

AED Lease

Leasen AV-producten dé oplossing

Verhuurbedrijven moeten hun AV producten niet langer willen bezitten, vindt AED. CEO Glenn Roggeman: "Je kunt tegenwoordig veel minder uit die investering halen. Dat is een realistisch feit." AED startte daarom in 2012 met een lease dienst, die hen naast verhuurder en verkoper van zowel nieuwe als tweedehands producten, tot een bijzonder meedenkend en specialistisch bankier van de AV wereld heeft gemaakt.

Glenn Roggeman startte dertig jaar geleden en zette met AED het eerste dry hire (verhuur van enkel materialen) bedrijf op de wereld. Al snel werd het bedrijf een voorbeeld voor velen in de AV branche, maar raakte de sector ook in een neergaande

prijzenspiraal. Roggeman maakte daarom in 2001 de gewaagde keus om met AED nog enkel AV materialen te verhuren aan professionele verhuurbedrijven en niet langer aan de eindgebruikers. "Dat lijkt achteraf een evidente keus, maar op dat moment was het een revolutionaire en risicovolle stap. De eindklant zouden we niet meer zien en AED verdween volledig van de vloer. Sommige verhuurbedrijven denken dat we nog steeds concurrenten zijn, maar dat is al lang verleden tijd", legt Managing Director van AED Lease Eddy de Greef uit. In 2008 besloot Roggeman om, naast verhuur, ook te gaan verkopen met AED Distribution en vanaf 2012 startte ook AED Lease.

ALLESBEHALVE ROOSKLEURIG

De analyse van Roggeman over de AV branche, die ten grondslag ligt aan de nieuwe activiteiten, is allesbe-





halve rooskleurig. Roggeman waarschuwt: "De geldstromen zakken. In 1990 kreeg je nog drie tot vijf procent per week betaald over je investering - als ik even met financiële termen mag gooien: ook wel return on investment genoemd - dat is nu gezakt naar minder dan één procent." Hij zag niet alleen de inkomsten van verhuurbedrijven dalen, de kosten stijgen ook. "Vroeger had je voor een publiek van tienduizend man een geluidsinstallatie nodig die €100.000,- kostte. Vandaag de dag kost deze zeker acht tot tien keer meer, ja €1.000.000,-! Een Par 64 ging vroeger tien tot twintig jaar mee terwijl een Movinghead vandaag de dag maar een maximale commerciële levensduur van zo'n drie tot vier jaar heeft."

Roggeman besloot daar op in te spelen en ontwikkelde een nieuw businessmodel, want steeds vaker kreeg AED klanten over de vloer die hun financiering niet rond kregen en daarom af moesten zien van hun aankoop. Met de introductie van

AED Lease maakten zij hun dienstverlening compleet. Het verhuurbedrijf kan nu gebruik maken van AED Toolbox, wat bestaat uit verschillende financieringsmogelijkheden. Die verschillende diensten bieden een oplossing voor de bedrijven

"Vroeger had je voor een publiek van tienduizend man een geluidsinstallatie nodig die €100.000,- kostte. Vandaag de dag kost deze zeker acht tot tien keer meer, ja €1.000.000,-!"

die met bovenstaande problematiek te maken hebben. Maar ook de crisis heeft een belangrijke rol gespeeld als het aankomt op de behoeftes vanuit het veld. De Greef: "De kans dat een bank op dit moment een lening verstrekt aan een AV verhuurbedrijf is heel klein. Ik heb tien jaar als bankier gewerkt, bij een echte

geldbank. Daar zien ze AV materiaal als exotische producten en zijn ze niet in staat de juiste waarde van het materiaal in te schatten. Dat zorgt er voor dat een dergelijke investering al snel bestempeld wordt als risicovol. Daarnaast zijn er veel verhuurbedrijven op papier ongezond." Dat heeft volgens de Greef een verklaarbare reden: "Er zijn nu bijna zeventuizend verhuurbedrijven, verdeeld over Nederland, België, Duitsland, Frankrijk en Engeland. Zo'n negentig procent van deze groep bestaat uit one man shops: gepassioneerde hobbyisten waarbij het uit de hand is gelopen. Deze groep heeft vaak veel cashflow problemen, omdat zij zich nu eenmaal graag storten op hun onderneming en niet op de facturering die daar bij noodzakelijk is. Vaak ontstaat daar een administratie met het schoendoosmodel. Ook de middelgrote bedrijven hebben vaak een negatief banksaldo. Het is een veelvoorkomend probleem in onze branche, omdat de investering die tegenwoordig gedaan moet worden in producten en onderhoud aanzienlijk is."



Where creativity matters



NUAGE Yamaha & Steinberg

Chosen by leading studios around the world, the powerful combination of Nuage and Nuendo 6.5 delivers a creative platform second to none.

With the most intuitive workflows for editing, mixing and recording, Nuage empowers you to focus on true creativity in your productions, delivering excellence to your clients, from re-recording to sound editing, from ADR to music production.

Talk to Yamaha now about how Nuage can help your facility deliver game-changing creative output.



For more information please visit www.yamahaproaudio.com

Connect with experience

ERVARINGSDESKUNDIGE

Waarom durft AED dit risico wel te nemen? De Greef lacht en legt uit: “Wij kennen de evolutie van het materiaal, de ontwikkelingen in onze branche en de toekomst van de industrie. Daarom is het leasen van materiaal voor ons minder risicovol dan voor een bank. In het ergste geval gaat een bedrijf failliet, maar dan beschikken wij nog steeds over het materiaal dat we weer kunnen verhuren of verkopen – de business waar we toch al inzitten. Een klassieke bank kan onmogelijk inschatten wat de waarde is van een drie jaar oude Barco projector. Wij weten dat wel. Het product is onze zekerheid. Wanneer een bank het verkoopt zullen ze het maar voor tien procent van de waarde kunnen verkopen, omdat ze niet de juiste afzetmarkt hebben. Bovendien kunnen wij als ervaringsdeskundige goed inschatten wanneer een bedrijf werkelijk risicovol is om aan te leasen. We hebben een 200 tal werknemers en er is altijd wel iemand die de ondernemer in kwestie kent. Wij kijken echt naar de persoon die tegenover ons zit en niet alleen naar de jaarrekening. Een start-up kan het vergeten wanneer hij bij de bank aanklopt, maar wij kijken naar de ondernemer die misschien al twintig jaar actief is in de branche.”

Bij de bank kun je een kaskrediet krijgen voor een kortlopend project, een straight loan voor een middenlang project en een

investeringskrediet voor een langlopend project. Bij AED constateert de Greef eenzelfde soort verdeling. “Je wil het materiaal aanschaffen dat je dagelijks gebruikt, een investering die je bij ons kunt doen met het lease plan. Dan zijn er nog de vele bedrijven die per seizoen willen huren, omdat ze bijvoorbeeld alleen zomerfestivals van materiaal voorzien. Dat kan bij ons met AED Flexlease. En dan zijn er nog de situaties waarop je tien festivals op

“Een klassieke bank kan onmogelijk inschatten wat de waarde is van een drie jaar oude Barco projector. Wij weten dat wel. Het product is onze zekerheid.”

één dag moet voorzien van materiaal. Dat zijn kortlopende projecten waarvoor je aanvullend materiaal wil kunnen huren.” AED kijkt met het bedrijf mee welke materialen zij het beste kunnen kopen, leasen, flexleasen of huren. Een mix daarvan is vaak de meest ideale uitkomst en valt daarmee onder de noemer AED Toolbox.

Het lease idee werkt als volgt: er wordt een materiaallijst besproken met bijvoorbeeld een verkoopwaarde van €100.000,-,

dan wordt er per maand €1.500,- betaald over een periode van 48 maanden. Dat betekent 1,5% van de waarde per maand. Afhankelijk van de A, B of C klasse van het materiaal wordt het te betalen voorschot bepaald. De Greef: “Als het verhuurbedrijf graag producten uit klasse A verhuurt, dan zorgen wij voor een laag voorschot, omdat ook wij geloven in deze producten en deze goed in ons assortiment op kunnen nemen mocht er iets misgaan. C klasse betekent gewoon Chinese rommel wat wij niet wensen te verhuren of verkopen. Dan vragen we een hoog voorschot. We willen daarmee de klant aansporen deze producten niet aan te schaffen en tegelijkertijd voorkomen dat de gemiddelde kwaliteit van het materiaal in de AV branche daalt. We kijken bij het maken van die indeling niet alleen naar de kwaliteit van het product zelf, maar ook naar de recente ontwikkelingen. Ligt er al een vervanger op de tekentafel? Is het revolutionair en is de prijs-kwaliteitsverhouding wel in orde?”

BOYS AND TOYS

Na maximaal vier jaar loopt het lease contract af en kan er besloten worden om te kopen. De Greef: “Over een jaar weten we of verkoop voor de klant interessant is, want dan lopen de eerste vierjarige contracten af. Maar zoals het er nu naar uitziet zal de helft het wel doen, en de andere helft niet.” Na die vier jaar is



Glenn Roggeman



CUE 2016

Vakbeurs voor event-, installatie-
en entertainmenttechnologie

18 t/m 20 januari 2016
Ahoy Rotterdam



Het startsein voor elk podiumevent!

Kom voor een compleet overzicht van technische faciliteiten op het gebied van events, installaties en entertainment naar CUE2016. Oriënteer u op het aanbod van licht-, beeld- en geluidstechniek, ontwerp, decor, inrichting, hijs- en heftechniek en wissel kennis en ervaringen uit met andere technici werkzaam bij binnen- en buitenpodia. CUE is uw startsein voor elk podiumevent! Ga naar www.cue.nl voor een overzicht van exposanten en het lezingenprogramma, verzorgd door de VPT.

Registreer nu voor uw gratis toegangsbewijs met code 250560 op www.cue.nl/registratie.

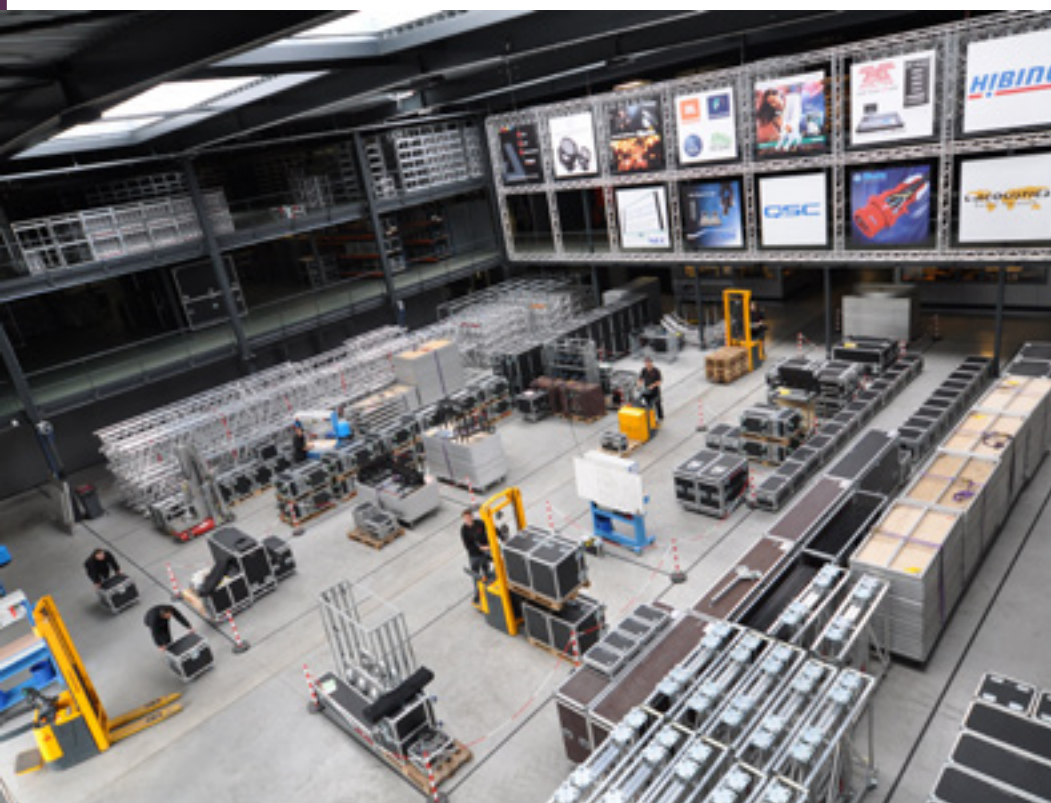
twitter 
@CUE2016

LinkedIn 

Partners:



WWW.CUE.NL



Eddy de Greef

ongeveer tachtig tot negentig procent van de verkoopwaarde betaald. Er kan dan besloten worden een totaal nieuw pakket te leasen. Zo kan het park constant vernieuwd worden. De Greef legt uit dat het ook gaat om een psychologische stap die veel bedrijven moeten maken wanneer zij besluiten om niet te kopen. “Het gaat niet langer om het ‘boekhoudkundig bezitten’ van het materiaal, dat is wat bij veel verhuurbedrijven langzaam moet doordringen. Nu kunnen ze er vier jaar over nadenken, zonder daardoor in financiële problemen te geraken. Je kent het principe van boys and toys wel? Eenmaal op een beurs denken we al snel; dat moet ik ook hebben! Maar grote kans dat het uiteindelijk geen slimme investering is. Het is een belangrijke boodschap die we af willen geven: gebruikersrecht is veel belangrijker dan het boekhoudkundig werkelijk bezitten.”

Er zijn nog meer voordelen aan AED Lease. Zo wordt deze investering niet opgenomen op de balans, omdat zij een huurconstructie betreft. Boekhoudkundig betekent dit een vereenvoudiging van de balans, omdat de investering niet hoeft worden afgeschreven. De Greef: “Het is niet de grootte van het balanstotaal dat

maakt dat een bedrijf gezond en goed bezig is.” Wanneer er gekeken wordt naar de kosten- en inkomstenstructuur betekent dat ook dat AED zich inzet om zo hoog mogelijke netto inkomsten te genereren. De Greef: “We willen de inkomsten en uitgaven van onze klanten optimaliseren. Als dat betekent dat we gaandeweg beter het contract kunnen downsizen

“Het is niet de grootte van het balanstotaal dat maakt dat een bedrijf gezond en goed bezig is.”

– dan doen we dat. En als men tweedehands producten wil leasen – dan kan dat ook.” Als een verhuurbedrijf zijn park wil vernieuwen biedt AED aan het oude over te nemen en de waarde als korting te geven op de lease. Dat betekent niet langer zelf op zoek gaan naar een koper van je tweedehands spullen, maar een snelle wissel. De Greef: “We willen graag kort op de bal spelen en sturen daarom ook binnen 48 uur een offerte of voorstel toe. Bij een bank duurt het zeker vier tot zes weken, voordat je uitsluitel krijgt over de

aangevraagde lening en let op, want vaak moet je ook een onderpand geven zoals je eigen huis of het spaargeld van je schoonmoeder. Dat hoeft bij ons allemaal niet.”

Dat AED met zijn rol als bankier de AV branche een grote dienst bewijst mag duidelijk zijn. Het nieuwe businessmodel bleek voor AED zelf ook een schot in de roos. De omzet van AED Lease bedroeg in 2012 2,3 miljoen euro en groeide in 2014 naar 4,2 miljoen euro. Ondertussen bouwde het bedrijf, eveneens met AED Lease, een portfoliowaarde op van 10,5 miljoen euro. Het is een dienst die werkt en na drie jaar zijn kracht bewijst. De AED voorman roept op om samen een toekomst voor creativiteit te garanderen en sluit af: “De industrie is aan het verarmen. We moeten ons personeel niet onderbetalen, oppassen voor de verchinesering van ons materiaal en samenwerken om ieder onze bijdrage te leveren aan een professionele AV branche!”