

Leasing sikrer likviditeten

Klaus Neerup Jensen driver en maskinstation med 190 enheder, et landbrug på 835 hektar – og så har han i øvrigt forpagtet et gods. Leasing giver ham den nødvendige fleksibilitet.

Tekst Jesper Mehlsen · Foto Hanne Loop

Nogle mennesker har mange jern i ilden. 44-årige Klaus Neerup Jensen er én af dem. Han husker dog også at slappe af – og det sker bedst på terrassen med en kop kaffe i hånden og udsigten til de græssende køer.

Pasmergårdens Maskinstation i Udby midt på sydspidsen af Sjælland har i løbet af 13 år vokset sig stor. Kunderne findes i et område fra Maribo i syd til Møns Klint i øst, Haslev i nord og forbi Næstved i vest. Desuden opdyrkes 835 hektar jord med byg, maltbyg, hvede, sukkerroer, frøgræs, hvidkløver og raps.

Klaus Neerup Jensen er vokset op på et landbrug ved Tappernøje på Midtjylland. Med det grønne bevis i hånden købte han i 1987 Pasmergården sammen med hustruen Lise-Lotte. De første år koncentrerede parret sig om køer og tyrekalve, men i midten af 1990'erne udvidedes bedriften med en maskinstation.

”Jeg har altid interesseret mig meget for maskiner, så i 1996 realiserede vi drømmen og købte den første maskine – en bigballepresser. To år

senere blev jeg kloakmester og anskaffede en rendegraver. Året efter købte vi en gyllevogn,” fortæller Klaus.

Maskinstationen bestod i den første tid af udstyr, som både blev udlejet og brugt hjemme på gården. Siden er maskinstationen udvidet med en entreprenøraftdeling, og maskinparken er nu på 190 enheder, som dækker ethvert maskinbehov i en landbrugsvirksomhed: Traktorer, mejetærskere, pressere, plove, møgspredere, skårlæggere, gummigeder, rendegravere, minilæssere, såmaskiner, gødningsmaskiner, hegnsklippere samt andre større og mindre maskiner.

Maskinerne lejes ud med eller uden mandskab. Pasmergården er selvfølgelig også selv blandt kunderne. I vintersæsonen består maskinstationens mandskab af et par ansatte, mens man i den travle tid af året har seks-syv medarbejdere på fuld tid. En kontorassistent ordner papirarbejde, fakturering, moms, lønadministration mv.

Ud over alle aktiviteter i forbindelse med Pasmergården har den driftige sjællænder forpagtet et gods nær sit barndomshjem – så, jo der kan være brug for at holde en kaffepause ind imellem.

Fleksibilitet og overskuelighed

Den seneste halve snes år har leasing udgjort en voksende andel af finansieringen på maskinstationen, men de almindelige købekontrakter er ikke faset ud. Nykredit Leasing tilbyder begge dele. Finansieringsformen vælges ud fra, hvad der er mest fordelagtigt i hvert enkelt tilfælde.

”Hovedparten af vores maskiner er leaset. Jeg prioriterer den fleksibilitet, man har med leasing. Man kan hurtigt lægge om, hvis der er brug for det. Men det vigtigste argument for leasing er de regnskabsmæssige fordele,” fastslår Klaus.

”Skattemæssigt er hver betalt krone en driftsudgift. Det giver overskuelighed og sikrer likviditeten. Man har styr på sit regnskab for hver enkelt maskine. Vi ved præcis, hvad den koster pr. måned og kan holde øje med, om vi får den nødvendige indtjening på den.

Købekontrakten belaster likviditeten mere, fordi man her lægger en udbetaling og betaler hele momsen med det samme. Og selv om man

formelt er ejer af maskinen på købekontrakt, ejer man jo i virkeligheden ikke mere end det, man har betalt.”

Kender kundernes behov

Pasmergårdens kontakt hos Nykredit Leasing er finanskonsulent Jakob Jørgensen. Han har en fortid i såvel landbruget som maskinbranchen og kender derfor kundernes behov for finansiering. Han lægger bl.a. vægt på, at der for hver maskine fastsættes en realistisk restværdi ved leasingaftalens udløb:

”På den måde sikrer man sig, at kunden aldrig står med en for stor restgæld på en nedslidt maskine. Og skulle kunden af en eller anden grund have behov for at træde ud af leasingkontrakten, er det ikke noget problem, da vi i udformningen af kontrakten tager højde for en sådan situation,” fastslår Jakob Jørgensen.

HØR MERE OM LEASING

Nykredit Leasing har en bred viden om landbrug og kompetence til at give optimal rådgivning.

Kontakten til Nykredit Leasing går gennem vores erhvervscentre – ring derfor til dit lokale center på **70 22 65 33**. Du kan også læse mere på nykredit.dk/nfn-land



Rådgivning er en væsentlig del af Nykredit Leasing's kundeservice.

