

MEER MOGELIJKHEDEN DANKZIJ:

FINANCIERING VAN AV- MATERIAAL

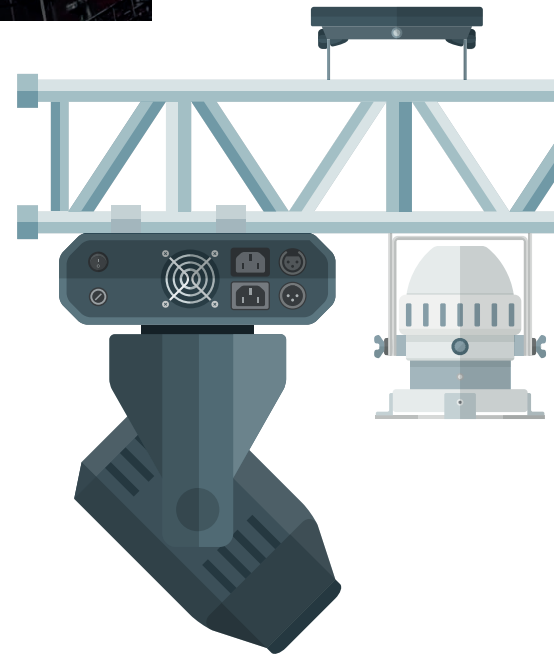
Voor bedrijven in de AV-wereld is het om concurrerend te kunnen zijn zaak om bij te blijven als het gaat om nieuwe apparatuur. Dat brengt normaal gesproken alleen wel de nodige investeringen met zich mee, die niet iedereen zomaar even kan blijven doen. Voor die partijen kan leasen dé oplossing zijn. We vroeger vier partijen naar de voordelen van deze vorm van financiering van AV-materiaal. Geld lenen kost geld, maar levert in dit geval ook zeker wat op...

AUDIO SOLVATION

Audio Solvation is leverancier en specialist op het gebied van professionele audioapparatuur. Het bedrijf biedt een mix van topmerken en zorgt met bevlogen product-specialisten voor de juiste audio-oplossing voor elke situatie. Of dat nou in een kleine kroeg of een intieme concertzaal is, of voor eventtechniek op het hoogste niveau. "Daarnaast bieden wij via een externe partner ook financieringsoplossingen met een flexibele leaseperiode van 24 tot 72 maanden tegen een scherp tarief aan", ver-

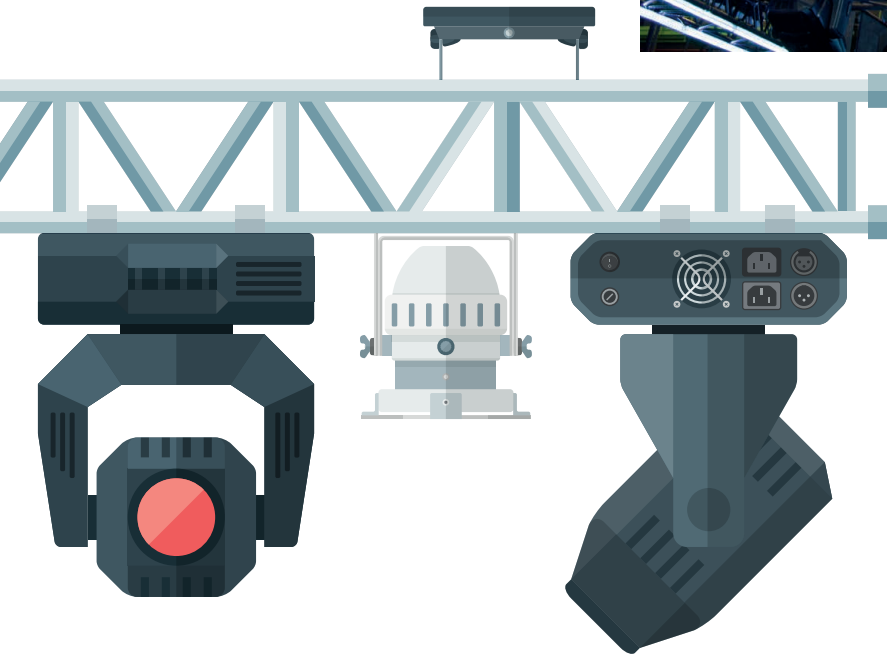
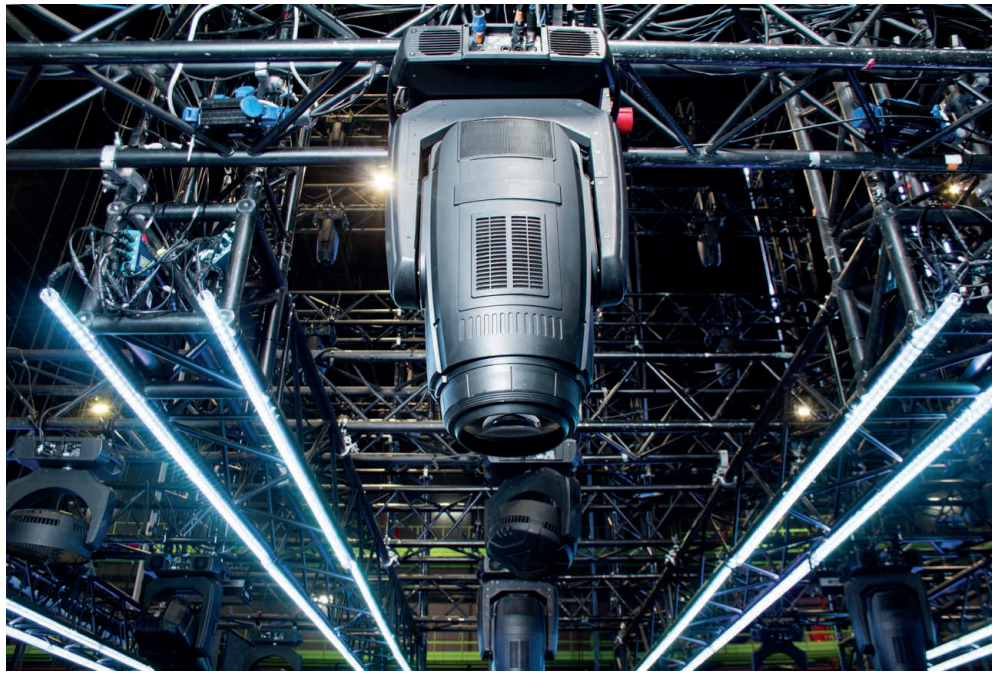
telt Tom Dohmen. "Door de aankoopoptie op het einde van de leaseperiode kan het systeem uiteindelijk ook eigendom van de gebruiker worden."

Volgens Dohmen zijn er verschillende redenen waarom lease een goede oplossing kan zijn voor bedrijven: "Het inhuren van dezelfde apparatuur voor langere periodes maakt je afhankelijk van de verhuurder. Lease is dan wellicht een betere optie. Je hebt zelf het beheer en invloed op de beschikbaarheid van het audiosysteem.



Daarnaast heb je geen directe grote investering, maar een vast bedrag per maand in een vooraf afgesproken aantal termijnen. Het zorgt ervoor dat de kosten voorspelbaar en gelijkmatig zijn, wat voor het financiële overzicht gunstig is."

Bij Audio Solvation kan het huidige audiosysteem ingezet worden als aanbetaling op de lease, waarmee de maandelijkse lasten uiteraard lager worden. "Wij ruilen het oude systeem gewoon direct in", legt Dohmen uit. "En naast dat wij lease aanbieden voor nieuwe systemen, kunnen wij via onze partner Soundsale



ook een lease aanbieden voor tweedehands audioapparatuur." De kennis van de markt is daarbij uiteraard een pré, weet Dohmen: "Vanwege onze ervaring in de markt kunnen wij onze financieringspartner beter adviseren dan bijvoorbeeld een reguliere bank. Uiteindelijk kijken wij niet alleen puur financieel, maar ook naar de restwaarde van het audiosysteem na afloop van de lease periode. Dit neemt onze partner dan mee in de beoordeling van een leaseaanvraag."

Puur financieel gezien is het een feit dat het geld kost om geld te lenen, je betaalt

immers rente over het geleende geld. "Maar een lening afsluiten is prima als je weet wat je doet", geeft Dohmen aan. "Stel, je kan een langdurig verhuurcontract afsluiten met een nieuwe klant, waarbij je wel nieuw materiaal moet aanschaffen. Als jij op dat moment die uitgave niet zelf kunt bekostigen, maar je met het langdurige contract op zak wel netjes een lease kunt betalen, dan is dat zeker een optie. Het levert je bijvoorbeeld zichtbaarheid in de markt op, maar ook een tevreden klant die een volgende keer weer bij je terugkomt. Dat is ook wat waard."

MOONBEARS FINANCIAL SERVICES

Moonbears verzorgt de distributie van professionele verlichting voor onder andere de merken Vari-Lite, Strand Lighting en e:cue controls. Voorheen als onderdeel van Livingprojects, maar sinds kort gaat Moonbears op eigen poten verder. Binnen het Financial Services programma biedt Moonbears mogelijkheden tot gespreide betaling.

Het bedrijf heeft ook het Moonbears Membership in het leven geroepen. "Wij blijven dan eigenaar van de professionele lichtapparatuur, maar stellen deze tegen een vast maandbedrag beschikbaar", legt Michael Sebregts uit. "Additioneel kunnen we binnen het maandbedrag extra services aanbieden, zoals aanvullende garanties en een service- en onderhoudscontract. Aan het einde van de contractperiode kan de gebruiker besluiten de apparatuur over te nemen, het contract te verlengen of de goederen retour te geven. Ons programma ondersteunt op deze manier in aanvragen van €5.000,- tot €5.000.000,-."

In samenspraak met Vari-Lite is ook een Financial Services programma ontwikkeld. "De doelstelling van het programma is om onze klanten te laten groeien", vertelt Sebregts. "Naast de merken die Moonbears vertegenwoordigt >

kunnen wij in de overeenkomst ook rand-apparatuur, flightcases en vreemde merken opnemen.”

Wanneer iemand bij Moonbears een aanvraag doet voor gespreide betaling, wordt zorgvuldig gekeken naar de situatie en wordt een voorstel op maat gemaakt. “Omdat we echt geloven dat een investering bijdraagt aan de groei van bijvoorbeeld verhuur-, productie- en theaterbedrijven, hanteren we binnen ons programma scherpe en marktconforme tarieven, maar dat zegt natuurlijk iedereen”, geeft Sebregts aan. “Wat belangrijk is om te weten, is dat we dit programma hebben opgezet vanuit de voordelen die een gespreide betalingsoplossing kan bieden. Als we het op de juiste manier inrichten, kost het inderdaad geld, maar levert het nog meer op: hogere omzetpieken in plaats van torenhoge investeringen die zorgen voor een ongezonde cashflow en/of een onmogelijke hap uit je budget.”

Op de vraag waarom het de ideale oplossing is voor bedrijven, geeft Sebregts aan dat een investering in je verhuurmateriaal alleen rendert wanneer het aansluit bij de verzoeken van je klanten. “En zo’n verzoek vul je natuurlijk het liefste in met lichtapparatuur uit eigen voorraad. Met Financial Services betaal je de producten

tegen een vooraf vastgesteld maandbedrag. Dankzij dit principe breid je vandaag nog je bestaande voorraad uit of vernieuw je deze met high-end technologieën én kun je de betaling voor je investering in de apparatuur spreiden over een langere periode. Zo verwerk je snel en flexibel de snel veranderende klantverzoeken, zonder direct grote budgetten te verliezen.”

Moonbears wil samen met haar klanten winnen en dat is meteen ook één van de redenen waarom je bij het bedrijf zou kunnen aankloppen. Sebregts: “We denken niet alleen in het voordeel van onze eigen business, maar juist ook in die van de klant, die we liever partner noemen. Zo kunnen we samen verder groeien.” Anderzijds zijn de aangeboden producten uiteraard een mogelijke reden om voor Moonbears te kiezen. “Investeren doe je natuurlijk het liefste in apparatuur met een hoge restwaarde”, legt Sebregts uit. “Aan het einde van de rit wil je tenslotte wel dat jouw investeringen ook iets opleveren. Vari-Lite staat bekend om de hoogwaardige producten met een uitstekende restwaarde. De moving heads en statische armaturen worden ook wel echte werkpaarden. Je bent dus verzekerd van mooie producten met een enorm hoge ROI, wat vooral interessant is wanneer je zelf eigenaar wordt van de producten.”

Voor financiering aankloppen bij een reguliere bank kan natuurlijk ook, maar dat werkt toch wel degelijk anders, geeft Sebregts aan. “Wij denken niet alleen mee in wat vanuit financieel oogpunt kan, maar kennen ook de entertainmentmarkt. Daarom kunnen we ook goed adviseren als het gaat om de vraag in welke producten je nu het beste kan investeren? Dat advies brengen we uit op basis van de doelstellingen van onze klant, marktkennis, productkwaliteit, gebruikersdoeleinden, etc. Bovendien kunnen we daar bovenop aanvullende services in het maandbedrag opnemen. Denk aan aanvullende garanties, service en onderhoud of zelfs inruilmogelijkheden van oud apparatuur aanbieden. Dit vind je niet bij een reguliere bank.”

AED LEASE

AED Lease is een dochteronderneming van AED group. AED group biedt op verschillende manieren financieringen aan als materiaalbankier van AV-materiaal voor bedrijven die actief zijn in de AV-sector. “AED Lease biedt financiering van AV-materiaal aan in de vorm van leasingformules”, legt Eddy De Greef (Managing Director van AED Lease) uit. “Daarbij koopt AED

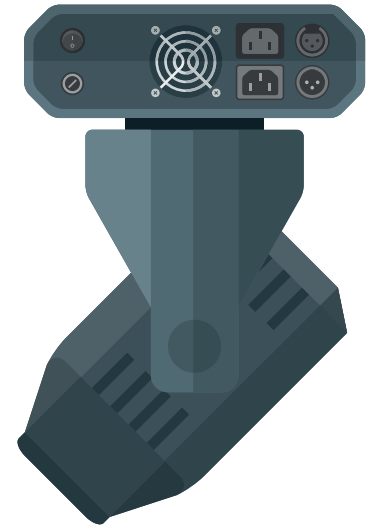
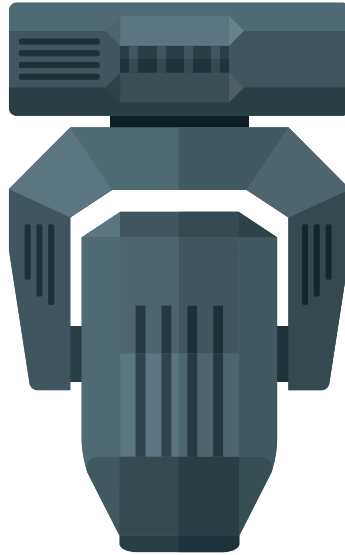


Lease op aangeven van de klant de AV-materialen aan waarin hij wenst te investeren. Vervolgens geeft AED Lease de AV-materialen in lease gedurende een vooraf bepaalde leaseperiode. Aan het einde van de leaseperiode kan hij of zij beslissen om de producten terug te geven, ze verder te leasen of om ze aan te kopen."

"Geld lenen, ook onder de vorm van leasing, kost inderdaad geld", vertelt De Greef verder. "En elke vorm van financiering heeft voor- en nadelen. AED Lease biedt leaseformules aan waarbij een restwaarde wordt ingebouwd. Restwaarde is de marktwaarde die de leasinggever inschat dat het geleasede materiaal nog zal hebben op het einde van de leaseperiode. Door de restwaarde verlagen de leasetermijnen (aflossingen of huurgelden) en betaalt de klant niet het volledige investeringsbedrag terug tijdens de leaseperiode. De maandelijkse aflossingen zijn dus lager dan bij een klassieke financiering."

Het voordeel van leasing is daarbij o.a. dat dit een kleinere impact op de cash-flow van de leasingnemer heeft. "Een ander voordeel is dat de leasinggever eigenaar is van de geleasede goederen en dus meer zekerheid heeft", vertelt De Greef. "Hierdoor kan hij misschien een grotere investering wel financieren in vergelijking met andere financieringsvormen. Een ander voordeel van leasen t.o.v. klassieke aankoop met financiering is dat de investeerder bij een aankoop de BTW moet voorfinancieren. Bij een lease wordt de BTW gespreid betaald naar rato van de leasetermijnen die gefactureerd worden."

AED Lease onderscheidt zich van andere leasinggevers (zoals klassieke banken) omdat AED Lease een echte 'asset financierder' is. "We hebben dankzij de AED group heel veel technische kennis van de te leasen producten", legt De Greef uit. "We kennen de marktwaarde-evolutie van de producten beter dan bijvoorbeeld een bank of bankleasingmaatschappij. AED Lease heeft een betere kennis van de aankooprijzen van de producten, wat een essentieel element is bij de start van



de lease. AED Lease kan hierdoor een restwaarde inbouwen in haar formule omdat ze via AED group kan terugvallen op verschillende oplossingen indien de geleasede producten moeten worden teruggenomen. Dat kan bij het einde van de leaseperiode zijn, als de leasener de producten teruggeeft, maar dat kan ook tijdens de leaseperiode zijn wanneer hij onverhoopt in de problemen komt om zijn lease te betalen. In die gevallen kan AED Second Hand de producten gaan verkopen op de tweedehands markt. AED Lease kan de producten ook in een nieuwe lease onderbrengen bij een nieuwe leasener. Maar AED Rent of AED Display kan de producten ook inkopen om ze in te zetten in de eigen dry-hire verhuurvloot. Deze flexibiliteit is uniek en is voor een klassieke bank onmogelijk. De eigen bankier is een ideale partner voor de financiering van klassieke kredieten en investeringen in bijvoorbeeld wagenpark of vastgoed. Bij AED kan een AV-bedrijf terecht voor een gesprek en advies op maat van onze business."

"In het post-coronatijdperk zal het er vooral op aankomen dat financiële instellingen naar het potentieel van AV-klanten kijken en niet naar de jaarrekeningen van de afgelopen coronajaren", besluit De Greef. "Onze sector is één van de zwaarst geraakte sectoren, maar is ook zeker de sector met zo ongeveer de grootste veerkracht, zowel tijdens als na de coronaperiode. De toe-

in de nieuwe producten te financieren moet meer beoordeeld worden op hun getoonde veerkracht en hun toekomstige potentieel. Want als alleen gekeken wordt naar de slechte of minder goede cijfers van de afgelopen periode, dan gaat er in deze sector niet veel gefinancierd worden."

AUDIO LEASE

Audio Lease geeft ondernemers in Nederland en België de mogelijkheid om de nieuwste audiovisuele apparatuur in te zetten doormiddel van lease-oplossingen. "Zo hebben we online een diversiteit aan producten staan die we aanbieden, waarbij het maandbedrag ook direct inzichtelijk is. Zo is meteen duidelijk of het past binnen het maandelijkse budget", legt Jordy Leiwakabessy uit.

Leasen kan bij Audio Lease op twee manieren: Operational Lease en Financial Lease. Bij Operational Lease huur je de objecten, terwijl je ze bij Financial Lease koopt op afbetaling. Bij Financial Lease ben je de economische eigenaar van de producten en staan ze ook op je balans, bij Operational Lease is dat niet het geval. Bij Operational Lease betaal je BTW over de termijnen en kun je aan het eind van de huurperiode kiezen voor nieuwe apparatuur. ➤

DIGITAL PROJECTION

A Delta Associate Company



SATELLITE
MODULAR LASER SYSTEM



Hall 3 K800

TRULY EXCEPTIONAL COLOURS + TECHNOLOGY + IMAGES

WUXGA - 4K - 8K - MultiView

Satellite Projection Heads and RGB Modular Light Sources



www.digitalprojection.com





The Visionaries' Choice

 **audi lease**



AV equipment
binnen handbereik



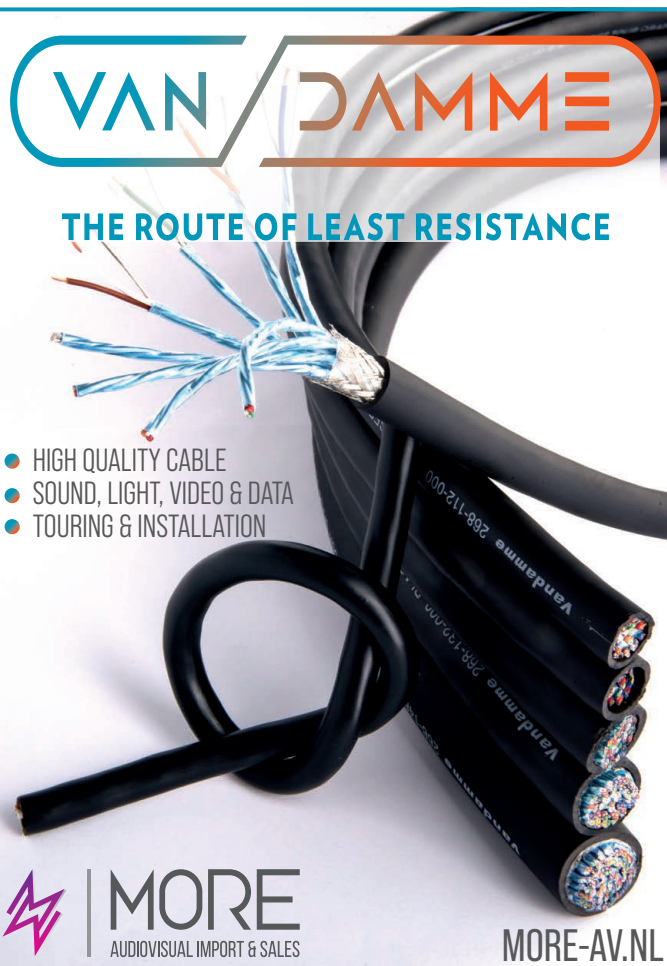
 Bescherming van uw cashflow
 Vaste maandelijkse kosten
 Persoonlijk advies
 Altijd up-to-date

+31(0)10-8082048 info@audi lease.eu
www.audi lease.eu

VAN DAMME

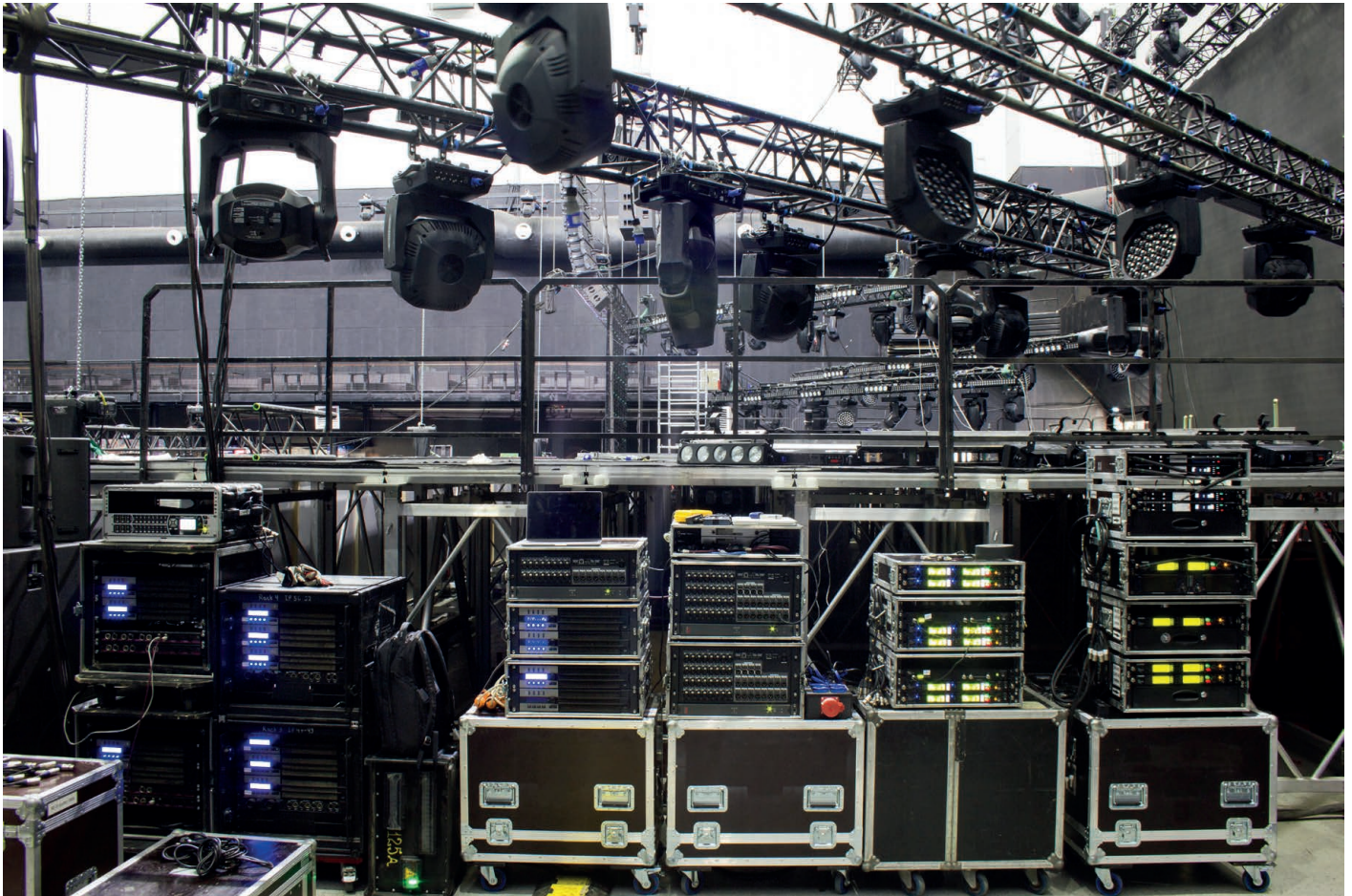
THE ROUTE OF LEAST RESISTANCE

- HIGH QUALITY CABLE
- SOUND, LIGHT, VIDEO & DATA
- TOURING & INSTALLATION



 **MORE**
AUDIOVISUAL IMPORT & SALES

MORE-AV.NL



Bij Financial Lease word je na betaling van alle termijnen en de koopoptie de eigenaar.

“Ook voor distributeurs bieden we oplossingen”, legt Leiwakabessy verder uit. “Als gevolg van de Covid-periode en de schaarste aan producten, zien we nu dat apparatuur door distributeurs aan AV-bedrijven wordt geleverd met lange levertijden van soms wel anderhalf jaar. Door die lange levertijden merken we dat huisbankiers in sommige gevallen geen krediet meer verlenen voor audiovisuele middelen of er complete voorwaarden gewijzigd worden waardoor het voor AV-bedrijven onmogelijk wordt om de aanschaf te doen. Sinds kort fungeren wij ook als tussenpersoon voor distributeurs en hun klanten om deze ook gebruik te kunnen laten maken van de kennis en lease-oplossingen.”

“Natuurlijk kost het geld om geld te lenen, maar we merken wel dat onze huidige klanten ook een aardige omzet-

stijging realiseren”, geeft Leiwakabessy aan. “Dat komt omdat ze door Audio Lease de beschikking hebben over de nieuwe audiovisuele apparatuur.” Juist dat is één van zaken die van leasing een ideale oplossing maken. Leiwakabessy: “Om de concurrentie voor te blijven kijken ondernemers naar hoe ze op tijd kunnen investeren in nieuwe audiovisuele apparatuur. Het kopen van deze middelen is alleen vaak een dure aangelegenheid, waarbij een flinke hap uit het budget wordt genomen. Het voordeel van leasen is dan dat je één vast maandbedrag betaalt, liquide blijft en kunt investeren zonder kapitaal.”

Bij reguliere banken is het verkrijgen van kredieten steeds moeilijker geworden. “Bovendien wordt bij banken in sommige gevallen ook gekeken naar recente jaarcijfers en die zorgen na de pandemie doorgaans niet voor een positieve noot. En als alle informatie dan bij de banken is aangeleverd, dan begint het lange wachten.”, vertelt Leiwakabessy verder. “Bij Audio Lease

streven wij ernaar om binnen 48 uur een kredietcontrole uit te voeren en ook een concreet oordeel te kunnen geven, waarbij de dossiers met vakkundigheid en zorg behandeld worden. Onze backoffice bestaat uit een diversiteit van medewerkers met passie voor de audiovisuele sector, maar ook financieel specialisten om klanten zo goed mogelijk te kunnen adviseren en ook mee te denken over welke vorm van leasing het beste bij de ondernemer past. Daarnaast brengen we onze klanten ook met elkaar in contact, waardoor ook een crossrental netwerk is ontstaan.”

Audio Lease helpt haar klanten overigens op meer manieren, geeft Leiwakabessy tot slot aan: “Naast onze leasingoplossingen willen we natuurlijk ook zorgen dat onze relaties kosten kunnen besparen. Zo hebben we voor onze Nederlandse klanten sinds kort een loyaliteitsplan gerealiseerd waarmee ze extra voordelen kunnen krijgen. Korting op tanken en tankpassen via BP Nederland bijvoorbeeld, maar ook korting op bedrijfsverzekeringen, zoals voor bestelauto's, via Assurantiekantoor A. Delsalle.” <