

(def) 21 januari 2022

## **Reactie van Leasing Nederland – NVL inzake de voorstellen voor de Regeling Aanschafsubsidie Zero Emissie Trucks (Aanzet)**

*Consultatie via overheid.nl*

In de eerste plaats dank dat wij in de gelegenheid gesteld worden om een reactie te geven op de voorstellen uiteengezet in het document van 14 december 2021. Leasing Nederland – NVL is de vereniging van *equipment leasemaatschappijen*, die zich richten op een breed palet aan bedrijfsmiddelen<sup>1</sup>, waaronder vracht- en bestelwagens.

In 2020 werd voor €2,1 miljard euro aan nieuwe leasecontracten verstrekt in de categorie 'Transport', wat 32% van het totaal volume aan nieuwe leases bedraagt (€6,6 miljard). Hiervan is €313 miljoen geïnvesteerd in bestelwagens (<3.500kg), €454mln in lichte vrachtwagens (<10.000kg) en €626mln in zware vrachtwagens (>10.000kg). In totaal zijn hiermee 23.500 – voornamelijk MKB – bedrijven geholpen om te kunnen investeren in nieuwe voertuigen. Het gaat dus voor de leasebranche om een zeer belangrijke markt, waar de Leden van Leasing Nederland – NVL veel kennis van hebben opgebouwd.

Leasing Nederland – NVL staat positief tegenover de financiële ondersteuning middels subsidies van de aanschaf van emissieloze trucks. De reden hiervoor is dat de investeringskosten voor deze objecten nog steeds fors hoger zijn dan voor 'gewone' vrachtwagens, en dat nog geruime tijd zullen blijven. Dit weegt fors op het budget van transportondernemingen, zeker in de wetenschap dat deze branche gekenmerkt wordt door (i) hoge concurrentie en een cyclisch karakter, (ii) en dus lage marges, wat op zijn beurt leidt tot een relatief lage netto winstgevendheid en (iii) de continue behoefte aan kapitaal om te investeren in de meest recent beschikbare technologie qua aandrijving, uitstoot, geluidshinder etc. Investerings in nieuw materieel zijn tot nu toe sterk gedreven door regelgeving, zoals bijv. de verplichting om met Euro-6 motoren te rijden in bepaalde landen of zones. Aanvullend hierbij geldt dat ZE-trucks niet per definitie breed inzetbaar zijn, gelet de beperkte radius cq. oplaadmogelijkheden.

---

<sup>1</sup> De Leden van Leasing Nederland – NVL zijn *niet* actief in de (operational) car leasing markt.

Onze verwachting is dat onder impuls van de energietransitie en de daarmee gepaard gaande investeringen de vraag naar leasing van vrachtwagens fors zal toenemen. Leasing heeft als voordeel dat 100% van de totale investeringswaarde wordt gefinancierd, wat concreet betekent dat bedrijven geen werkkapitaal hoeven in te zetten om de investering te kunnen doen. Wij merken op dat 84% van het nieuwe leasevolume in de vorm van 'financial lease' wordt gedaan.

Onze reactie op de voorstellen is de volgende:

1. Het voorziene budget lijkt aan de (erg) lage kant, in ieder geval voor het eerste jaar. Bovendien lijkt het er op dat de regel op = op geldt. De ervaring in andere regelingen leert dat in dergelijke situatie 'het recht van de snelste' geldt. Dit klemt des te meer als we ons realiseren dat emissieloze trucks niet zomaar beschikbaar zijn bij de fabrikant/invoerder. De levering is in vele gevallen een onzeker tijdsfad. Op deze manier wordt het verkrijgen van de subsidie eerder een kansspel dan een zekerheid. Er dreigen verwachtingen te worden gewekt, die tot teleurstelling leiden. Het is nog niet duidelijk wat het budget wordt in de komende jaren.
2. Wij begrijpen dat met de 'cap' van 20 voertuigen wordt beoogd dat kleinere bedrijven ook een deel van de subsidie naar zich toe kunnen halen. Dit dreigt echter verkeerd uit te pakken als juist kleine bedrijven een beroep doen op operational lease, omdat zij de product- en restwaarderisico's niet kunnen en willen dragen. In dergelijk geval zal de leasemaatschappij de voertuigen aankopen, maar al snel tegen het plafond van 20 voertuigen aanlopen. Een oplossing zou kunnen gevonden worden in het bepalen van de 'cap' op niveau van de gebruiker, en niet op niveau van de leasemaatschappij.
3. De voorziene subsidiepercentages (verschillend per categorie voertuig en per aanvrager) lijken op dit moment niet de meerprijs te dekken die emissieloze trucks kosten. Er is hoegenaamd nog geen sprake van een regulier aanbod, noch van een marktprijs vergelijkbaar met een 'normale' truck. Het kan nog vele jaren duren tot hier een evenwicht bereikt wordt.
4. Er is een voorschotregeling voorzien van '50% van de *offerteprijs*'. Dit moet berusten op een vergissing, immers de subsidie zoals voorzien in de regeling kan nooit 50% bedragen van de aanschafprijs. Dat zou veronderstellen dat de koper op enig moment dit voorschot gedeeltelijk terug moet betalen. Logischer zou zijn dat een gedeelte van het *subsidiebedrag* bevoorschot wordt, zodat de koper bij levering, samen met de leasemaatschappij, de middelen heeft om de aankoopprijs volledig te betalen. In de Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel is dit voorzien, ten belope van 90% van het subsidiebedrag.

5. Een aantal technische punten zijn ons niet geheel duidelijk. Zo kan er sprake zijn van een truckchassis met opbouw. De opbouw wordt in veel gevallen niet af-fabriek geleverd, maar door een separate carrosseriebouwer. In welke mate speelt de prijs van het geheel mee in de offerteprijs voor de berekening van de subsidie?

Daarnaast geldt dat het object 4 jaar in bezit moet blijven. Wordt aan deze voorwaarde voldaan als de vrachtwagen in een andere entiteit binnen dezelfde groep wordt ondergebracht? Wat gebeurt er bij diefstal of total-loss?

6. We refereerden eerder al aan de relatief lage (netto) winstgevendheid van deze branche, waardoor fiscale hefbomen niet zinvol zijn of niet voldoen. Om die reden is een voorschotregeling een goed concept. Anders dan regelingen als de MIA of de KIA gaat het hier om een rechtstreekse uitbetaling van de subsidie. Er zal ongetwijfeld sprake zijn van praktische situaties die niet voorzien zijn en om die reden vragen wij aandacht voor een pragmatische en soepele afwikkeling.

7. Wij zijn blij dat ook de leasebranche is meegenomen omdat wij ervan overtuigd zijn dat transportbedrijven hoegenaamd niet over de liquiditeiten beschikken om een – zeer dure – ZE-truck zelf te betalen en hun weg naar de leasemaatschappij van hun keuze goed weten te vinden.

8. Op dit moment is de subsidie voorbehouden aan private partijen. Wij zien echter in – met name – lokale overheden een belangrijke voorbeeldfunctie als *first mover* en betreuren om die reden dat zij niet in aanmerking komen voor deze subsidieregeling.

9. Tot slot wijzen wij op de gestegen energieprijzen die een forse impact heeft op de werkingskosten van ZE-trucks. Een subsidieregeling voor de aanschaf is een goede zaak, echter er dient aandacht te gaan naar het totale kostenplaatje. Wij schatten in dat de relatief lage marges van transportbedrijven onvoldoende zijn om zowel de hoge aanschafprijs als hoge energieprijzen te absorberen. De combinatie van beide elementen kan wellicht een belangrijke hinderpaal vormen voor de gewenste transitie. In dit verband is het ook goed te wijzen op de mogelijkheid dat de leverancier een bepaald elektrisch laadvolume 'meeverkoopt' met de vrachtwagen, als een all-in-gebruikersprijs. Dit maakt dan deel uit van de offerte en zal ook weer een impact hebben op de berekeningen.

Samenvattend, de AanZET regeling is een goed begin en verdient om die reden aanmoediging. Wij hopen met het bovenstaande een bijdrage te hebben geleverd tot het debat.

Namens het Bestuur van Leasing Nederland – NVL,  
De secretaris,  
Peter-Jan Bentein