

Service Management 15 februari 2021



Schoonmaakmachine leasen of huren: is dat iets voor mij?

15 februari 2021

De aanschaf van een nieuwe schoonmaakmachine is een flinke investering van al snel tienduizenden euro's. Dat bedrag moet je kunnen én willen missen. Of niet... Want er komen steeds meer alternatieven op de markt, zoals het leasen of huren van een reinigingsmachine. Hoe werkt dit? Service Management vroeg het aan Rutger Kerkdijk, manager Machines & Services bij groothandel Facility Trade Group, en Wim Holleman, salesmanager bij fabrikant Numatic.

Om uit te vinden hoe het leasen van schoonmaakmachines precies in zijn werk gaat, klopten we aan bij de groothandel Facility Trade Group. Via het 'Machine Concept', zoals zij dat noemen, maken zij het voor hun klanten mogelijk om machines op verschillende manier te leasen. "De schoonmaakbranche is over het algemeen behoorlijk conservatief", begint Kerkdijk. "Als ik met een opdrachtgever in gesprek ben over een nieuwe reinigingsmachine, stel ik altijd de vraag of ze hem willen kopen of leasen. De meerderheid wil hem dan toch liever 'gewoon' kopen. Er zijn immers genoeg liquide middelen, er is cash. 'Dus waarom niet?' Ik wijs ze dan altijd op hun leaseauto die voor de deur staat. En op de kopieermachine op kantoor die niet gekocht is, maar waarbij ze betalen per printje. Alles wordt tegenwoordig geleased, maar op de één of andere manier is men op het gebied van schoonmaakmachines nog terughoudend."

“Alles wordt tegenwoordig geleased, maar op de één of andere manier is men op het gebied van schoonmaakmachines nog terughoudend”

En dat terwijl er zoveel voordelen kleven aan het leasen van een schoonmaakmachine, zegt Kerkdijk. "Het geeft jou als bedrijf de ruimte om op andere fronten, die niet zo makkelijk te financieren zijn, te investeren. Doordat je niet in een machine hoeft te investeren, houd je immers financiële middelen over en die kun je ergens anders voor gebruiken. Zo simpel is het."

Financial lease: kopen op afbetaling

Leasen kent verschillende vormen, ook op het gebied van schoonmaakmachines. De twee belangrijkste vormen zijn financial lease en full operational lease. Bij Facility Trade Group is die eerste, financial lease, het populairst. Kerkdijk: "Dit is in feite een vorm van kopen op afbetaling. Dus de klant wil een schrobzuigmachine van bijvoorbeeld vijfduizend euro hebben, maar dat wil hij in drie of bijvoorbeeld vijf jaar tijd afbetalen. Na dat afgesproken termijn is de klant ook daadwerkelijk juridisch eigenaar van de machine."

Full operational lease: inclusief onderhoud

Full operational lease is meer "alsof je een auto leaset", zegt de machine-expert. Het vaste bedrag dat je als klant maandelijks betaalt, bestaat uit twee onderdelen: de financiering van de machine en een bijdrage voor preventief en correctief onderhoud. "Wij zorgen er dan in feite voor dat je altijd een werkende schoonmaakmachine hebt." Tenzij er sprake is van molest of onjuist gebruik, dan draai je uiteraard zelf op voor de kosten.

In deze vorm blijft de leasemaatschappij juridisch eigenaar van de schoonmaakmachine. Aan het einde van de looptijd van de leaseovereenkomst kun je er als klant voor kiezen om de machine tegen de restwaarde over te nemen. Of je kunt kiezen voor een nieuwe machine en een nieuwe overeenkomst. "In dat geval nemen wij de machine weer over van de leasemaatschappij. Dan recyclen we hem, of we *refurbishen* hem voordat we de machine ergens anders opnieuw inzetten. Dit is eigenlijk ook weer in feite hetzelfde als bij een leaseauto. Dan kies je ook aan het einde van je leasecontract weer een nieuwe auto uit. Maar dat besef is in de schoonmaakbranche nog niet helemaal geland."

Machines gaan langer mee

"Wat een extra bijkomstigheid van full operational lease is, is dat de schoonmaakmachines kwalitatief langer goed blijven en langer meegaan. We zien namelijk dat schoonmaakbedrijven vaak geen onderhoud aan hun gekochte machines laten uitvoeren. Dat kost immers geld, dus ze willen er pas iets aan doen als de machine het begeeft. Of het wordt simpelweg vergeten. Maar wanneer je een machine full operational leaset, dan wordt er wel preventief onderhoud gepleegd. Elk jaar, afhankelijk van het gebruik, komen wij die machine nakijken, schoonmaken, checken en eventueel onderdelen vervangen."

“Schoonmaakbedrijven laten vaak geen onderhoud aan hun gekochte machines uitvoeren”

Groothandel als tussenpersoon tussen klant en leasemaatschappij

Hoe werkt dat dan precies? Hoe zit het met de aanvraag en met wie ik heb dan eigenlijk een contract? "Eigenlijk is het heel simpel", stelt Kerkdijk gerust. "Allereerst is het belangrijk dat één van onze specialisten op de locatie komt kijken en adviseert over welke machine met welk type borstel of pad het gewenste resultaat oplevert. Zelfs als je al denkt te weten welke schoonmaakmachine het moet worden. Van daaruit volgt een offerte. Daarop staat wat de machine zou kosten als je hem koopt, maar ook wat de kosten zijn als je hem leaset voor drie of vijf jaar." Dat zijn de meest gangbare leasetermijnen, stelt Kerkdijk.

"Hoe langer je leaset, hoe lager het maandbedrag. Als het schoonmaakbedrijf daar akkoord op geeft, dan zetten wij het uit bij de leasemaatschappij. Die toetst de financiële gezondheid van het bedrijf en als dat goed zit, dan komt daar een contract uit voort. Het leasecontract is tussen de leasemaatschappij en de klant. Als dat rond is, dan leveren wij de machine en houden we rechtstreeks contact. In feite zijn wij een soort intermediair." Hij voegt daaraan toe: "We werken samen met een aantal leasemaatschappijen, werkzaam in de verschillende branches waarin wij ook actief zijn. Je kunt als schoonmaakbedrijf ook via je huisbankier leasen. Ik weet dat bijvoorbeeld de ABN AMRO, Rabobank en verschillende andere banken dit zelfs actief aanbieden."

Onder de streep goedkoper

Zijn er nog kleine lettertjes? "Ik zie eigenlijk alleen maar voordelen aan het leasen van een schoonmaakmachine", zegt Kerkdijk. "Laat ik vooropstellen dat je natuurlijk altijd rente betaalt, maar daar tegenover staat dat je geen investering hoeft te doen en dus geld overhoudt voor andere zaken. Full operational lease lijkt op het eerste oog misschien duurder, maar dat komt doordat je aan de voorkant al betaalt voor het onderhoud. De total cost of ownership van jouw machines heb je dan vanaf het begin al inzichtelijk. Onder de streep ben je vaak zelfs goedkoper uit."

Wel zegt hij eerlijk: "Het is niet voor elke locatie geschikt. Soms treffen we een medewerker die de schoonmaakmachine haast als zijn of haar kindje ziet. Die gaat daar enorm zorgvuldig mee om, maakt hem altijd netjes schoon, voert onderhoud uit en is zich bewust van het feit dat het om een hartstikke dure machine gaat. Daar zijn schoonmaakmedewerkers zich namelijk lang niet altijd van bewust."

Wildgroei aan machines en stofzuigers

Afsluitend vertelt Kerkdijk over een leasetraject dat zij momenteel hebben lopen bij een grote schoonmaakorganisatie. "Bij de grotere schoonmaakbedrijven zie je vaak dat er in de loop der jaren een soort wildgroei aan machines is ontstaan. Allerlei verschillende merken en types door elkaar, zonder dat daar één lijn in is getrokken. Dat brengt onverhoopt veel kosten met zich mee, omdat je voor elke machine weer een andere partij nodig hebt. Het is helemaal niet efficiënt en je hebt totaal geen overzicht meer."



Een schoonmaakbedrijf betaalt een vast bedrag per maand om te kunnen stofzuigen

"Vooral op het gebied van stofzuigers komt dit voor. Om die reden hebben wij samen met een top10-schoonmaakbedrijf een all-in stofzuigerconcept ontwikkeld waarin ze één vast bedrag per maand betalen om te kunnen stofzuigen. Er staan zo'n 2.500 stofzuigers in het land en wij zorgen ervoor dat die werken en zijn voorzien van zakken en onderhoud, etc. Zo houd je daar grip op."

Wanneer is huren een betere optie?

Maar wat nu als je op de korte termijn voor slechts één of enkele dagen een schoonmaakmachine nodig hebt? Dan is huren een handige optie. Zo verhuurt fabrikant Numatic haar machines onder de noemer FlexiFleet. Holleman: "In de schoonmaakbranche zijn er heel veel kortstondige projecten. Denk aan een oplevering van nieuwbouw. Het gaat om korte klussen die snel gedaan moeten worden. Grote kans dat de machinevloot van het schoonmaakbedrijf al elders in gebruik is. Dan wil men vaak niet direct een nieuwe machine aanschaffen. Daarom hebben we FlexiFleet in het leven geroepen."

"In de schoonmaakbranche zijn er heel veel kortstondige projecten waarvoor men niet direct een nieuwe machine wil aanschaffen"

”

Schoonmaakmachine voor één of enkele dagen

"Het gaat om korte verhuur, dus bijvoorbeeld voor één, twee of drie dagen. Het kan overigens ook langer hoor, maar dan is het relatief een vrij dure oplossing", zegt Holleman. "Je kunt kiezen uit vier modellen: van klein tot groot. Opvallend is dat vooral de grote machines in trek zijn, maar ergens is dat natuurlijk ook weer logisch. Die zijn veel duurder om 'zomaar eventjes' aan te schaffen."

Het huren van een Numatic-machine is erg eenvoudig. Holleman: "Op onze website kun je alle informatie vinden. Zodra je weet wat je wilt, dan neem je simpelweg contact met ons op via de mail of telefoon en dan regelen wij het." Hoelang van tevoren moet je dit geregeld hebben? "Liefst een dag of drie van tevoren. Dan kunnen we garanderen dat we de gewenste machine op het gewenste tijdstip kunnen leveren. Last-minute aanvragen kunnen ook, maar dan kan het zijn dat een bepaalde machine al elders in het land aan het werk is gezet. De gehuurde machine en toebehoren worden door mijn collega Jeroen naar de locatie gebracht. Hij is demonstrateur en geeft ook meteen uitleg over het apparaat. Het is allemaal heel makkelijk, maar volgens mij is dat ook essentieel"

Lees ook: [Drie vragen aan drie robotfabrikanten: "De combinatie mens en machine is essentieel"](#)

Verhuur is vooral extra service

Voor Numatic is de verhuur van schoonmaakmachines vooral een service. "Als mensen een keer een Numatic-machine hebben gehuurd, dan is de kans natuurlijk groot dat ze ook aan ons denken als ze later een keer een schoonmaakmachine willen aanschaffen. Dat is het mooie aan dit programma. Want heel eerlijk gezegd is het op dit moment voor ons niet winstgevend", zegt Holleman eerlijk. "Ik zie het echt als een investering in de toekomst en als een manier om mensen te enthousiasmeren voor onze producten. Daarnaast is het natuurlijk ook een mooie service of dienst. Niet alleen eindgebruikers, ook dealers kunnen een huuraanvraag doen. Zodat zij op hun beurt hun klanten weer van dienst kunnen zijn."

Ook mogelijk: financial lease

Wie overigens voor langere tijd gebruik wil maken van een Numatic-machine, maar niet direct de middelen heeft om er één aan te schaffen, kan kiezen voor financial lease via een externe leasemaatschappij. Holleman: "Wij krijgen ook leaseaanvragen. Dat kan, maar dan verwijst ik de klant altijd door naar onze partner Dubbel AA Finance. Dat is een leasemaatschappij die bedragen vanaf 2.500 euro in de lease zet. Als klant sluit je dan een leasecontract af met hen. Je betaalt dus ook aan hen het maandelijkse tarief. Wij willen daar verder niet tussenin zitten en leveren alleen de gewenste machine."