

# Besparen op het wagenpark, maar hoe dan?

**In deze tijden grijpt het besparingsspook wild om zich heen. Grote en kleine kostenposten worden onder de loep genomen en zoveel mogelijk uitgebeend. Het wagenpark komt ook aan bod, maar men komt meestal niet verder dan het oprekken van de leasecontracten en wat extra korting bij de dealer. Jammer, want het wagenpark is vaak één van de grootste kostenposten binnen een organisatie, na personeelskosten en huisvesting.**

De grote vraag is hoe je structureel kunt bezuinigen op het wagenpark, zonder het halve personeelsbestand z'n auto af te pakken. Of zonder iedereen in een Fiat 500 te zetten. Veel werkgevers zijn (terecht) zeer terughoudend met draconische maatregelen. Ze richten op lange termijn veel meer schade aan dan dat ze op korte termijn opleveren. Toch blijft de generieke wens bestaan om de autokosten structureel te verlagen. In de praktijk zien we dat veel organisaties zich concentreren op de inkoop. De leasemaatschappij wordt onder druk gezet om het leasetarief te verlagen, een paar centen korting op de brandstof en auto's worden centraal ingekocht tegen een lagere prijs. En daarmee denkt men de autokosten maximaal te hebben gereduceerd. Een misvatting die we vaak tegenkomen in onze adviespraktijk.

## Hoe dan wel?

Bij het serieus en structureel aanpakken van autokosten is het belangrijk om twee fasen te onderscheiden, welke beiden noodzakelijk voor een maximaal resultaat.

- Fase 1: clean-up
- Fase 2: keep-clean

Tijdens de eerste fase komen de fundamentelementen van de autokosten aan bod, zoals de inkooppositie, de inzetcondities van auto's en het gehanteerde autobeleid. De tweede fase bestaat uit beheer en sturing en gaat van start op het moment dat er gewerkt gaat worden met de nieuwe setup uit fase 1. Dit is een continue fase en is noodzakelijk om te voorkomen dat de autokosten weer ongezien gaan stijgen na een succesvol

doorlopen fase 1. Daarmee verdwijnt tevens de noodzaak om na 4 á 5 jaar weer een volledige 'clean-up' te doorlopen.

### Fase 1: de clean up

Het mooie, en tegelijkertijd verraderlijke, van autokosten is dat ze door meer dan honderd verschillende factoren beïnvloed worden. Die factoren zijn dan ook nog eens links- of rechtsom aan elkaar gelieerd, zodat ingrijpen op een specifieke autokostenpost vaak leidt tot onvermoede bijeffecten, zowel in positieve als negatieve zin.

Een goede clean-up is dan ook vooral een volledige clean-up. Door stelselmatig en gelijktijdig door alle kostenbeïnvloeders heen te lopen ontstaat er een integraal beeld van besparingsmogelijkheden binnen het wagenpark. De kostenbeïnvloeders zijn onder te verdelen in vijf aandachtsgebieden. In onderstaande alinea's zijn per aandachtsgebied ook de veelvoorkomende verbeterpunten genoemd:

#### • *Beleid*

Een open deur, maar toch vermeld. Uw auto- (of breder: uw mobiliteits-) beleid, bepaalt welke mensen in welke auto's rijden. Dat kunnen leaseauto's zijn, maar ook eigen auto's op basis van kilometerdeclaratie. Meestal is de auto- of mobiliteitsregeling de juiste plek om het beleid in vast te leggen. Ieder wagenpark zou met een beleid moeten beginnen, maar dat gebeurt nooit. Een wa-



Foto: SXC



lijken van offertes) maar daar niet thuis-horen.

### • Gebruik

De bestuurder is de laatste, maar zeker niet de minst bepalende factor in de autokosten. Allereerst via de brandstofkosten, maar hij of zij bepaalt ook in grote mate de hoogte van de reparatie- en onderhoudskosten, bandenslijtage en schadekosten. In een leasetarief worden deze weliswaar afgedekt door de leasemaatschappij, maar structurele kostenafwijkingen kunnen wel eens worden aangegrepen om het leasetarief voor de huidige (of volgende auto) hoger in te schalen.

Bekende verliesposten:

- Het gebruik van premium-brandstoffen zoals Shell V-power of BP Ultimate.
- Bestuurders met extreem veel of weinig kilometers.
- Bestuurders met afwijkend schadegedrag.

Door systematisch en gelijktijdig naar al deze gebieden (beleid, inkoop, inzet, beheer en gebruik) te kijken legt u de basis voor een maximaal besparingsresultaat. Deze zaken lijken los van elkaar te staan, maar zijn wel degelijk van elkaar afhankelijk. U kunt uw berijders bijvoorbeeld keurig opvoeden om zo min mogelijk schade te maken, maar als de verlaagde schadelast vervolgens in de zakken van de leasemaatschappij verdwijnt, heeft u daar uiteindelijk bitter weinig aan gehad. Ander voorbeeld: U kunt de leasecontracten buiten-



genpark begint gewoon met een paar auto's, en het beleid wordt daar later aangeplakt. Het is gezond om dat jaarlijks te evalueren en te verbeteren.

Veel voorkomende verbeterpunten:

- Noodzaak van toekenning van auto's (zijn alle auto's nodig?)
- De methodiek om de auto te koppelen aan een berijder (normleasebedrag)
- De mogelijkheid om kosten door te belasten aan bestuurders
- Het omslagpunt van kilometerdeclaratie naar auto van de zaak

### • Inkoop

Bij het inkopen van leasecontracten zijn de voorwaarden en tarieven van de leasemaatschappij van belang, maar ook het aantal leasemaatschappijen dat u contracteert. Het selecteren van twee leasemaatschappijen heeft als groot voordeel dat zij er belang bij hebben om voor elke nieuwe auto scherp te calculeren. Daarnaast maakt u maximaal gebruik van het prijsverschil tussen de maatschappijen onderling.

Kijk kritisch naar:

- Hoe en onder welke condities de leasetarieven kunnen wijzigen ten opzichte van het contract.
- De noodzaak van de aanwezigheid van alle leasecomponenten.
- De mogelijkheid om het verzekeringstarief te koppelen aan de schadelast.
- De mogelijkheid om zelf centrale inkoopafspraken te maken op auto's en/of brandstof.

- Hoogte van de kosten die buiten het leasetarief kunnen worden doorbelast.

### • Inzet

Het inzetten van auto's lijkt vanzelf te gaan na het aangaan van een nieuwe mantelovereenkomst. De contractvariabelen waaronder de auto's worden ingezet bepalen echter voor een groot deel het kostenniveau.

Let vooral op:

- De gehanteerde looptijden (langer doorrijden is meestal goedkoper).
- Het gehanteerde eindkilometrage.
- De gehanteerde brandstof (omslagpunten kunnen sterk verschillen per automerk en model).
- De juistheid van het door de berijder opgegeven jaarkilometrage.

### • Beheer

De kosten van het beheer zijn vaak verborgen. Ze maken integraal deel uit van het leasetarief en binnen de klantorganisatie is wagenparkbeheer vaak een nevenfunctie. 'Die uren betalen we toch al', is dan de gedachte. Toch zijn er vaak interessante indirecte besparingen te behalen door het beheer onder de loep te nemen.

Wees scherp op:

- De controleprocedure voor facturen en leaseoffertes.
- Taken die mogelijk door de leasemaatschappij kunnen worden uitgevoerd.
- Taken die mogelijk door de berijder zelf kunnen worden uitgevoerd.
- Taken die nu bij de berijder liggen (verge-

gewoon scherp inkopen, maar als de auto vervolgens op een te korte looptijd en ook nog een verkeerde brandstof wordt ingezet dan loopt het geld alsnog de verkeerde kant op.

Zijn de verbeterpunten eenmaal in kaart gebracht dan volgt de daadwerkelijke clean-up. Deze bestaat meestal uit het vastleggen van aangepast beleid en achtereenvolgens uitgevoerde aanbesteding, procesrevisie en implementatie. Het verbeteren van de inkoopvoorwaarden is soms ook mogelijk door een 'goed gesprek' te voeren met de bestaande leasemaatschappij, maar in 95% van de gevallen blijkt de druk van een aanbesteding nodig om echt te komen tot een marktconforme tarieven en voorwaarden.

## Fase 2: keep clean

Niet zelden doorloopt men succesvol een clean-up (inclusief aanbesteding en nieuwe autoregeling), om vervolgens het hele wagenparkproces als een plumpudding in elkaar te laten zakken. De klus is geklaard, de focus is weg en alle geldvreters steken weer de kop op. Bij tijd en wijle geïnitieerd door de leasemaatschappij, die handig gebruik maakt van de onwetendheid bij zijn klant. Op papier zijn de besparingsdoelstellingen gehaald, maar in de praktijk komt er niets van terecht.

Let wel: een leasemaatschappij kan enorme toegevoegde waarde hebben voor haar klanten. Met name op operationeel vlak is een leasemaatschappij in staat om veel efficiënter, goedkoper en sneller te werken dan de klant ooit zelf zal kunnen. Bijvoorbeeld door de geautomatiseerde goedkeuring, verwerking en screening van onderhoudsfacturen. Of de geprofessionaliseerde verkoop van tweedehands auto's, die soms wel via zes verschillende kanalen hun weg vinden naar de volgende eigenaar. Geen denken aan dat een klant dat beter en goedkoper kan dan de leasemaatschappij.

Het is echter wel de kunst om zoveel mogelijk van dat voordeel daadwerkelijk terug te krijgen van de leasemaatschappij, zodat het wagenpark ook feitelijk goedkoper blijft dan wanneer u het allemaal zelf zou doen. In dat verband is het goed om voor ogen te houden dat een leasemaatschappij in wezen een kruising is tussen een bank, een verzekeraar en een autohandelaar. Het is zinvol om daar een adequate controle op los te laten.

De keep-clean fase is dan ook niets anders dan zorgen voor goed wagenparkbeheer, dat het liefst zo ver mogelijk wegblijft van tankpassen, groene kaarten en bekeuringen. In plaats daarvan houdt een goede wagenparkbeheerder zicht op juistheid van tarieven en factuurposten, signaleert en analyseert kostenafwijkingen en rapporteert deze aan zijn opdrachtgever. Deze kan dan tijdig ingrijpen in bijvoorbeeld het proces, het gedrag van de leasemaatschappij en het gedrag van de bestuurders. Dit 'tactisch wagenparkbeheer' beslaat vier disciplines:

- 1) Controleren (facturen, tarieven).
- 2) Meten (prijsniveau, kwaliteitsniveau).

3) Rapporteren (kosten, afwijkingen en service level).

4) Sturen (op basis van de geconstateerde afwijkingen).

Een goed beheerder houdt dan ook nog bij wat hij met zijn acties en correcties bespaart voor zijn werkgever. Zodat hij gemakkelijk de toegevoegde waarde kan aantonen van zijn inspanningen. Hij zet zichzelf ook minimaal eenmaal per jaar op de agenda bij zijn directie. Zodat deze waar nodig de fundamenten van het wagenpark (autoregeling, contract en taakverdeling) kan aanpassen.

## De resultaten

Het goed en volledig doorlopen van de eerste (clean up) fase leidt gemiddeld tot een structurele kostenbesparing van 5% tot 10% van de total cost of ownership. Een enkele keer zijn besparingen mogelijk van meer dan 20%, dan is er nooit naar omgekeken of maakt men gebruik van (te) oude contracten. Een goed ingerichte 'keep-clean' functie (tweede fase) leidt tot een voorkomen kostenstijging van 1% tot 2% per jaar. Die komt dus bovenop de besparing in fase 1. Gemiddeld is met het hanteren van een integrale aanpak dus een structurele besparing te realiseren van 7% tot 12% per jaar. Bij een wagenpark van 100 auto's is dat al gauw € 70.000 tot € 120.000,- per jaar. Slechts weinigen kunnen het zich tegenwoordig veroorloven om dat links te laten liggen. ■



### Jeroen Molthoff

is directeur van Molthoff Fleetmanagement in Baarn. Hij adviseert grote en kleine fleetowners over wagenparkbeheer en autoleasing. Vanuit 12 jaar ervaring als consultant en extern wagenparkbeheerder voor grote multinationals is hij sinds 2008 actief als zelfstandig ondernemer. Daarnaast beheert hij diverse websites over dit onderwerp, waaronder [wagenparkbeheer.startpagina.nl](http://wagenparkbeheer.startpagina.nl).



Foto: SXC