DOOR: PATRICK SCHIPPER

SUBSIDIEMOGELIJKHEID OP STUURAS(SEN) VAAK ONBEKEND

Overheidssteun tot wel 30 procent!

De toepassing van sturende assen heeft verschillende voordelen. Bekend zijn de kortere draaicirkel, de verminderde bandenslijtage en mede hierdoor een lager brandstofverbruik. Maar dat de overheid voor de investering in sturende assen subsidie kan verlenen, is bij veel carrosseriebouwers onbekend. En dit terwijl de overheidsbijdrage tot wel 30 procent kan oplopen!

De financiële bijdrage van de overheid kan voor de investeerder - afhankelijk van de aard van het bedrijf - oplopen tot circa 30 procent van de kosten. Bepalend hierbij is of de aanvrager een BV is of een eenmanszaak/VOF. Afhankelijk van de prijs van sturende assen kan het dan gaan om een netto subsidiebedrag dat oploopt tot enkele duizenden euro's.

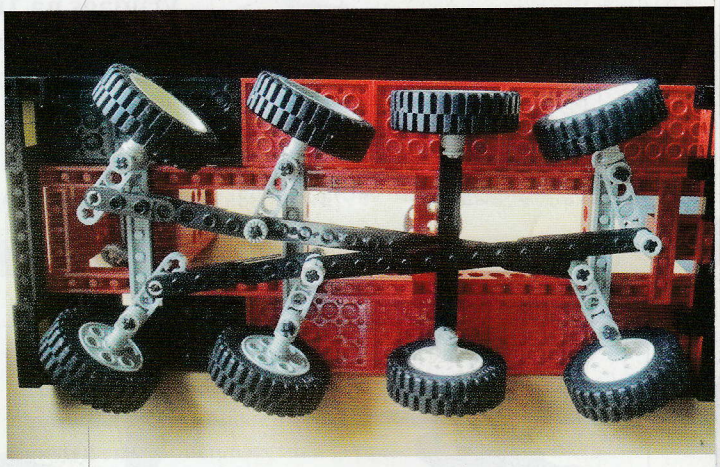
ONBEKEND, DUS TE WEINIG BENUT: EEN SUBSIDIE DIE TOT 30 PROCENT KAN OPLOPEN.

Aanvraagtermijn

Het indienen van een subsidieaanvraag gebeurt achteraf. Dat wil zeggen: nadat het materieel met sturende assen is aangeschaft. De termijn die de subsidieverstrekker hiervoor gegeven heeft, bedraagt drie maanden - gerekend vanaf de investeringsbeslissing. Het moment van afleveren, kentekenen, factureren of betalen van het materieel doet hierbij niet ter zake. De genoemde termijn van drie maanden is hard: er wordt geen uitstel verleend. Het is dus zaak uw klant tijdig te informeren over de mogelijkheid subsidie aan te vragen voor een investering.

Andere subsidiemogelijkheden

De subsidieverlening voor sturende assen is slechts één voorbeeld van zaken waar uw klanten subsidie voor kunnen aanvragen. Andere, wellicht meer bekende voorbeelden, betreffen dubbele laadvloeren, dichte zijafschermingen, zonnepanelen op een voertuig en verplaatsbare tussenwanden. Maar ook palletkisten en drieledige achterdeuren (bij gekoeld vervoer) kunnen een aanknopingspunt voor subsidieverlening bieden, evenals materieel waarbij de oprijklep tevens als laadvloer gebruikt kan worden.



WEL CREATIEF, NIET SUBSIDIABEL.

Uw voordeel

In gesprekken met (potentiële) klanten kan subsidiëring een interessant thema zijn om aan de orde te stellen. Financiële ondersteuning door de overheid vergemakkelijkt immers de investeringsbeslissing. Daarnaast geeft u er blijk van mee te denken met uw klant. Dit draagt bij aan de versteviging van de leverancier-klantrelatie. FOCWA-leverancier Virente heeft veel ervaring met bovenstaande subsidieaanvragen. Virente kan het volledige subsidieaanvraagtraject voor klanten opzetten en afwikkelen. Mocht daar belangstelling voor bestaan, dan behoort ondersteuning op basis van een succesfee (no cure, no pay) tot de mogelijkheden.
Meer info: www.transportsubsidies.nl.

NB: Patrick Schipper is directeur van subsidieadviesbureau Virente.