

Voor bedrijven is het niet altijd even makkelijk om het overzicht te bewaren als het gaat over wagenparkbeheerprocessen en de wagenparkkosten. Deskundig advies moet vaak op een wat hoger abstractieniveau liggen dan losse leaseoffertes of een setje winterbanden. Met grote graagte praten we dan over risicobeleid, tactisch beheer, rapportagelijnen et cetera.

Bij afronding van projecten houden we ons uiteindelijk toch nog steeds bezig met details. Deels vanwege de praktische procesinrichting, maar ook vanwege het enorme effect dat een slecht uitgewerkt procesdetail kan hebben op het uiteindelijke (besparings-) resultaat. Wagenparkkosten worden beïnvloed door meer dan 120 verschillende factoren. Zet één palletje verkeerd, en de boel loopt in de soep. Hieronder een willekeurige verzameling van voorkomende praktijkgevallen.

Vergelijk leasetarief (1)

Veel organisaties maken gebruik van meerdere leasemaatschappijen. De voordelen van zo'n multi-vendor tactiek zijn evident: de leasetarieven komen bij elke bestelling onder concurrentie tot stand en de klant maakt ook nog gebruik van de calculatieverschillen die zich bij elke auto voordoen. Prima dus. Maar als er dan twee offertes op het bureau van de wagenparkbeheerder liggen, moet hij of zij wel de tegenwoordigheid van geest hebben om de leasetarieven exclusief brandstof met elkaar te vergelijken. De brandstof is namelijk altijd een verrekenpost, dus dat zegt niets over het werkelijke prijsverschil tussen de twee aanbieders. Lijkt erg logisch, maar (te) vaak hebben we gezien dat het fout ging. Leasemaatschappijen spelen daar vaak op in door met onwaarschijnlijk lage brandstofvoorschotten te calculeren, om zo maar de orders binnen te krijgen. De klant betaalt uiteindelijk de rekening.

Vergelijk leasetarief (2)

In een autoregeling staan normleasebedragen vermeld. Deze begrenzen de autokeuze

Wagenparkbeheer



■ In de autoregeling is ook bepaald welke brandstofkeuze de berijder dient te maken. Meestal is dit afhanke

voor de werknemers per leasecategorie. De werknemer laat een aantal auto's berekenen en maakt op basis daarvan een keuze. Als de werkgever, net als in het vorige voorbeeld, gebruik maakt van meerdere leasemaatschappijen dan komt het regelmatig voor dat de berijders mogen calculeren bij beide leveranciers. De leasemaatschappij met de offerte die resulteert in de laagste eigen bijdrage krijgt vervolgens de order. De vergelijking wordt dan dus gemaakt op

basis van een normcalculatie (vaak afwijkend van het werkelijk jaarkilometrage) en op basis van een leasetarief inclusief brandstof (zie voorbeeld 1). In onze ogen dus dubbel fout. Sommige werkgevers doen het bewust, omdat ze het voordeel van de multi-vendor gunnen aan de werknemers. Ons advies is dan om uiteindelijk wel de bestelling te baseren op een vergelijk tussen de leasetarieven exclusief brandstof en berekend op het werkelijke jaarkilometrage. De

: de duivel zit in de details



elijk van het werkelijke jaarkilometrage.

berekening van de eigen bijdrage (dus de normcalculatie) en het bestellen van een auto staan feitelijk helemaal los van elkaar.

Brandstofkeuze

In de autoregeling is, naast de normbedragen, ook bepaald welke brandstofkeuze de berijder dient te maken. Meestal is dit afhankelijk van het werkelijke jaarkilometrage. Vroeger kon men volstaan met één omslagpunt tussen benzine en die-

sel. Bijvoorbeeld alle werknemers met een verwacht jaarkilometrage van meer dan 30.000 kilometers moesten een dieselauto kiezen. Inmiddels zijn vaste omslagpunten niet meer zo betrouwbaar. Voor het ene automodel geldt een omslagpunt van minder dan 20.000 kilometer, terwijl het andere model jaarlijks meer dan 50.000 kilometer moet afleggen om goedkoper af te zijn met een dieselmotor. Een technisch goede oplossing is de norm te laten calcule-

ren op één brandstofsoort voor het bepalen van de eigen bijdrage. Vervolgens kan de werkgever besluiten om dezelfde auto in te zetten op een andere brandstof, omdat dat goedkoper is bij het verwachte werkelijke jaarkilometrage. In de praktijk soms een lastige oplossing, omdat sommigen niet gecharmeerd zijn van dieselauto's (vanwege de hogere fiscale waarde) en anderen niet omkijken naar benzineauto's (vanwege het beperkte aanhanggewicht).

Een andere oplossing is het hanteren van twee verschillende normbedragen: één voor benzine- en één voor dieselauto's. Hier kan een addertje onder het gras zitten: berijders hebben het heel snel door als er een inhoudelijk verschil ontstaat tussen deze twee bedragen. Met andere woorden: de dieselrijder kan meer toeters

*Lees goed wat
u precies bestelt*

en bellen bestellen dan de benzinerijder, of andersom. Vervolgens blijken plotseling veel berijders een ander jaarkilometrage op te voeren dan zij in werkelijkheid maken, om maar in aanmerking te komen voor de luxere auto's. Ons advies: per kwartaal de normbedragen narekenen en steeds zelf de historische jaarkilometrages controleren.

Zuinig maar niet goedkoop

Een actueel onderwerp: verborgen brandstofkosten. In het kort: goedkope, zuinige auto's met lage bijtelling blijken in de praktijk veel minder zuinig dan de fabrikant en de leasemaatschappij ons hebben doen geloven. De leasemaatschappij deed dat niet bewust, maar is uitgegaan van de fabrieksopgave. De fabriek deed het wel bewust, want een laag normverbruik betekent lage uitstoot, lage bijtelling en hoge verkoopcijfers. Het gevolg: de werkgever geeft vaak tientallen procenten meer uit aan brandstof dan hij had begroot. Gelukkig zijn er steeds meer leasemaatschappijen die kunnen calculeren op basis van werkelijke verbruiks-



cijfers die zij terugzien in hun rijdende wagenpark. Dus: stap over op werkelijke verbruiksnormen zodra dat kan. Hanteer anders een fictieve afslag in de autoregeling voor dit soort auto's.

Inkoopkorting

Een van de meest gehanteerde besparingsmiddelen die werkgevers aangrijpen in hun strijd om lagere autokosten, is het kortingswapen. Extra korting wordt bedongen bij de dealer of importeur, het aantal te kiezen merken wordt beperkt, en omlaag gaan de kosten. Althans, dat is de gedachte. Soms belanden de kortingen echter op een plaats waar ze niet thuishoren: in het normleasetarief. De dealer biedt extra korting, die korting wordt verwerkt in de leasetarieven, maar per abuis ook in de normleasetarieven. Ergo: de besparing gaat linea recta naar de berijder en niet naar de werkgever. Ons advies: laat de kortingen separaat crediteren door de dealer (dat geeft direct een liquiditeitsvoordeel), of stop ze expliciet enkel in het inzetleasetarief, niet in het normleasetarief. Als de korting gepaard gaat met merkenbeperking, stel jezelf dan de vraag

hoeveel het nu uiteindelijk werkelijk oplevert. Vaak is de behaalde besparing nauwelijks interessant in vergelijking met besparingen die op andere vlakken mogelijk zijn, zoals betere leasecondities. Bovendien kan merkenbeperking leiden tot een verminderde keuze van bijtellingsvriendelijke modellen, met ontevreden berijders tot gevolg.

Vervangende auto

Het lijkt duidelijk in het leasecontract te staan: inclusief vervangend vervoer na 24 uur. Nog niet zo lang geleden betekende dat de inzet van een vervangende auto betaald werd door de leasemaatschappij als de leaseauto langer dan een werkdag in de garage moest blijven. Dat is nu nog steeds zo, maar steeds vaker blijkt een groot deel van de kosten voor de vervangende auto toch gewoon aan de klant te worden doorbelast. De eerste huurday blijkt dan een soort 'eigen risico' te zijn. Stond vast ergens in de kleine lettertjes, maar de klant betaalt dus eigenlijk voor een reservering waar hij nauwelijks gebruik van maakt. Immers: de bulk van de huurkosten komt juist voort uit die eerste huurday. Praktische tip: leg expliciet

vast dat 'vervangend vervoer na 24 uur' ook betekent dat alle huurkosten bij reparaties die langer duren dan een dag voor rekening van de leasemaatschappij komen.

Winterbanden

Van hetzelfde laken een pak: winterbanden in het contract. Lees ook hier de kleine lettertjes. Steeds vaker komen we standaardbepalingen tegen, waarbij het aantal winterbanden beperkt is tot 1 setje over de looptijd van het contract. Dat is vreemd, want het aantal zomerbanden wordt niet beperkt. Bij een looptijd van 5 jaar en een jaarkilometrage van 35.000 km is het nog maar sterk de vraag of u uitkomt met slechts één setje winterbanden. Is het einde van het contract nog niet in zicht, maar het einde van de winterbanden wel, dan krijgt de werkgever een extra factuur voor nieuwe exemplaren. Ook hier geldt dus: lees goed wat u precies bestelt.

Btw

Overschrijdt een berijder zijn normleasebedrag, dan wordt de eigen bijdrage ingehouden op zijn of haar salaris. De werkgever ontvangt dus geld van de werknemer, een soort omzet afkomstig van een particulier. En daar wringt hem de schoen. Deze 'inkomsten' worden door de fiscus gezien als bedragen inclusief btw. Deze btw dient u vervolgens af te dragen en uiteraard doet u dat braaf. Dat betekent wel dat u de normverschrijving van de werknemer feitelijk sponsort met 21 procent. Mocht dit geld nu bij u weglekken, repareer dan zo snel mogelijk uw autoregeling door de normoverschrijving te verhogen met btw. ■



Jeroen Molthoff

is directeur van Molthoff Fleetmanagement in Baarn. Hij adviseert grote en kleine fleetowners over wagenparkbeheer en autoleasing.