

# De Nederlandse leasemarkt

Bij leasing wordt, net als bij pacht en huur, een goed geëxploiteerd door een ander dan de juridische eigenaar, die voor het afstaan van het gebruiksrecht een vergoeding ontvangt.

Kenmerkend voor leasing is dat de duur van de overeenkomst gekoppeld is aan de economische levensduur van het betrokken goed. Welke voordelen leasing biedt aan de eigenaar/producent en aan de gebruiker komt in dit artikel aan de orde. De belangrijkste typen lease-contracten worden kort besproken. Tevens worden de ontwikkelingen op de grootste segmenten van de Nederlandse leasemarkt – auto's en computers – geschetst.

**DRS. J.A.G. GOMMERS – DR. A.C.C. HERST\***

Ofschoon er veel is gepubliceerd over leasing is er nog weinig bekend over de huidige structuur van en de ontwikkelingen op de Nederlandse leasemarkt. Het Centraal Bureau voor de Statistiek heeft met ingang van 1985 het statistisch onderzoek betreffende leasing beëindigd en het onderzoek ingesteld door de Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NVL) concentreert zich op jaaromzetten van haar leden. Dit onderzoek leert o.a. dat de totale lease-omzet is gestegen van f. 1,236 mrd. in 1982 tot f. 2,17 mrd. in 1985. Op initiatief van en in samenwerking met Peat Marwick Nederland werd vorig jaar een marktonderzoek verricht waarin is getracht meer inzicht te verkrijgen in de vraag- en de aanbodzijde van de leasemarkt. De meerderheid van de maatschappijen verenigd in de NVL heeft aan dit onderzoek medewerking verleend. In dit artikel geven wij enkele resultaten van het uitgevoerde onderzoek weer. Bij dit onderzoek zijn 105 maatschappijen betrokken: 96 maatschappijen hebben een vragenlijst ontvangen en met de 9 overige zijn gesprekken gevoerd. De vragenlijst is door 40 maatschappijen ingevuld en teruggestuurd. Ten einde de omvang van dit artikel binnen de perken te houden concentreren wij ons op leasing van auto's en computers: in ons land de meeste geleaste objecten.

Een lease definiëren wij als een contract waarbij een lessee zich verplicht een serie betalingen aan een lessor te doen om het gebruiksrecht van een object te verkrijgen gedurende een periode die correspondeert met de economische levensduur van dit object (1). Net als huur en pacht behoort leasing tot de groep contracten waarbij het betrokken object wordt geëxploiteerd door een ander dan de juridische eigenaar. Kenmerkend voor leasing is evenwel dat de leaseperiode is gerelateerd aan de economische levensduur van het object.

Leasing stamt uit de industrialisatieperiode in de vorige eeuw toen het begrip economische levensduur een rol ging spelen. Pas na de tweede wereldoorlog heeft leasing een grote vlucht genomen, eerst in de Verenigde Staten en naderhand ook in een aantal Westeuropese landen. Wereldwijd gezien was in de jaren zestig zelfs sprake van een explosieve groei van leasing van vliegtuigen, auto's, computers, complete inrichtingen van hotels en kantoren, industriële outillage zoals voor de olie-exploratie, medische alsmede kantoorapparatuur en vrachtauto's. Voor ons land zien wij 1963 als het introductiejaar van leasing: toen werden de eerste universele leasemaatschappijen

(Lease Plan Nederland NV (LPN) en Leaseco Nederland BV) opgericht.

Op leasinggebied hebben de VS een voorsprong opgebouwd, die onder meer blijkt uit het feit dat meer dan 20% van de investeringen via leasing wordt gerealiseerd, terwijl dit percentage voor Nederland hiervan nog niet de helft bedraagt. Daarnaast bestaat in de VS, in tegenstelling tot ons land, een uitgebreide wetgeving op leasinggebied. Ook zijn in de VS gedetailleerdere richtlijnen ten aanzien van de jaarverslaggeving rond leasing uitgevaardigd.

In het navolgende geven wij een beschrijving van de Nederlandse markt voor leasing van personenauto's en computers. Tevens geven we aan welke ontwikkelingen op deze gebieden zijn te verwachten.

## Marktbeschrijving

In ons land bestaat een grote verscheidenheid van lessors, lessees, lease-contracten en lease-objecten. Lessors laten zich onderscheiden in lessor-leveranciers en lessor-financiers. Tot de eerste categorie behoren fabrikanten, dealers of importeurs die objecten in lease aanbieden of die gespecialiseerde leasemaatschappijen hebben opgericht die de afzet via leasing verzorgen (zogenaamde 'captive lease companies'). Tot de tweede categorie rekenen we de zelfstandige of universele leasemaatschappijen (zoals LPN) en financiële instellingen, die zich op de leasemarkt hebben begeven (b.v. banken). In tegenstelling tot de VS, waar de 'captive lease companies' een steeds groter marktaandeel veroveren, neemt het belang van de universele leasemaatschappijen in ons land toe. Een tweede verschil tussen de beide landen is de mate van concentratie aan de aanbodzijde: in de VS neemt deze af, in Nederland

\* Verbonden aan de vakgroep Financiering en Belegging van de Economische Faculteit van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

De auteurs danken mr. A.W.A. Joosen, algemeen directeur van Lease Plan Nederland NV, voor zijn opbouwende kritiek op een eerdere versie van dit artikel. Voor de inhoud ervan blijven zij echter geheel verantwoordelijk.

1) De positie van de lessee is vergelijkbaar met die van de huurder in het kader van een huurcontract, terwijl de positie van de lessor vergelijkbaar is met die van de verhuurder. De lessor blijft gedurende de leaseperiode juridisch eigenaar van het lease-object.

valt een tegengestelde ontwikkeling te bespeuren. Een belangrijke oorzaak hiervoor is de veel actievere rol, die Amerikaanse verzekeringsmaatschappijen op de leasemarkt zijn gaan spelen.

Ten aanzien van *lessees* kunnen wij een onderscheid maken tussen bedrijfsleven, non-profit- en overheidsinstellingen. Het bedrijfsleven vormt de grootste categorie. Non-profit- en overheidsinstellingen gingen tot voor kort steeds meer over tot leasing. Het leasen door particulieren komt in ons land praktisch niet voor.

We kunnen diverse typen *leasecontracten* onderscheiden. Uit economisch gezichtspunt is de tweedeling tussen financiële en operationele leasing het meest relevant. Dit onderscheid berust op het dragen van het economisch risico: het risico van waardeveranderingen. Er is sprake van financiële leasing indien dit risico (nagenoeg) geheel door de lessee wordt gedragen. Draagt de lessor daarentegen een deel van het economisch risico dan spreken we van operationele leasing. De fiscus, die deze tweedeling ook hanteert, laat de fiscale faciliteiten toevallen aan de economisch eigenaar van het lease-object. Bij financiële leasing is dit de lessee en bij operationele leasing de lessor.

Door een operationele lease af te sluiten konden non-profit- en overheidsinstellingen tot voor kort (een gedeelte van) de fiscale faciliteiten zoals WIR-premies waarvan zij normaliter zijn uitgesloten, via de lessor incasseren. De operationele lessor, door de fiscus als economisch eigenaar aangemerkt, ontving deze premies en gaf deze (gedeeltelijk) door aan de lessee door middel van verlaging van de leasetermijnen. Dit was een gewichtige reden voor de toenemende belangstelling van vooral overheidsinstellingen voor operationele leasing 2). Met ingang van 1 januari 1987 is de WIR-premie voor objecten die ter beschikking worden gesteld aan instanties die geen vennootschapsbelasting betalen, tot nul verlaagd. Operationele leasing is voor deze instanties dus minder interessant geworden.

In ons land komen allerhande *objecten* voor leasing in aanmerking. Voorbeelden hiervan zijn personen-, bestel- en vrachtauto's, computers en computersoftware, kantoorapparaten (kopieerapparaten, reken- en schrijfmachines enz.), meet- en regelapparatuur, medische apparatuur, containers en bedrijfspanden. Alle genoemde objecten zijn in het onderzoek betrokken. Wij concentreren ons hier op personenauto's en computers. Het leasen van deze objecten beslaat namelijk een groot gedeelte van de totale leasemarkt en neemt nog steeds in betekenis toe, terwijl het leasen van de overige objecten uiteenlopende ontwikkelingen vertoont.

### De autoleasemarkt

Auto's zijn de meest geleaste objecten; gerekend in gulden omzet besloeg autoleasing in 1985 zo'n 35% van de totale leasemarkt of wel ca. f. 760 mln. In dat jaar bestond ongeveer 11% van de auto-omzet uit lease-auto's. Van de bij het onderzoek betrokken maatschappijen houdt meer dan 40% zich bezig met leasing van personenauto's. Bij autoleasing kunnen we een onderscheid maken tussen lessor-leveranciers zoals importeurs en dealers van auto's die uiteraard merkgebonden zijn, en lessor-financiers, die verschillende merken auto's in lease aanbieden. Als lessees van auto's treden bedrijfsleven en non-profit- alsmede overheidsinstellingen op. Een vaak gehanteerde contractvorm is de operationele servicelease. Hierbij slaat 'service' op het feit dat de lessor zorg draagt voor o.a. onderhoud, reparaties, afwikkeling van eventuele schade en verzekering.

Er zijn twee calculatietechnieken: de gesloten en de (in 1970 door LPN geïntroduceerde en veelvuldig toegepaste) open calculatie. Bij de eerste liggen de leasekosten vast; er vindt geen verrekening achteraf plaats. Bij de open calculatie ontvangt de lessee bij het aangaan van de lease een voorcalculatie, waarin diverse kosten zijn gespecificeerd zoals de aanschafprijs van de auto, de reparatie- en onderhoudskosten, de verzekering, de wegenbelasting en de vergoeding voor de leasemaatschappij. Tijdens de leaseperiode krijgt de lessee periodiek, in het algemeen per

kwartaal, een overzicht van de voorgerecalculeerde en de werkelijke kosten. Na deze periode stelt de lessor een nacalculatie op, die wordt vergeleken met de voorcalculatie. Hierna vindt verrekening plaats, waarbij hetzij positieve en negatieve verschillen voor rekening van de lessee komen hetzij een positief verschil ten gunste van de lessee en een negatief verschil ten laste van de lessor komt. Het open calculatiesysteem beoogt de lessee meer kostenbewust te maken.

Hoever autoleasing is gegroeid blijkt indien wij het aantal in 1970 geleaste auto's stellen tegenover het aantal in 1985: ongeveer 5.000 tegenover ca. 100.000. Toch staat de Nederlandse autoleasemarkt nog in de kinderschoenen vergeleken met de VS. Een onderzoek dat een aantal jaren geleden door de Hertz Corporation is uitgevoerd, heeft aangetoond dat in de VS bijna 17% van alle personenauto's en trucks door leasemaatschappijen en dagverhuurbedrijven werd aangeschaft 3). In ons land bedroeg dit percentage over 1984 slechts 9. Volgens de verwachtingen zal aan het einde van de jaren tachtig in de VS zo'n 40% van de totale automarkt worden geleast, terwijl dit getal voor Nederland naar verwachting dan niet boven de 20% zal komen. Daarnaast bestaan er verschillen in klantenkring: het leasen van auto's door particulieren komt in de VS wel, maar in ons land bijna niet voor. Hierbij speelt ons hoge btw-tarief, dat particulieren niet kunnen verrekenen, een grote rol.

### De computerleasemarkt

Na auto's zijn computers de meest geleaste bedrijfsmiddelen. Van de omzet gerealiseerd op de leasemarkt had in 1985 plusminus 27% of wel ca. f. 600 mln. betrekking op computers en andere kantoormachines 4). Omstreeks 25% van de totale computer-omzet bestond in dit jaar uit geleaste computers. Evenals de markt voor autoleasing is de markt voor computerleasing te karakteriseren als een groeiemarkt. In 1985 is de computerleasemarkt met ca. 20% gegroeid.

Deze markt, waarop zo'n 25% van de aan het onderzoek meewerkende maatschappijen opereert, is echter een markt met hoge risico's. De risico's met betrekking tot de aanschaf en het gebruik van computers schuilen in de bijzonder snelle technologische ontwikkelingen en in de gewoonte van computerfabrikanten om bij de introductie van geavanceerdere apparatuur de prijs van de oude modellen (drastisch) te verlagen. Om deze risico's te kunnen dragen is specialistische kennis vereist. Hierdoor spelen de lessor-leveranciers een grotere rol op deze markt, en op die voor leasing van software, dan de lessor-financiers. Een concentratie van het aanbod bij een relatief gering aantal maatschappijen, zoals het geval bleek te zijn bij autoleasing, doet zich bij het leasen van computers en software niet voor.

Bij computerleasing laten zich dezelfde categorieën lessees onderscheiden als bij autoleasing. Computers kunnen zowel op financiële als op operationele wijze worden geleast. Uit het onderzoek blijkt dat het bij leasing van computers niet gebruikelijk is dat de lessees onderhoud en reparaties zelf verzorgen. De verklaring hiervoor ligt in het gebrek aan kennis en ervaring bij de lessees. Wel is het gebruikelijk om onderhouds- en servicecontracten apart af te sluiten bij hierin gespecialiseerde ondernemingen. In de meeste gevallen zijn dit de lessor-leveranciers zelf.

Het leasen van software blijkt zich evenzeer in een toenemende belangstelling te kunnen verheugen. De laatste jaren is gemiddeld een groei van rond de 8% per jaar verwezenlijkt. Voordat deze deelmarkt een hoger groeipercentage weet te realiseren dient evenwel een aantal problemen te worden opgelost. Hiertoe behoren de juridische perikelen bij het opstellen van de leasecontracten, de

2) P.B. Boorsma, H. Rolleman en A.J. Waterbolk, *Leasing bij lagere overheden*, Technische Hogeschool Twente, Enschede, 1986.

3) A.W.A. Joosen, *Autoleasing en wagenparkbeheer, vormen van externe dienstverlening*, Stenfert Kroese, Leiden, 1986, blz. 16.

4) Vergeleken met computerleasing is het leasen van andere kantoormachines echter tamelijk onbelangrijk.

moelijkheden bij het aanpassen van de software (vereist in verband met o.a. organisatorische veranderingen bij de lessee en veranderingen in de fiscale wetgeving) en de noodzaak tot een juiste beoordeling van de kredietwaardigheid van de toekomstige lessee. Immers, de waarde van geleaste software die is toegesneden op de onderneming van de lessee is in geval van diens faillissement (vrijwel) nihil.

In vergelijking met de VS was het belang van computerleasing hier in de jaren zestig en begin jaren zeventig vrij gering. In deze periode boden voornamelijk internationaal georiënteerde fabrikanten van computers leasefaciliteiten aan. In de jaren zeventig en tachtig valt een toenemende belangstelling van lessors te constateren voor apparatuur, die compatibel is met IBM-apparatuur maar die minder duur is. Niettemin speelt IBM op de Nederlandse computerleasemarkt een overheersende rol. Vanaf het begin van de jaren tachtig komt in ons land het leasen van software tot ontwikkeling. Ondanks het feit dat de Nederlandse computerleasemarkt veel jonger is dan de Amerikaanse, blijken er qua groeisegmenten (micro-, mini-, en supercomputers alsmede software) overeenkomsten te bestaan. Deze overeenkomsten laten zich verklaren door de dominante rol van enkele Amerikaanse ondernemingen op de wereldmarkt voor computers.

## Motieven voor leasing

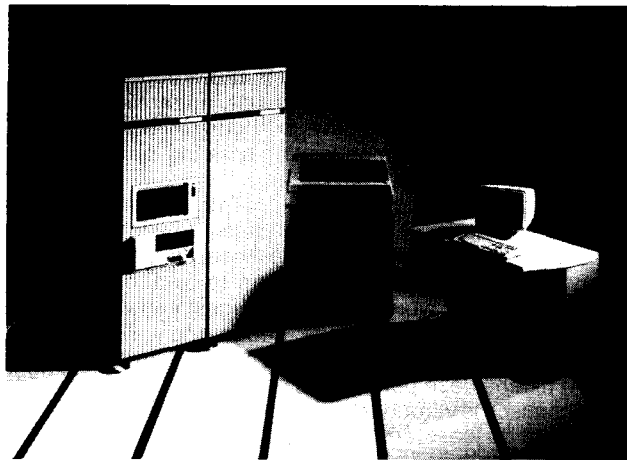
### De vraagzijde

Over het voor en tegen van leasing bezien vanuit het standpunt van de lessee is bijzonder veel gepubliceerd. Reeds in 1963 wist Vancil 21 voor- en 7 nadelen van leasing op te sommen (5). Andere auteurs hebben eveneens aandacht geschonken aan het pro en contra van leasing. Veel interessanter dan het vanuit theoretisch oogpunt filosoferen over de voor- en nadelen van leasing is na te gaan wat ondernemers er in de praktijk toe heeft doen besluiten om voor leasing te kiezen. Naar deze beweegredenen zijn diverse onderzoeken uitgevoerd, eerst in de VS maar naderhand evenzo in een aantal Westeuropese landen. De resultaten van tien van deze onderzoeken zijn samengevat door Herst 6). Blijkens deze samenvatting zijn zeer vaak genoemde argumenten om tot leasing te besluiten:

- leasing levert belastingvoordelen op;
- leasing komt niet op de balans van de lessee tot uitdrukking;
- het geleaste object wordt voor 100% gefinancierd;
- leasing is relatief goedkoop;
- leasing houdt de leencapaciteit van de lessee in stand.

Dit wil niet zeggen dat deze argumenten thans voor elke in Nederland afgesloten lease gelden; b.v. de tweede beweegreden is in ons land alleen van toepassing op operationele leasing. In Nederland heeft een onderzoek naar de motieven waarom men besluit om te leasen tot nu toe nog niet plaatsgevonden. Wel zijn wij nagegaan of lessors inzicht menen te hebben in deze motieven, en zo ja welke redenen lessees naar hun mening dan zouden hebben om tot leasing over te gaan. In volgorde van belangrijkheid noemden de leasemaatschappijen die bij het onderzoek waren betrokken: belastingvoordelen, financieringsvoordelen, 'off-balance sheet'-financiering en handhaving van de leencapaciteit.

Tot de belastingvoordelen behoort het via de lessor incasseren van (een deel van) de WIR-premies zoals gemeenten tot voor kort met behulp van operationele leasing wisten te bewerkstelligen. Een financieringsvoordeel vormt de omstandigheid dat leasing een 100%-financiering is, die het bedrijfskapitaal niet aantast en de middelen vrijmaakt voor andere, meer winstgevendende toepassingen. 'Off-balance sheet'-financiering is financieren zonder dat dit op de balans tot uitdrukking komt, b.v. door operationeel te leasen. De vermogensverhoudingen worden dus niet beïnvloed. Dit vormt een mogelijke verklaring voor het laatstgenoemde argument: het in stand houden van de



Computers: 25% van de omzet wordt gerealiseerd via leasing.

leencapaciteit.

Tevens noemden diverse maatschappijen, die auto's in lease aanbieden, de service als belangrijk motief om tot leasing te besluiten. Voor een deel komen de gevonden argumenten overeen met die welke buitenlandse onderzoekers aan het licht hebben gebracht. Onze bevindingen inzake de Nederlandse leasepraktijk lopen derhalve gedeeltelijk parallel aan de resultaten van buitenlandse onderzoeken.

### De aanbodzijde

Over de motieven van ondernemingen om objecten in lease aan te bieden is veel minder bekend dan over de redenen waarom ondernemers kiezen voor leasing in plaats van voor koop. Dit ligt voor de hand; lessors zijn goed op de hoogte van de voor- en nadelen die leasing voor hen met zich kan meebrengen, maar voelen gewoonlijk weinig behoefte anderen hiervan deelgenoot te maken. Wel zijn zij uiteraard zeer gemotiveerd om de voordelen van leasing voor de lessee breed uit te meten. Toch hebben wij uit de literatuur en uit gesprekken met leasemaatschappijen enige informatie over leasing bezien vanuit de aanbodzijde verzameld.

In de eerste plaats kan leasing de afzet van objecten stimuleren en aldus de winst vergroten. Voor een leverancier is dit een reden om zijn producten niet alleen te verkopen maar ook in lease aan te bieden. Door middel van leasing kunnen afnemers worden bereikt die niet willen of niet in staat zijn om te kopen. Daarnaast kan het servicepakket dat de lessor-leverancier te zamen met het lease-object aanbiedt, afzetvergroterend werken. Bovendien zijn ondernemers in het algemeen sneller geneigd om geleaste dan om gekochte objecten te vervangen door modernere exemplaren, zeker als sprake is van operationele leasing.

Een tweede argument dat kan pleiten voor het aanbieden van lease-objecten, is de omstandigheid dat de lessor gedurende de leaseperiode juridisch eigenaar blijft van deze objecten. Daarenboven fungeren de lease-objecten als zekerheid in geval van wanbetaling door de lessee. Een forse bedreiging voor die zekerheid vormt het fiscale bodemrecht. Dit is het recht dat de fiscus heeft om belastingsschulden te verhalen op roerende goederen die zich op het terrein van de belastingsschuldige bevinden, zelfs al behoren die goederen toe aan anderen. Behalve dat heeft de fiscus het recht van parate executie. Dit houdt in dat zonder tussenkomst van de rechter tot verkoop van de in beslag genomen goederen kan worden overgegaan ten einde de belastingsschulden uit de verkoopopbrengst te voldoen. Voor de lessor betekent dit het verlies van de waarde van het geleaste bedrijfsmiddel 7).

5) R.F. Vancil, *Leasing of industrial equipment*, McGraw-Hill, New York, 1963.

6) A.C.C. Herst, *Lease or purchase: theory and practice*, Kluwer-Nijhoff Publishing, Boston, 1984.

7) Anderen dan de lessor, b.v. de huurverkooper, kunnen evenzeer nadelen ondervinden van het fiscale bodemrecht.

Een derde reden voor leasing is de grotere kennis van en invloed op de tweedehands markt die de lessor verkrijgt. Enerzijds kan hierdoor een nauwkeuriger schatting worden gemaakt van de restwaarde, anderzijds is de lessor in een betere positie om een hogere restwaarde te realiseren dan iemand met minder ervaring op de tweedehands markt.

De mogelijkheid om door middel van het afsluiten van een financiële lease (een groot gedeelte van) het economisch risico af te wentelen op de lessee kan een vierde reden zijn om objecten in lease aan te bieden. Financiële leasecontracten worden namelijk afgesloten voor een van tevoren vastgestelde periode, gedurende welke de lessor noch de lessee het contract eenzijdig kan beëindigen. Blijkt tijdens deze periode dat het geleaste bedrijfsmiddel economisch is verouderd, dan is de lessee in beginsel toch verplicht de leasetermijnen te blijven betalen 8).

Een vijfde beweegreden vormt ten slotte de mogelijkheid voor de lessor om in nauwer contact te komen met zijn lessee. Voordat hij het leasecontract tekent zal de lessor zich een zo goed mogelijk beeld trachten te vormen van de (financiële) situatie van de toekomstige lessee, om de kans op problemen als gevolg van diens eventuele wanprestatie te verminderen. Nadat de lease is afgesloten zal vooral het regelmatig onderhouden van het geleaste bedrijfsmiddel door de lessor het contact met de lessee verder versterken. Enerzijds zal de lessor hierdoor beter op de hoogte zijn van de behoeften en de wensen van de lessee, hetgeen nuttig kan zijn voor de ontwikkeling van nieuwe apparatuur. De introductie van deze apparatuur wordt vergemakkelijkt doordat rekening is gehouden met de verlangens van de lessee. Anderzijds kan door het nauwere contact tussen beide partijen de afzet van de overige door de lessor gevoerde objecten worden gestimuleerd, evenals die van bijkomende materialen (zoals inkt en papier in geval van leasing van kopieermachines). Hiermede zijn we weer aangeland bij de eerstgenoemde reden: de afzetstimulerende werking van leasing.

## Trends

Uit ons onderzoek laten zich de volgende toekomstverwachtingen distilleren. Waar nodig confronteren we deze met de situatie in de VS. Wat betreft auto's mag een voortschrijdende concentratie van het aanbod worden verwacht bij twee leasemaatschappijen (Lease Plan en Interleasing) en bij de dochtermaatschappijen van de vier grootste Nederlandse banken (AMRO, ABN, NMB, en de Rabobank). Op de leasemarkt voor computers doet deze concentratie zich in veel mindere mate voor, maar is toch nog wel waarneembaar. Hierdoor verschilt de Nederlandse leasemarkt van de Amerikaanse, waar juist een afnemende van de concentratie valt te bespeuren. Het feit dat in de VS zich steeds meer verzekeringsmaatschappijen op de leasemarkt hebben begeven draagt hiertoe zeker bij.

Verdere vergelijking van de beide leasemarkten leert dat er ook een tegenstelling is waar te nemen in de wijze waarop zij zich momenteel als geheel ontwikkelen. In Nederland zijn de servicefaciliteiten van de leasemaatschappijen steeds belangrijker aan het worden. In de VS daarentegen ontwikkelt de leasemarkt zich meer en meer als een financiële markt en steeds minder als een servicemarkt. Hiermede hangt de verwachting samen dat de dominante rol van de gespecialiseerde leasemaatschappijen in de VS zal worden overgenomen door de financiële instellingen. De verwachting bestaat dat de relatief kleine banken een dominerende rol zullen gaan spelen bij het verstrekken van de qua investering kleinere leases en dat de grotere banken en de verzekeringsmaatschappijen deze rol zullen gaan vervullen bij de qua investering omvangrijke leases. Het laatste type leases heeft betrekking op objecten ter waarde van enkele miljoenen guldens, zoals vliegtuigen, schepen enz.

Terugkomend op de Nederlandse situatie kan de verwachting worden uitgesproken dat universele leasemaat-

schappijen meer zullen diversificeren en zich meer zullen begeven op terreinen waar de specialistische kennis hen momenteel ontbreekt. Dit blijkt nu reeds, daar objecten die tot voor enkele jaren niet in het assortiment van deze maatschappijen waren opgenomen (zoals personal computers en medische apparatuur) thans wel in lease worden aangeboden. Het aantal van deze leasecontracten is evenwel nog vrij beperkt. Voor zover de ontwikkelingen op de Amerikaanse leasemarkt voorlopen op die in Nederland lijkt het aannemelijk dat ook in ons land de financieringsaspecten in de toekomst een grotere rol zullen gaan spelen. Deze tendens is momenteel al te bespeuren gezien het steeds complexer en kostbaarder worden van de in lease aangeboden objecten.

Het geschatte aantal lease-auto's voor 1986 bedraagt zo'n 120.000. Deze leasemarkt dient nog steeds als een aantrekkelijke groeimarkt te worden aangemerkt. De onderzochte maatschappijen verwachten echter geen groeipercentages van meer dan 20, zoals in het begin van de jaren tachtig het geval was. Voor 1986 schatte men de gemiddelde groei op ongeveer 12%. Hierbij is het opmerkelijk dat de maatschappijen die relatief goedkope merken auto's in lease aanbieden hun groei lager schatten dan de maatschappijen die duurder merken auto's aanbieden.

Bezien we de toekomst van de leasemarkt voor computers, dan mag worden verwacht dat het leasen van mini- en micro-computers verder zal toenemen. Dit laat zich onder meer verklaren uit de toenemende betekenis en het toenemende aantal ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf. Ook voor de supercomputers, gebruikt voor toepassingen op onderzoekgebied en voor andere wetenschappelijke toepassingen, wordt een groei verwacht. Vooral de noodzaak tot onderzoek op technologisch gebied (in verband met de snelle technologische ontwikkelingen) maakt de hulp van de computer onmisbaar. Hierbij denken wij m.n. aan 'computer aided design' en 'computer aided manufacturing' 9). Voor de mainframe-computer daarentegen lijkt het verzadigingspunt naderbij te komen.

In haar totaliteit bezien kunnen wij de Nederlandse leasemarkt nog steeds aanmerken als een aantrekkelijke groeimarkt. Wereldwijd gezien wordt de huidige structuur van de leasing-industrie bepaald door nationale restricties op kapitaalstromen en door wetgevingen die veelal zijn ontstaan zonder dat rekening is gehouden met leasing. In Nederland bestaan geen uniforme wettelijke bepalingen ten aanzien van leasing, zodat het gewone recht alhier het juridisch kader van leasing bepaalt. Aan de aanbodkant is een tendens tot concentratie waarneembaar, maar het zou te ver gaan om te stellen dat in de toekomst het gezicht van onze nationale leasemarkt zal worden bepaald door de eerder genoemde zes maatschappijen.

**Jaap Gommers  
Arthur Herst**

8) 'In beginsel' aangezien het denkbaar is dat lessor en lessee in een dergelijk geval een voor beide partijen bevredigende alternatieve oplossing vinden. Een mogelijkheid hiertoe is, dat de lessee het geleaste bedrijfsmiddel aan de lessor teruggeeft onder betaling van een bedrag dat gelijk is aan of dat een percentage is van de contante waarde van de toekomstige leasetermijnen.

9) Het ontwerpen via de computer respectievelijk het fabriceren met behulp van de computer.