het begin de intentie het object te bezitten en het wellicht langer dan de termijn van het leasecontract te gebruiken. Een *financial lease* lijkt sterk op een (bank)lening, maar verschilt in een groot aantal aspecten. In de eerste plaats is er 100% financiering van de objectwaarde. De lessor kan juridisch eigenaar zijn van het object, terwijl de gebruiker economisch eigenaar ervan is. Een variant is dat de lessor geen eigenaar, maar pandhouder is van het object. Een ander verschil met een lening is dat het leasecontract kan voorzien in een slottermijn. Dat is een bedrag dat op het eind van het contract betaald moet worden, vergelijkbaar met een restwaardesom, fors hoger dan de reguliere maandtermijn. Hiermee wordt ingespeeld – bij courante objecten – op een relatief gunstig waardeverloop: de afschrijving is beperkt, het object behoudt zijn waarde. Het effect hiervan is dat de gebruiker gedurende de looptijd minder hoeft te betalen voor het gebruik van het object, wat gunstig uitpakt voor zijn kasplanning. Wanneer het einde van het contract nadert, zal de lessee een besluit moeten nemen of hij deze slottermijn in één keer aflost, waardoor het object definitief het zijne wordt. Of als de lessee niet direct de liquiditeiten kan missen, zal hij de lessor vriendelijk verzoeken de slottermijn uit te smeren over pakweg een à twee jaar, wat feitelijk neerkomt op een verlenging van het leasecontract.

Bij een *operational lease* staat het *gebruik van het object* voorop, in combinatie met dienstverlening zoals onderhoud, vervanging, monitoring op afstand, en in geval van auto's vrijwel altijd inclusief een verzekering, pechverhelping en een tank- of laadpas. De gebruiker heeft bij de aanvang van het contract niet de intentie om het object zelf te verwerven, hoewel hij zich gedurende de looptijd toch kan gaan hechten aan het object en het recht wil hebben om bij afloop van het contract het object definitief te verwerven. We noemen dat een *koopoptie*. Het objectrisico, met name van waardedaling, ligt bij de lessor, die ook volledig eigenaar is van het object tot het einde van de looptijd. De lessor wacht rustig af tot de lessee een teken van leven geeft. Loopt het contract af zonder dat de lessee te kennen heeft gegeven het object te willen verwerven, dan zal de lessor hem daar wellicht nog één keer aan herinneren, en vervolgens het nodige doen om het object op te halen. Tot slot zal de lessor het object te gelde maken, via een handelaar of een veilinghuis, de opbrengst incasseren en overgaan tot de orde van de dag. In het beste geval kan de lessor nog zelf een nieuwe gebruiker vinden voor het – op dat moment – gebruikte object en met die partij een nieuw leasecontract afsluiten, wellicht voor een kortere looptijd dan voor een nieuw object.

In de markt van de bedrijfsmiddelen is financial lease dominant met ruim 80% van het volume en 60% van het aantal contracten. De reden hiervoor is dat bedrijven toch het eigendom beogen van het bedrijfsmiddel, hetzij om het langer te gebruiken dan de termijn van het leasecontract, hetzij om het zelf te gelde te maken. In de markt van autoleasing is daarentegen *operational lease* veruit de meest gebruikte leasevorm, namelijk bij zo'n 80% van de zakelijke leaseauto's. In deze markt beoogt de lessee de auto te gebruiken, en wenst hij geen risico te nemen op de restwaarde. De gebruiker wil volledig ontzorgd worden.

Hoe zit het met de risico's van leasing? Het kan natuurlijk gebeuren dat de lessee onverhoopt niet meer in staat is de leasetermijnen te betalen. In dat geval heeft de lessor een aantal opties. In het geval de lessee een tijdelijke liquiditeitsspanning heeft, kan de lessor eventueel het leasecontract verlengen. Op die manier worden de leasetermijnen verlaagd, eventueel zelfs tijdelijk op nul gezet, en na verloop van tijd, zoals overeengekomen, worden de normale leasetermijnen weer geïncasseerd en zijn we *back to normal*. In het geval de lessee definitief niet meer kan betalen, omdat hij failliet is bijvoorbeeld, heeft de lessor het recht het object terug te halen en te gelde te maken. Het terughalen noemen we *repossession*, het opnieuw in bezit nemen. Het te gelde maken is *remarketing*. Het mooie aan leasing is dit: ook al is het object de *enige zekerheid* voor de lessor, het komt zelden voor dat het object *niets* meer waard is. Sterker nog, het valt niet uit te sluiten dat de marktwaarde hoger ligt dan de boekwaarde, waardoor er door de lessor geen verlies, maar juist enige boekwinst wordt gemaakt. Dat hangt vanzelfsprekend af van het moment waarop het object 'terugkomt'. Kort na het afsluiten van het leasecontract kunnen we stellen dat de marktwaarde vrij snel daalt, terwijl de boekwaarde nog hoog is. Dit is het bekende fenomeen van de nieuwe auto die bij de eerste kilometers na het verlaten van de showroom meteen een flink stuk marktwaarde verliest. Maar gedurende het leasecontract komt de marktwaarde steeds dichterbij de boekwaarde, om deze misschien op enig moment te overtreffen.

Een en ander veronderstelt wel dat er sprake is van *courante* objecten. Dat wil zeggen: objecten waarvoor er een volwassen tweedehandsmarkt bestaat. Voor courante objecten is altijd wel een koper te vinden. Minder courante objecten daarentegen kunnen ook wel een koper vinden, maar je moet langer zoeken en meer moeite doen, wat wellicht een prijsdrukkend effect heeft. Geheel nieuwe objecten, waar lessors nog maar weinig ervaring mee hebben, zijn dan ook minder makkelijk te leasen. Denk aan de 3D-printers die een aantal jaren geleden nog in volle ontwikkeling waren en (toen) dus *nog* niet courant. Of de eerste elektrische auto's, waarvan men wist dat de batterijtechniek nog flink ging evolueren richting een grotere actieradius, wat (toen) een lagere restwaarde veronderstelde.

Om het objectrisico te mitigeren kunnen lessors ook afspraken maken met leveranciers van de objecten om deze tegen een bepaalde waarde terug te nemen. Op die manier wordt een deel van het restwaarderisico afgedekt. Het is handig dat de leverancier van de objecten dit doet, hij is immers degene die zijn eigen markt het beste kent en ook weet bij wie hij een gebruikt object kwijt kan.

In ieder geval kunnen we op basis van historische cijfers stellen dat de risico's op verliezen voor leasemaatschappijen relatief laag zijn. In de eerste plaats gaan niet alle leasees tegelijk failliet, en ten tweede, het object heeft nu eenmaal een marktwaarde. Om de dilemma's van een lessor te illustreren, kunnen we even kijken naar de *touringcar*markt tijdens de voorbije coronacrisis. Een *touringcar* is een duur object en zeer veel *touringcars* worden geleased. Als gevolg van de bekende overheidsmaatregelen mochten mensen niet meer reizen per *touringcar*, of als dat toch mocht, kon maar een fractie van de capaciteit van de *touringcar* benut worden, wat voor de vervoerder onrendabel was. Het gevolg was dat vrijwel het hele *touringcar*park in Nederland stilstond en dat *touringcar*bedrijven in een liquiditeitsknel terechtkwamen. *Wat nu, lessor?* Een voor de hand liggende optie was het terughalen van en het te gelde maken van de *touringcar*. Bij nader inzicht niet zo slim, want in heel Europa was niet één koper te vinden voor een *touringcar*. Dus werd gekozen voor een betere optie: het verlagen van de leasetermijnen en het uitsmeren over een langere looptijd, in de verwachting dat de coronacrisis wel een keer zou overgaan. Meegenomen was dat de boekhoudkundige afschrijving van de *touringcars* wel doorging, maar dat hun economische levensduur juist toenam, immers, er werd geen kilometer mee gereden zolang de crisis duurde, dus ook minder slijtage. Voorlopig lijkt het erop dat de *touringcar*branche en met haar de leasebranche deze crisis goed zijn doorgekomen. Door oordeelkundig handelen heeft deze mooie sector met vooral familiebedrijven zonder grote ongelukken de crisis overleefd.

Wie zijn de aanbieders van leasing op de Nederlandse zakelijke markt? Opnieuw is er sprake van een tweedeling in de markt tussen bedrijfsmiddelen en auto's. In de autoleasemarkt is er sprake van een aantal zeer grote partijen, die Europees of zelfs mondiaal meespelen bij de top. Onder die toplaag is er een groot aantal middelgrote tot kleinere autoleasemaatschappijen, onafhankelijke partijen of gelieerd aan een invoerder of (grote) autodealer. Deze laatsten richten zich primair op auto's van de 'eigen' merken van de groep, maar sommigen zullen zich ook wel merkonafhankelijk opstellen om hun klanten breed te kunnen bedienen.

Autoleasemaatschappijen trekken *funding* aan bij banken, op de financiële markten of zelfs rechtstreeks in de markt door spaargelden aan te trekken van het publiek. De voorbije jaren hebben veel autoleasemaatschappijen zich gericht op de *remarketing* (wederverkoop) van ex-leaseauto's. Deze markt is sterk groeiende, want er is veel belangstelling in de markt voor goed onderhouden auto's die zakelijk gebruikt zijn. Deze auto's kunnen hetzij direct verkocht worden, hetzij opnieuw via een leaseformule aan de man gebracht worden. Zo zorgt leasing ervoor dat een auto in zijn 'tweede' leven ook nog betaalbaar is.

In de markt van de bedrijfsmiddelen zijn er vooreerst de dochtermaatschappijen van de drie grote Nederlandse banken ABN AMRO Bank, ING en Rabobank. Gelet op het grote aantal klanten van deze banken, is ook de marktpositie van de lease-dochters groot. Vervolgens zijn er de dochtermaatschappijen van buitenlandse banken, doorgaans van Franse of Duitse origine. Daarnaast zijn er onafhankelijke leasemaatschappijen, die *funding* aantrekken op de internationale financiële markten en dit inzetten via leasecontracten met lessees. Tot slot zijn er ook leasemaatschappijen die gelieerd zijn aan een fabrikant, bijvoorbeeld van kopieermachines of vrachtwagens, de zogenaamde 'captives'. Deze lessors richten zich met name op leasecontracten inzake de producten van de producent/fabrikant.

Er zijn in Nederland dus meer leasemaatschappijen dan banken, er is ruime keus. Dat zorgt ervoor dat de markt volwassen en competitief is.

Naast dit alles zijn er partijen in de markt die zich leasemaatschappij noemen, maar geen contracten *op eigen boek* nemen, maar deze doorleggen naar een 'echte' leasemaatschappij. Het gaat hier om tussenpersonen in de leasemarkt, die wel degelijk een belangrijke rol vervullen in de advisering van lessees over de voor hen meest geschikte lease- of financieringsoplossing.

Dat brengt ons op de vergunningsplicht voor leasemaatschappijen. Die is er niet. Iedereen kan zich leasemaatschappij noemen en leasecontracten in de markt zetten. Hierin is Nederland niet uniek, ook in Denemarken, Oostenrijk en Estland is er geen vergunning nodig. Maar in de meeste andere Europese landen is leasing gereguleerd en is er sprake van een vergunningstelsel om in de markt te kunnen opereren. Een en ander heeft tot zorgen geleid bij de Toezichthouder AFM (Autoriteit Financiële Markten) die met name voor leasing aan consumenten pleit voor de toepassing van regelgeving inzake consumentenkredieten op de private leasemarkt. In ieder geval dienen consumenten zich goed te laten informeren omtrent de voorwaarden van het hen voorgelegde leasecontract. Dat geldt namelijk voor de lange termijn en omstandigheden kunnen nu eenmaal veranderen. Soms kan de conclusie zijn dat het toch verstandiger is om het object zelf aan te schaffen en te betalen dan te gaan leasen.

De autoleasebranche heeft op deze ontwikkelingen geanticipeerd middels het keurmerk Private Lease, dat een aantal garanties inhoudt ten gunste van de (private) lessee. Ook heeft de bankenvereniging NVB het initiatief genomen tot de Gedragscode Kleinzakelijke Financiering met het oog op bescherming van de kleine ondernemer, wat via de banken doorwerkt in de leasemarkt voor bedrijfsmiddelen.