Andere manieren om tegen total cost of ownership aan te kijken



Het populaire geloof wil dat het leasen van auto's en andere bedrijfsmiddelen altijd duurder is dan het zelf betalen. Wellicht klopt dit, maar naast de pure kosten kant zijn er ook nog andere facetten te melden met betrekking tot lease. In Engeland is het al heel gewoon als een golfbaan zijn complete machinepark least. De greenkeepers hebben daarmee het voordeel dat er tegen absoluut voorspelbare kosten een modern machinepark ter beschikking staat. Een leuk voorbeeld van een dergelijke deal is bijvoorbeeld Royal Blackneath. Deze club, die claimt een van de oudste clubs van Engeland te zijn, heeft via een operational lease programma een compleet pakket John Deere machines ter beschikking. Het idee is dat aan het eind van de looptijd de machines over gaan naar de gebruiker of tegen een kleine restsom. Maar de gebruiker kan natuurlijk ook kiezen voor nieuwe machines. Als baan heb je dan altijd de nieuwste machines in de schuur staan. Lease wordt door veel fabrikanten gebruikt om de eigen afzet te bevorderen. Dat houdt in dat de gehanteerde rentetarieven vaak zeer concurrerend zijn. Het is niet toevallig dat de grote fabrikanten van agrarische machines allemaal een grote financieringsafdeling hebben. Greenkeeper maakt een ommetje door de markt om te kijken hoe de verschillende bedrijven tegen cost of ownership aankijken en wat de mogelijkheden zijn.

Auteur: Hein van Iersel



Steven McInroy (Scottish Grass Machinery): "Door preventief structureel onderhoud zijn kosten van gebruik positief te beïnvloeden."

Gebruik belangrijker dan constructie

Als greenkeeper en beheerder zal het je uiteindelijk natuurlijk worst zijn op welke manier de machines bij jou in de schuur geregeld zijn. Koop, huur, operational of financial lease. Uiteindelijk telt er maar een ding: je wilt tegen concurrerende kosten de beschikking hebben over de beste machines. Het Schotse bedrijf Scottisch Grass Machines heeft daarom een huurdivisie opgericht die op basis van maandtarieven golfmachines aanbiedt. Als golfbaan kun je in de catalogus en op de site (www.sgmhire.com) machines uitkiezen. Dit is trouwens niet de enige manier waarop directeur Steven McInroy, Engelse (en Schotse) greenkeepers bijstaat om de total cost of ownership positief te beïnvloeden. Het bedrijf heeft bij een groot aantal golfbanen ook de complete werkplaats overgenomen, inclusief werkplaatsuitrusting en medewerkers. Een voorbeeld daarvan is de werkplaats van de beroemde golfbaan Gleneagles, waar Scottish Grass Machinery een





Op Gleneagles wordt een strakke planning gemaakt voor het onderhoud van de machines.

team van 3 monteurs heeft lopen. McInroy: "Wij zijn in maart 2004 gestart met overname van de werkplaats. In die maand werden we door de bijna 50 greenkeepers en hoveniers van Gleneagles 137 keer ingeschakeld bij een machine die stil stond. Een jaar na dato is door structureel en preventief onderhoud het aantal kapotte machines teruggebracht tot 45." Scott Fenwick, superintendent op Gleneagles, is een verklaard tegenstander van het uitbesteden van greenkeeping, maar voor de werkplaats maakt hij graag een uitzondering. In een discussie die wij hadden, snapte Fenwick niet hoe het mogelijk was dat in Nederland een zo groot percentage van de banen het complete baanonderhoud buiten de deur had gedaan. Voor Fenwick was dit regelrechte heilschennis dat je de belangrijkste factor voor de kwaliteit van je baan aan een derde partij uitbesteedt. Voor het machine-onderhoud ligt dat voor Fenwick heel anders. Een partij als SGM is klaarblijkelijk beter in staat om het uitgebreide park van Gleneagles in shape te houden. Gleneagles en Royal Blackneath zijn in zekere zin toevallige voorbeelden. De laatste jaren is in het Verenigd Koninkrijk een grote groep bedrijven ontstaan die gespecialiseerd zijn in huur en operational lease van tuin- en park machines. Golfbanen maar ook gemeentes en aannemers maken daar driftig gebruik van. Vooral voor gemeentes kan het interessant zijn om aan het begin van het seizoen met een telefoontje een compleet machinepark op de stoep te hebben staan. Aan het eind van het seizoen worden de machines weer opgehaald. Verrekening gebeurd op basis van draaiuren of per week. Op zich lijken de tarieven aan de hoge kant, maar als gebruiker ben je van alle problemen verlost. En ook bij schade of mankementen heb je binnen een afgesproken tijd weer een spiksplinternieuwe machine.

Nederland

De situatie in Nederland is veel minder ontwikkeld dan in Engeland. Natuurlijk bestaan er zaken als lease en operational lease. Maar de meeste gebruikers kiezen doorgaans toch voor een "zuinige" Hollandse oplossing, waarbij de machine gekocht wordt. Cees Wolters: "Banen die net beginnen kiezen wel voor een financial lease oplossing, maar na een aantal jaren of bij de koop van een tweede pakket machines wordt toch vaak gekozen voor koop."
Toch lijkt ook in Nederland de situatie te veranderen. Simon Voets van Voets Tractoren ziet in de uitgebreide financieringsmogelijkheden die hij aan kan bieden bij zijn New Holland compacts, een zeer belangrijk verkoopargument. De faciliteiten worden hiertoe geschapen door de moederconcerns. Veel bedrijven geven aan dat een lease contract en vooral een operational lease contract een belangrijk instrument is om klanten aan je te binden. Tijdens de looptijd van het contract heeft de verkoper in ieder geval de zekerheid van het onderhoud. En vaak wordt het contract halverwege opengebroken als een nieuwe machine wordt aangeschaft. Trilo directeur Gerrit van Nieuwenhuizen kent via zijn dochterbedrijf Trilo UK de situatie in Engeland als geen ander en erkent dat de Engelsen verder zijn



Scott Fenwick, superintendent van Gleneagles: "Outsourcen van de werkplaats is een goed idee."



Steven McInroy

in de ontwikkeling. Van Nieuwenhuizen: "Al die zaken als huur en uitgebreide onderhoudscontracten zullen ook in Nederland gaan ontstaan. Maar als Nederlandse golfindustrie hebben wij natuurlijk het voordeel van een perfecte dealer-infrastructuur. Je zit nooit ver weg van een goed geëquipeerde merkdealer." Wat Van Nieuwenhuizen wel ziet is dat dealers preventief onderhoud gaan verrichten op golfbanen. Een of twee keer per week gaat er dan een monteur naar de baan om de machines na te kijken.

Eigenwijs

Ook adjunct-directeur Menno Bloch erkent de relatieve achterstand van Nederland ten opzichte van Engeland. Volgens Bloch heeft dat ook veel te maken met de beschikbare budgetten, die in Engeland veel groter zijn. De belangrijkste vorm van gedeeltelijk "outsourcen" die Bloch tegenkomt, zijn de onderhoudscontracten die voornamelijk de grote aannemers afsluiten voor machines die zij op verschillende banen in gebruik hebben. De lokale clubs of aannemers hebben meestal contact met de lokale dealers. En hoewel daar ook onderhoudscontracten worden afgesloten heeft Bloch het idee dat het in dit deel van de markt minder gebruikelijk is. Als Nederlanders zijn wij volgens Gertjan Lansink van John Deere importeur misschien wel te eigenwijs om op de "Engelse" manier met een machinepark om te gaan. Nederlandse beheerders willen in de visie van Lansink veel vaker dan in andere landen speciale voorzieningen op hun machines. Volgens Lansink is dat in zekere zin een compliment voor de kennis van Nederlandse gebruikers. Maar het fungeert wel als een rem op het ontstaan van een grote huurmarkt. Op het gebied van onderhoudscontracten sluit Lansink aan bij de visie van Menno Bloch. Lansink ziet echter geen substantieel verschil tussen lokale clubs en grote aannemers. Lansink: "Wij vinden het prettig om over onderhoudscontracten te praten. Het geeft ons de mogelijkheid om de werkelijke kosten per draaiuur te presenteren."

Op dealerniveau is Wim Perfors van Perfors Voorhout en Perfors Noord erg actief met het John Deere Garantieplan. Voor alle nieuw geleverde professionele John Deere machines wordt standaard een 3-jarige verzekering afgesloten. Daarnaast biedt Perfors in samenwerking met Agrilease, financial lease contracten aan.