

Liever een tweedehands bedrijfsbus

Zzp'er heeft behoefte aan flexibele lease



De leasebus inrichten zoals je wilt? Alex Moelands kon dat.

Het leasen van een bedrijfsbus wordt populairder onder zzp'ers in de bouw, maar is zeker nog geen gemeengoed. Zelfstandigen Bouw schat dat 30 procent van de zelfstandig bouwers in Nederland leaset; het gros schaft liever een tweedehands bus aan. Het gebrek aan flexibele lease-voorwaarden zou daar volgens de branchevereniging debet aan zijn.

Toen het de bouw economisch nog voor de wind ging, kochten de meeste zzp'ers een nieuwe bedrijfsbus. Bij voorkeur met allerlei toeters en bellen. Maar de economische crisis hakte er financieel flink in bij deze groep, waardoor volgens voorzitter Charles Verhoef van Zelfstandigen Bouw de bus een blok

aan het been werd. Kapitaal voor een nieuwe bus is er niet, dus blijven twee keuzes over: leasen of een tweedehands bus kopen. "Eigendom van een bedrijfsbus is nog steeds een belangrijk goed voor de zzp'er in de bouw", weet Verhoef. "Veel zzp'ers hebben het idee dat leasen betekent dat ze een bus huren

waarbij ze geen mogelijkheden hebben om de inrichting van de bus aan te passen. Daarnaast ervaren ze het als nadeel dat ze vast zitten aan een meerjarig contract en daar niet onderuit kunnen als het financieel even tegenzit."

Betimmering en bestickering

Desondanks is leasen wel in opkomst bij de zzp'er in de bouw. Men informeert volop naar de mogelijkheden bij adviesbureau Hellocars over zakelijk rijden. "Zeker 300 zzp'ers hebben sinds februari vragen gesteld over leasen, zoals welke mogelijkheden er zijn en in hoeverre er flexibiliteit is in de contractvoorwaarden. Het gros van onze cliënten komt uit de bouw. Wij krijgen bijvoorbeeld veel vragen over de betimmering of bestickering van een bedrijfsbus; kan deze

'Groot voordeel is de betaling in termijnen'

Alex Moelands van A. Moelands Technisch Onderhoud rijdt in een geleaste bedrijfsbus die Hellocars voor hem geregeld heeft. "Ik wil een goede bus en daarom heb ik van een erkende dealer geleased. De aanschaf van een nieuwe bus is een te grote investering."

Moelands is tevreden met de lease-constructie. "Het grote voordeel is de betaling in termijnen. Ik heb gekozen voor een financial leasevorm."

Bijkomend voordeel voor de installateur is dat de gewenste indeling al in de bedrijfsbus zat. "Bovendien kon ik de bestickering meefinancieren in de lease. Maar ik had al magneetplaten voor reclame, dus dat bleek niet nodig."

Voor -en nadelen van kopen en leasen

Kopen

Voordelen

- Je bent eigenaar van de bus en kunt ermee doen wat je wilt
- Bus is geheel naar eigen smaak in te richten

Nadelen

- Aanschafprijs is een flinke hap uit je vermogen
- Lange levertijden
- Risico aansprakelijkheid voor onderhoud, schade en pech ligt bij de eigenaar
- Hoge afschrijving, zeker in het eerste jaar

Leasen

Voordelen

- Beheersing van de kosten
- Flexibele leaseperiode is onder bepaalde voorwaarden mogelijk
- Financial lease: economisch eigenaar van de bedrijfswagen waardoor je in aanmerking komt voor fiscale voordelen
- Je hoeft je niet druk te maken over de restwaarde van de bus
- Operational lease: alle kosten voor onderhoud/repairatie, verzekering, vervangend vervoer bij pech zijn verdisconteerd in het maandelijkse lease-tarief

Nadelen

- Je zit een aantal jaren vast aan een maandelijks lease-tarief
- Bij operational lease wordt een vaste kilometrage voorgeschreven

termijn is de bus eigendom van de gebruiker. "Bij operational lease zijn alle kosten voor verzekering, afschrijving, onderhoud/repairatie, pechhulp en aanschaf maandelijks verspreid over een vaste termijn, maar een groot nadeel is dat je geen eigenaar bent van de bus. Na de leasetermijn moet je de bus inleveren."

Volgens Christiaan is het overigens wel degelijk mogelijk om zoveel mogelijk kilometers te rijden als de zzp'er wil. In geval van financial lease is de gebruiker economisch eigenaar van de auto, dus daar hoeven geen afspraken over te worden gemaakt. Ook bestickering en ombouw van de bus vormen in die leaseconstructie geen beletsels.



Volgens Charles Verhoef van Zelfstandigen Bouw kopen meeste zzp'ers nog een tweedehands bus.

meegefinancierd worden in het leasecontract? Of kan er een dakdrager voor een ladder op de bus gemonteerd worden? Wij proberen dit soort zaken bespreekbaar te maken met leasemaatschappijen waarmee wij contact hebben", zegt adviseur zakelijk rijden Christiaan Baaten van Hellocars. Gebrek aan flexibiliteit is breekpunt Een groot breekpunt voor zelfstandige bouwers om niet te gaan leasen, is het gebrek aan flexibele voorwaarden. Tenminste, die signalen krijgt Charles Verhoef van Zelf-

standigen Bouw. "We horen bijvoorbeeld van onze leden dat ze meer kilometers hebben gereden dan is afgesproken met de leasemaatschappij en daarvoor beboet worden. Ze voelen zich dan bestolen. Vooral in mindere tijden, als je meer kilometers moet rijden omdat opdrachtgevers verder weg zitten, komen dergelijke pijnlijke situaties voor. Andersom komt het ook voor: bij opdrachtgevers dichtbij rijdt de zzp'er minder kilometers, maar ze betalen wel het afgesproken maandelijks tarief. Het gebrek aan flexibiliteit bij bepaalde leasecontracten houdt de zzp'er in de bouw tegen om (weer) te gaan leasen."

Volgens Verhoef zouden meer zzp'ers overgaan tot het leasen van een bedrijfsbus als de voorwaarden flexibeler worden. "Dan is de zzp'er zelfs bereid om maandelijks meer te betalen, zodra hij maar weet dat er geen boetes worden uitgedeeld zodra hij bijvoorbeeld meer kilometers rijdt dan afgesproken." Zelfstandigen Bouw helpt zzp'ers met advies en assisteert degene die een geschil hebben met hun leasemaatschappij. "Wij stellen ons niet op een standpunt van: kopen of leasen is beter. Beide opties hebben voor- en nadelen. Zet dat voor jezelf op een rijtje en neem dan een beslissing."

Financial en operational lease

Volgens Hellocars neemt de interesse onder zzp'ers in de bouw voor leasen wel fors toe. De investering in een nieuwe bedrijfsbus is te fors. Volgens Christiaan spreekt lease aan vanwege het gespreid betalen van de lasten. Er zijn meerdere leaseconstructies, maar de twee meest gehanteerde zijn financial en operational lease. Christiaan raadt zzp'ers financial lease aan, omdat de gebruiker economisch eigenaar wordt van de bus en in aanmerking voor fiscale voordelen. Na de lease-



Christiaan Baaten van Hellocars: "Steeds meer zzp'ers uit de bouw vragen advies over leasen."