

de feature

Alternatieve

financiering straat- meubilair slaat niet aan: Gemeenten hebben Lease-Angst

Nederland staat vol met gekocht straatmeubilair. Door gemeenten wel te verstaan. En dat lijkt de normaalste zaak van de wereld. Maar is dat het ook? Leasing lijkt een prima alternatief en de financiële wereld staat te trappelen om gemeenten daarvan te overtuigen. Alleen die gemeenten, die willen niet. Of beter gezegd, ze doen het niet. 'Kopen is de standaard en ik vraag me sterk af of er in gemeenten een discussie gevoerd wordt over kopen of leasen.'

Door Jan-Willem Wesselink

Stel u loopt over straat. Beter gezegd, u loopt over een straat waar u niets mee te maken heeft. Het is in een voor u wildvreemde stad. Weet u dan van wie de bankjes, prullenbakken, lantaarnpalen, bomen, stoeptegels of bushokjes zijn? Het antwoord is hoogstwaarschijnlijk 'neen'. U vermoedt dat ze van de gemeente zijn, maar dat hoeft niet. De lantaarnpalen kunnen eigendom zijn van de energiemaatschappij, de bushokjes van een reclame-exploitant, de stoeptegels van een aannemer, de bomen van een hoveniersbedrijf en de bankjes en prullenbakken van een leasemaatschappij. In dat licht bezien is het zelfs raar dat u denkt dat de gemeente de eigenaar is. En ook weer niet. Want als u navraag zou doen naar de eigendomsrechten heeft u waarschijnlijk gelijk. De gemeentelijke overheid is

ook bijna altijd eigenaar van het straatmeubilair in Nederland. Maar waarom? Wat is het voordeel van eigendom? En wat zijn de alternatieven? Laten we maar eerlijk zijn. Bezit is onzin. Althans, dat vindt Marcel Moes van het bedrijf Econocom. Econocom is, samen met de BNG en de VNG, deelnemer in GemLease, een leasemaatschappij die zich richt op gemeenten. GemLease is opgericht voor het leasen van ICT-producten, maar Moes ziet weinig verschil tussen een printer en een paaltje. Tenminste, waar het om leasen gaat. Dat is natuurlijk niet zo'n vreemde mening voor een leasemaatschappij. Ben Trompert, directeur van Siemens Financial Lease Services, en Harrie Besselink van Eneco-dochter CityTec zijn het dan ook volmondig met Moes eens. Gemeenten zijn interessante klanten voor leasemaatschappijen. Trompert: 'Bij gemeenten hoeven we ons geen zorgen te maken over de terugbetaling.' Gemeenten kunnen niet failliet gaan. Een gemeente kan de zogenaamde artikel-12-status krijgen, waarbij een ondertoezichtstelling van de provincie volgt. Maar dat is voor leasemaatschappijen alleen maar aangenaam. Doel van de ondertoezichtstelling is immers het op orde krijgen

van de financiën. Artikel-12 leidt dus uiteindelijk tot een professionelere klant. Moes, Trompert en Besselink zouden een gat in de lucht springen als sommige particuliere klanten ook eens onder toezicht werden gesteld zonder dat ze failliet kunnen gaan.

Gebruiksdoel

Waarom is het bezitten van straatmeubilair onzin? Om die vraag te beantwoorden, moeten we eerst een andere, meer fundamentele vraag stellen: gaat het bij straatmeubilair om het eigendom of om het gebruik? Die vraag is niet eenduidig te beantwoorden. Het verschil tussen bezit en gebruik ligt in het doel van het stuk straatmeubilair. Banken, prullenbakken, lantaarnpalen, bloembakken en misschien ook wel de stedelijke vloer hebben een gebruiksdoel. Het zijn bedrijfsmiddelen met als doel het goed laten functioneren van de openbare ruimte. Ze zijn snel vervangbaar en zullen relatief snel worden vervangen. Een jaar of tien, vijftien hooguit, en het is tijd voor een nieuwe lijn. Niet omdat ze technisch afgeschreven zijn, maar omdat de burgers verwachten dat de stad af en toe wordt vernieuwd. Dat ligt anders bij bijvoorbeeld beelden of bomen. De eeuwenoude eik op het marktplein kan tot het straatmeubilair worden gerekend, maar zal er, ijs en weder diennende, nog eeuwen staan. En het Nationaal Monument op de Dam wordt dan wel veel gebruikt, het is toch geen middel om de openbare ruimte beter te laten functioneren. Het straatmeubilair dat wordt beschouwd als bedrijfsmiddel, zou je ook moeten financieren als bedrijfsmiddel. Net zoals je maandelijks betaalt voor het gebruik van het telefoonnet en het elektriciteitsnet, zou je ook maandelijks moeten betalen voor het gebruik van straatmeubilair. Dat leidt tot een begroting met minder pieken en dalen. De piekuitgave eens in de zoveel jaar wordt vervangen door een maandelijks gelijkblijvende uitgave. Dat is voor de politiek veel zuiverder. Immers, iedere gemeenteraad krijgt dan te maken met de kosten voor de openbare ruimte, niet alleen de raad die de aanschaf van nieuw materiaal moet doen. Dat was vroeger op te lossen door het doen van een reservering, maar dat nag niet meer. Moes: 'De rijksoverheid heeft het gemeenten onlangs verodden om nog reserveringen te doen voor toekomstige aankopen. Terwijl et straatmeubilair toch regelmatig moet worden vernieuwd. Als je het ast, hoef je niet te reserveren, dat is een duidelijk voordeel.' Voor de heerder is het ook een beter werkbaar situatie. Die krijgt een bepaalde dgettaire ruimte en daar kan hij binnen werken.

Vastzetten

Leasen kan op twee manieren. Ten eerste via een zogenaamde financial-lease-constructie en ten tweede via operational-lease. Financial lease (in goed Nederlands financiële lease) is eigenlijk koop met uitgestelde betaling. De koper wordt zowel juridisch als economisch eigenaar van het object. Hij betaalt de koop in termijnen af. Een lening dus en een zuiver financiële

Marcel Moes: 'Als je leest, hoef je niet te reserveren, dat is een duidelijk voordeel.'

oplossing. Operational lease gaat verder. Daar is de leasemaatschappij eigenaar van het object en krijgt de leasende partij het gebruiksrecht. In feite huurt de gebruiker het object van de eigenaar. Die eigenaar is vervolgens verantwoordelijk voor het onderhoud van het object. Trompert van Siemens: 'Het grote voordeel van operational lease zit voor de leasende partij in het feit dat hij geen economisch eigenaar is. Bij nieuwe ontwikkelingen, verbeteringen van de techniek of nieuwe regelgeving, is het vervangen van materialen relatief eenvoudig. Dat is gewoon een afspraak tussen de leasemaatschappij en leasener. Daarbij gaat het grofweg om techniek en mode. Kijk maar naar leaseauto's, een mooi voorbeeld. Die zijn na drie, vier jaar echt niet technisch afgeschreven hoor. Toch worden ze dan vervangen.' Er zijn meer voordelen. Moes van GemLease: 'Waarom zou je je geld vastzetten in bezit als je er ook andere dingen mee kunt doen? Bij het bedrijfsleven is dat besef allang doorgedrongen. Daar wordt heel veel geleased.'

Eenheidsworst

Een voorbeeld van leasing is te vinden in de provincie Utrecht. Daar huurt sinds jaar en dag het gros van de gemeenten de openbare verlichting bij CityTec. CityTec is een dochter van Eneco Energie, het energiebedrijf waar de REMU (de provinciale energieleverancier van Utrecht) in is opgegaan. Harrie Besselink van CityTec: 'In Utrecht is het zo gegroeid. Maar dat wil niet zeggen dat ze het zo zouden laten als het niet beviel. Het heeft voor gemeenten een aantal voordelen om met ons in zee te gaan. Ten eerste het vlakke uitgavenpatroon. Wij spreken vantevoren af wat de kosten zijn en dat kan dan worden begroot. Bovendien bieden wij de meest actuele kennis. Die hoeven gemeenten niet in eigen huis te hebben. Ten slotte bieden we maximale synergie. De grootschaligheid maakt het interessant voor de gemeenten.' Wat volgens Besselink niet wil zeggen dat grootschaligheid leidt tot een eenheidsworst. Hoewel de bewoners van de provincie Utrecht het toch moet zijn opgevallen dat overal dezelfde groene masten staan. 'Een afspraak die de gemeenten ooit hebben gemaakt. Maar in Nieuwegein wilde de gemeente in een bepaalde wijk rode masten. Dat kan dan natuurlijk ook.' De grootschaligheid is sowieso een van de voordelen van leasing, meent Moes van GemLease. 'Als leasemaatschappij koop je groter in en kun je scherpe prijsafspraken maken met leveranciers en onderhoudsbedrijven. Dat is overigens wel sterk afhankelijk van de markt. Hoe meer concurrentie, hoe scherper de prijzen worden.'

Voordelen genoeg lijkt het, maar toch zijn er maar weinig gemeenten die hun straatmeubilair leasen. Er is niet alleen scepsis en onwetendheid in de markt. Een, niet representatief, belondje onder gemeenten, leverde verbaasde reacties op, die de indruk wekken dat er bij veel gemeenten überhaupt niet wordt nagedacht over de vraag of kopen beter is dan leasen. Paul Dickmann herkent dat beeld. Dickmann werkt nu bij de gemeente Venlo, maar werkte tot 1 maart was hij in dienst bij ingenieursbureau

Ben Trompert: 'Bij gemeenten hoeven we ons geen zorgen te maken over de terugbetaling.'

Harrie Besselink: 'De grootschaligheid maakt het interessant voor de gemeenten.'

Oranjewoud als senior adviseur stedelijk beheer. Hij kwam bij menige gemeente over de vloer. Leasing van straatmeubilair is in Nederland niet gebruikelijk stelt hij. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld België of Frankrijk. 'Als je op Google zoekt naar voorbeelden van leasing in de openbare ruimte, vind je vrijwel geen Nederlandse voorbeelden. Ik heb daar geen duidelijke verklaring voor, behalve dat er bijvoorbeeld in Frankrijk wat harder aan wordt getrokken door het bedrijfsleven. Een andere verklaring die ik kan bedenken is dat in Nederland heel sterk de neiging bestaat om openbare ruimte ook echt openbaar te houden. De gemeenteraad en het college willen de directe zeggenschap houden over alles wat zich daar bevindt. En ze denken dat dat bij leasing niet het geval is.' De vraag is natuurlijk of dat terecht is. Dickmann noemt de vier koopfactoren uit de marketingtheorie: prijs, zekerheid, status en kwaliteit. 'Gemeenten zouden kunnen redeneren dat leasing onzekerheid met zich mee brengt. Ook kan het zijn dat politici leasing minder status vinden hebben of te duur vinden. Maar eerlijk gezegd, denk ik dat er helemaal niet zo wordt gedacht. Kopen is nu eenmaal de standaard en ik vraag me sterk af of er, misschien met uitzondering van sommige grotere gemeenten, wel een discussie wordt gevoerd over kopen of leasen.'

Leendert van der Wiel, beheerder openbare infrastructuur in de gemeente Roosendaal, herkent zich niet in dat beeld. 'Ik vind de financieringsconstructie erg belangrijk. En ik vind het een gezamenlijke taak van de beheerder en de afdeling financiën van een gemeente om tot een ideale oplossing te komen. In het beheer van de openbare ruimte speelt geld altijd mee. Als blijkt dat leasing de ideale oplossing is, dan moet hiervoor worden gekozen.' Toch is er in de gemeente Roosendaal geen bankje of prullenbak geleasd. De politiek wil er niet aan en Van der Wiel kan goed begrijpen waarom niet. 'Eigendom leidt tot zeggenschap. En zeggenschap leidt tot flexibiliteit. Als een wethouder een vraag krijgt van de raad waarom de lantaarnpalen niet worden vervangen, kan hij niet aankomen met het argument dat dat niet kan vanwege een contract met een leasemaatschappij. Dat geeft geen goed beeld. Bovendien loop je het risico dat de

Paul Dickmann: 'Ik vraag me sterk af of er wel een discussie wordt gevoerd over kopen of leasen.'

leasemaatschappij failliet gaat. Om bij de lantaarnpalen te blijven; stel je least de palen, maar de leasemaatschappij gaat failliet. Dan loop je grote kans dat jouw palen, in jouw stad, eigendom worden van een partij waar je helemaal geen zaken mee wilt doen. Dat risico willen wij hier helemaal niet lopen. Voor de burger moet het ook duidelijk zijn: voor alles wat buiten op straat staat moet hij bij de gemeente zijn. De gemeente mag zelfs niet de mogelijkheid hebben zich te verschuilen achter een leasecontract als een burger of bedrijf ergens een probleem mee heeft.'

Onduidelijke eigendomssituatie

Technisch Beleidsmedewerker OV/VRI/energie in de stad Groningen, Harry van der Wal, wijst ook op de risico's. 'Ik ben erg blij dat wij in de stad Groningen zelf eigenaar zijn van de masten. We kunnen nu ook zelf bepalen wie het onderhoud doet en tegen welke prijs. Wij bepalen de voorwaarden en dat leidt tot een scherpe prijs. In de omliggende gemeenten is dat niet het geval. Daar waren de masten oorspronkelijk eigendom van het provinciale energiebedrijf. Dat heeft contracten gesloten met die gemeenten, waar zij nu vanaf willen. Maar voordat zo'n contact kan worden opgebroken, moet eerst duidelijk worden van wie de masten zijn. Van de gemeente, of van het energiebedrijf? Dat leidt nog tot rechtszaken.' Toch

Leendert van der Wiel: 'Eigendom leidt tot zeggenschap. En zeggenschap leidt tot flexibiliteit.'

vindt ook Van der Wal het niet nodig om het beheer van de palen in eigen hand te houden. 'Het eigendom wel. Ik kan me trouwens wel weer goed voorstellen dat het beheer van bijvoorbeeld lantaarnpalen voor een aantal gemeenten centraal wordt geregeld. Of wij nu alleen de masten in Groningen beheren, of die van de buurgemeenten erbij nemen, dat maakt wat betreft werk weinig uit. Het leidt tot een scherpe onderhandelingspositie bij de onderhoudsbedrijven en lagere kosten bij ons.'

Toch lijken de politieke bezwaren geforceerd. Moes van GemLease, kan ze in ieder geval gemakkelijk weerleggen. 'Het is gewoon een kwestie van afspraken maken. Goed een contract inrichten. Zoals gezegd doen wij vooral ICT-projecten. Daarin worden producten juist heel snel vervangen, dat is nooit een probleem. Als de klant iets anders wil, kijken wij naar de restwaarde van datgene dat hij heeft en trekken dat af van datgene wat hij wil kopen. Zo simpel is dat. Voor straatmeubilair is dat volgens mij niet anders.' Ook in geval van faillissementen zijn afspraken te maken. In het contract kan een clause worden opgenomen die leasende partij het recht geeft om dat specifieke deel uit de failliete boedel aan te kopen. Dat is natuurlijk tijdelijk vervelend, maar in de praktijk kan een gemeente bij drei-

Harry van der Wal: 'Wij bepalen de voorwaarden en dat leidt tot een scherpe prijs.'

gend faillissement op zoek naar een andere leasemaatschappij die bijvoorbeeld de lantaarnpalen overneemt. 'Als gemeenten bang zijn voor faillissementen van hun leasemaatschappij dan is het toch een kwestie van keuzes en afspraken maken. Kies eerst een partner met een ruim voldoende risicodragend vermogen en kom met die partner een goed stel condities overeen. Zo moeilijk is dat niet, daar komen wij bij Siemens altijd wel uit', aldus Trompert.

Er lijken dus weinig bezwaren te bestaan tegen leasing. En toch gebeurt het niet. Sterker nog, het gebeurt zo weinig dat bestaande leaseproducten van de markt worden gehaald wegens gebrek aan belangstelling. Armada Outdoor had een leaseconstructie opgezet voor abri's, maar is daar mee gestopt toen bleek dat gemeenten er niet meer aan wilden. Kees Philipse van Armada Outdoor: 'Gemeenten wilden geen verplichtingen aan die verder gingen dan de zittingsduur van het college. Dat is natuurlijk vreemd.'

Dickmann ziet een rol weggelegd voor de VNG. 'Die zou hier veel meer en duidelijker over kunnen communiceren. Er is, zeker bij de kleinere gemeenten, maar weinig kennis over dit soort producten. Er wordt er jaarlijks vele miljoenen omgaan in het beheer van de openbare ruimte. Maar gebrek aan kennis mag nooit de reden zijn om niet te discussiëren over leasing. Dat vind ik slecht. Als je iets dertig jaar op een bepaalde manier hebt gedaan, betekent dat niet dat je er maar mee door moet gaan. Je moet om de zoveel tijd je beslissingen herijken. Omstandigheden veranderen immers. Ik ben helemaal niet voor of tegen leasing. Maar daar moeten gemeenten wel bewust in kiezen. Bewust kiezen om iets niet te doen is prima. De discussie niet aangaan, dat is niet goed. Want impliciet leidt dat tot de keuze om op de oude voet door te gaan, alleen is dat dan voor niemand inzichtelijk.'

■ FACTS & FIGURES

Begrippen

- >> **Lease:** Er bestaan twee lease-vormen:
- >> **Financiële lease:** te vergelijken met een lening, de leasende partij koopt een object en betaalt dit via de leasemaatschappij af.
- >> **Operationele lease:** te vergelijken met huren. De leasende partij betaalt gedurende een bepaalde periode periodiek een bedrag en krijgt daar het gebruik (en onderhoud) van het object voor. De leasende partij wordt geen eigenaar van het object.

Voordelen leasing

- >> Vaste kosten, overzichtelijke begroting
- >> Geen grote eenmalige uitgaven
- >> Geen noodzaak tot reservering
- >> Leasemaatschappij kan soms scherpe prijzen afsluiten

Nadelen leasing

- >> Bij operationele lease is de leasemaatschappij de eigenaar, niet de gemeente
- >> Leidt soms tot minder flexibiliteit.
- >> Alleen gebruiksgoederen kunnen worden geleased.

Kees Philipse: 'Gemeenten wilden geen verplichtingen meer aan die verder gingen dan de zittingsduur van het college.'