

Travle håndværkere leaser deres værktøj

Af Helen Siegumfeldt hes@erhvervsbladet.dk, Mandag den 18. juni 2007, 18:24

Læs kontrakten. Der er vækst i markedet for leasing af mobilt værktøj til håndværksmestre. Men nøjagtig som ved anden leasing skal man nærlæse spillereglerne i kontrakten om opsigelse, slut-afregning og månedlig ydelse. Indhent flere tilbud, også på alternativer som et banklån, siger leasingråd-givere.

Nul træk på likviditeten, nul vedligeholdelse og nul uforudsete udgifter.

De gode argumenter for at lease, i stedet for at købe, virker så overbevisende på kunderne, at stadig flere brancher vælger at udbyde finansieringsformen. Lige nu er der pæn vækst inden for leasing af værktøj til håndværkere.

Det oplyser foreningen Finans og Leasing og bekræftes af flere leverandører af værktøj til professionelle.

- Der er vel en årlig vækst på 10-15 procent på dette marked, anslår formand Henrik Bech-Hansen, Finans & Leasing, der til hverdag er direktør hos Nordania Leasing, som også er begyndt at satse på området.

Nu også værktøjsproducenter

Flere værktøjsproducenter og forhandlere af værktøj, som normalt ikke har beskæftiget sig med finansiering, er også begyndt at give sig i kast med at lease deres udstyr ud. Enten som agent for et leasingselskab eller med eget leasingselskab.

En af dem er forhandleren Flemming Thrane Maskiner på Nykøbing Falster, hvor der er alt på lager fra fræsere, høvle, save til pudsemaskiner. Han leverer til hele landet og stadig flere af kunderne vælger at finansiere med leasing, oplyser Flemming Thrane. Han skønner væksten i leasing hos ham ligger på 30 procent årligt.

En anden spiller er den kendte værktøjsproducent Hilti. Her er der fuld skrue på leasing af hammere, skrue-maskiner, save og boltpistoler til på såkaldte "Fleet management"-aftaler med tilhørende service, oplyser Hiltis salgschef Jacob Pedersen.

- Folk gør det for at slippe for at binde kapital i en stor maskinpark og bruge tid på vedligeholdelse. De får i stedet en fast månedlig ydelse, forklarer han.

Hiltis leasingkontrakter er, som mange andre af slagsen, flerårige. Hos Hilti er der ikke noget med at fange kunderne på skjulte opsigelsesfrister, som man har set det inden for leasing af kontormaskiner.

- Vi ringer normalt til folk et stykke tid inden kontrakten udløber. Vi vil jo gerne beholde et godt forhold til vores kunder, siger Jacob Pedersen. Hilti plejer at destruere det værktøj, som afleveres efter leasingperiodens udløb.

- Det er vigtigt, at vores værktøj altid yder det optimale, forklarer han. Men kunden slipper ikke for at betale restgælden på værktøjet, der er tilbage efter leasingperiodens udløb. Den skal betales eller lægges oveni ydelsen på det nye værktøj (selvom der ikke er rådighed over det gamle værktøj længere).

Ligner kopimaskine-leasing

Leasingrådgivere Jackie Vest Olsen, der i dag hjælper leasingkunder med at forstå deres kontrakter og komme ud af dem uden tab, mener alligevel, der er grund til at være på vagt, når man leaser værktøj.

- Der er mange paralleller til leasing af kopimaskiner, hvor vi ser utrolig mange fupnumre. Der er jo store penge i det, siger han og henviser til de mange retssager og konflikter i erhvervslivet, som leasing har givet anledning til.

- Leasing har sine fordele, men jeg ville dog se på, hvad kontrakten siger om, hvad sker der med det månedlige beløb, hvis man ikke har brug for udstyret i hele perioden og leverer det tilbage? Formodentligt får man lov at betale videre på det samt servicen, da aftalen højst sandsynlig er uopsigelig, siger han.

En anden typisk fælde i kontrakten er, når man udskifter værktøjet eller maskinen.

- Betaler man så videre på det gamle og det nye på én gang? Og hvad sker der generelt, hvis udstyret ikke virker efter hensigten, spørger Jackie Vest Olsen. Han mener der er mange brådne kar i leasingbranchen, som udnytter kundernes uvidenhed eller uopmærksomhed.

Læs kontrakten

Flere leasingkyndige, som ErhvervsBladet har talt med, peger på, at leasing er en finansieringsform, men understreger ligesom Jackie Vest Olsen, at det er altafgørende at læse, hvad man skriver under på.

Advokat Troels Wenzel Østergaard, der hjælper både leasingkunder og leasingselskaber med kontrakter, mener, at der kan være grund til at studse lidt, hvis leasingkontrakten på noget værktøj løber over for mange år.

- Det er ikke sikkert, at der er så lang en teknisk levetid på værktøjet. Fem år er for eksempel lang tid at skulle binde sig til at bruge det pågældende værktøj, siger han.

- I det hele taget gælder det om at være forudseende. Det som står med småt i kontrakten kan jo pludselig være meget nærværende og væsentligt efter tre til fem år, siger han.

Hos Finans & Leasing er der løbende drøftelser om etikken i branchen.

- Vi er i dialog med it-branchen og arbejder i øjeblikket på at få lavet nogle etiske retningslinier, lyder det fra formanden Henrik Bech-Hansen.